



НА ГРЕБНЕ КОРОНАКРИЗИСА:

насколько велик задел успеха фарминдустрии, и на что его потратить?

с. 4

ISSN 1819 267X
9 771819 267007 22002

Ф Е Д Е Р А Л Ь Н Ы Й

БИЗНЕС журнал

#2 (40) 2022

**ПЕТР
ШПАКОВ**

Первый купажный завод:

БРОНЕБОЙНЫЙ, ЗАЖИГАТЕЛЬНЫЙ, ТРАССИРУЮЩИЙ

с. 24



**ФБЖ.
СПЕЦПРОЕКТ УРАЛ**

СЕРГЕЙ РЕНЖИН,

Генеральный директор Союза «Уральское объединение строителей», член правления СРО «Лига проектных организаций»:

**ЗАКАЗОВ ДОСТАТОЧНО,
А ДЕНЕГ МАЛО**

с. 68



ТЕМА НОМЕРА

ИННОВАЦИОННАЯ МОБИЛЬНОСТЬ

«Озеленить» транспорт по-быстрому не получится — почему процесс отчаянно буксует?

с. 34

Волна электрификации транспорта захлестывает мир: стоит ли в нее инвестировать?

с. 42



Не хватает доверия и денег: чем и кому не угодили российские инновационные технологии?

с. 58

Статистика в нашу пользу. Почему Вассерман считает прививочный эксперимент над человечеством успешным?

с. 16

Цифровые версии журнала
business-magazine.online



CESSNA CITATION LATITUDE

Мировой бестселлер в своем классе



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

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



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

Eastunion.ru

Реклама. 16+

№ 2 (40) за 2022 год

Федеральный номер:

- дата выхода печатной версии — 4.02.2022
- дата выхода цифровой версии — 7.02.2022

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

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

Тираж номера — 20 000 экз; в т. ч.

- отпечатанный тираж — 20 000 экз.
- цифровой тираж (электронные версии журнала, скачиваемые в течение полугода с даты выхода) — более 5 000 экз.

Учредитель и издатель:
ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ»

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

info@business-magazine.online

Генеральный директор
ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ» —
Мазов Андрей Сергеевич

Размещение рекламы: /
reklama@business-magazine.online

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

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

Корректор: Ольга Макеева

Верстка: Сергей Ларшин

Подписной индекс: 82414

ISSN: 1819-267X

© ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ» /

Использование материалов возможно только

с письменного согласия издателя

Для лиц старше 16 лет

Цена свободная

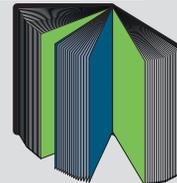
Отпечатано в ООО «Борус-Принт»,
1115201, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ
Москворечье-Сабурово, пер. 1-й Котляковский, д. 3,
эт. 1, помещ./ком. 1/12.

Региональные версии «Бизнес-журнала»

Учредитель: ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЕ НОВОСТИ»

Наименование издания	Главный редактор	Контакты
Бизнес.Сибирь (ООО «Точка роста»)	Фролова Кристина Олеговна	Тел: 8 (3842) 900-114, e-mail: priemnaya@bmag42.ru
Бизнес-журнал. Урал (ООО «Региональные новости»)	И. о. Чудакова Анастасия Васильевна	Тел: 8 (953) 437-29-50, e-mail: voidenko_nasty@mail.ru
Бизнес журнал. Казань (ООО «Коммерсант люкс»)	Филатова Ирина Александровна	Тел: 8 (8432) 12-03-29, e-mail: super5vika@yandex.ru
Бизнес журнал. Кострома (ООО «Кострома Бизнес медиа»)	Ефимова Марина Владимировна	Тел: 8 (4942) 46-11-21, e-mail: mary.efi@yandex.ru
Бизнес журнал. Сургут (ООО «Чемпион»)	Иванова Наталья Владимировна	Тел: 8 (3462) 23-18-18, e-mail: bg-pobeda@bk.ru
Бизнес журнал. Тула (ООО «Региональные новости»)	Хайрутдинова Светлана Юрьевна	Тел: 8 (4872) 710-804, e-mail: tula@business-magazine.online

Региональный охват
и схема распространения
«Бизнес-журнала»



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

ПЕРСОНА

ПЕТР ШПАКОВ



ВЫБИРАЕМ СВОЙ, ОСОБЫЙ ПУТЬ

Производство алкоголя в России — бизнес с особым акцентом: всегда вызывает живой интерес со стороны инвесторов, так как кажется высоко маржинальным, провоцирует многочисленные споры о способах регулирования, а конечный продукт имеет большой эмоциональный отклик, в основе которого — давно укоренившиеся традиции и особенности национальной культуры потребления напитков. ПЕРСОНА НОМЕРА — Петр Шпаков, генеральный директор Первого купажного завода, пользуется заслуженным авторитетом в алкогольной индустрии России. Именно ему выпала честь возрождать легендарные бренды — от народных до дипломатических, и перезапускать некогда гремевший повсюду Первый купажный. Как прорывались в розницу и в какую цель метили, создавая КАЛИБРЫ?

4 В ЭПИЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ, НА ГРЕБНЕ КОРОНАКРИЗИСА



По данным Росстата, объем инвестиций в производство лекарственных средств и материалов в 2020 году вырос на 98%. Кому стоит приписывать заслугу столь бурного роста фармрынка в России: вирусу COVID-19 или разумной и сбалансированной политике российского правительства? Консервативная, зарегулированная и мало кому понятная индустрия вдруг стала «горячей точкой». На этом фоне власть вынуждена была перетряхнуть весь нормативно-правовой базис, регулирующий фармбизнес. Пошло ли оно на пользу?

10 КУРС НА COVID:

с начала пандемии фармацевтические компании перенаправили большую часть ресурсов на выпуск противовирусных позиций. Пандемия максимально широко распахнула «окно возможностей» для фармацевтического бизнеса. На этом фоне угрожающий вызов: Россия как никогда остро почувствовала собственную зависимость от импортного фармсырья. От нее хотят избавиться и сами производители, и правительство. Но поможет ли «второй лишний»? Законопроект способен на многое и даже «обнулить» успехи и задел роста пандемийных лет.

16 СТАТИСТИКА В НАШУ ПОЛЬЗУ

Свежая колонка Анатолия Вассермана посвящена эксперименту над человечеством под названием «вакцинация». Автор анализирует, в чьих интересах в РФ раскручивают истерику ПРОТИВ, и может ли быть безопасным естественный путь формирования иммунитета в масштабах планеты или хотя бы одной семьи?

ТЕМА НОМЕРА

**ИННОВАЦИОННАЯ
МОБИЛЬНОСТЬ**

**34 «ОЗЕЛЕНИТЬ» ТРАНСПОРТ
ПО-БЫСТРОМУ В РОССИИ НЕ
ПОЛУЧИТСЯ**

По ряду экспертных прогнозов, к концу 2025 года на российских дорогах до 200 тысяч и более будут составлять именно электромобили, а общий объем рынка экологичного общественного транспорта России к этому моменту возрастет в десять раз. А каковы реалии сегодняшнего дня? Анализируем, чей вклад в электрификацию транспорта и инновационную мобильность России особенно заметен.



18%-ого падения продаж автотранспорта. Процесс напоминает волну, которая набирала силу более десяти лет, а теперь покрывает собой весь мир. Захлестнет ли она Россию или прокатится мимо? И как на эти факты стоит реагировать частному инвестору, который видит пока лишь пену, а выгода по-прежнему неочевидна.

42 НЕПРОСТЫЕ ПРОСТЫЕ ВОПРОСЫ

Готов ли массовый российский автовладелец понять и принять электромобиль, и что его больше пугает: цена, неразвитость инфраструктуры или капризный российский климат? Когда стоит ждать реальной смены потребительских приоритетов?

**58 НЕ ХВАТАЕТ
ДОВЕРИЯ И ДЕНЕГ:**

чем и кому не угодили российские инновационные технологии, которые созданы специально для того, чтобы повышать эффективность транспорта? Как сегодня выглядит цифровая трансформация транспортных компаний, и готовы ли они закупать инновационные IT-решения у отечественных разработчиков?

50 В ТОЧКЕ ПЕРЕЛОМА

Мировой рынок электромобилей даже во время пандемии в 2020 года показал рост на 5% на фоне

СПЕЦПРОЕКТ УРАЛ

**68 ЗАКАЗОВ ДОСТАТОЧНО,
А ДЕНЕГ МАЛО**

Такое мнение высказали 86% участников опроса, который проводился по инициативе Союза «Уральское объединение строителей». Но даже при этом уральские строители не спешат в проекты реновации. Почему? Итоги прошедшего года в строительной отрасли Урала анализирует Сергей Ренжин, генеральный директор Союза «Уральское объединение строителей», член правления СПО «Лига проектных организаций».

**75 ЗАСТРОИМ
ВСЕ!**

Свердловские строители установили новый исторический максимум: в 2021 году в регионе были введены в эксплуатацию 2,9 млн м² жилья. Это самый высокий показатель за последние десятилетия. Воодушевленные успехами 2021-ого, региональные власти намерены побить установленный рекорд уже по итогам года текущего. Что может пойти НЕ ТАК?



В эпицентре событий, на гребне коронакризиса

По данным Росстата, объём инвестиций в основной капитал в РФ по виду экономической деятельности «производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях» в 2020 году составил 105 млрд рублей (в соотношении с предыдущим годом), прирост составил 98%. Таков один из главных итогов работы фармацевтической отрасли в самый разгар пандемии. В правительстве рост склонны связывать с итогами реализации программы «Фарма-2020». Вот цитата из выступления на ПМЭФ-2021 первого заместителя Министра промышленности и торговли Василия Осмакова: «За время реализации Стратегии «Фарма-2020» появились молодые российские компании, чье преимущество состоит в том, что они с самого начала выстраивали свою работу в соответствии с наиболее актуальными правилами и требованиями».

По итогам реализации госпрограммы, направленной на развитие отечественной фарминдустрии, правительство выпустило доклад, в нем — итоги, планы и, конечно, много красноречивых показателей успеха. Вот, например: в 2009 году объём экспорта не превышал 0,34 млрд долларов США, а по итогам 2020 года пре-

высил один миллиард в той же валюте. Еще одна важная цифра от Росстата: за 2020 год производство вакцин в России выросло на 21 %, а антибиотиков — на 71 %. По мнению правительства, одним из важнейших результатов действия целевой программы можно также считать локализацию передовых разработок зарубежных фармацевтических

ПАНДЕМИЯ ОБОСТРИЛА ВОПРОСЫ ИММУНОПРОФИЛАКТИКИ, ОНИ ВЫШЛИ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН КАК ТОЛЬКО СТАЛО ПОНЯТНО, ЧТО ВАКЦИНАЦИЯ — ЕДИНСТВЕННЫЙ ВЕРНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОСТАНОВИТЬ ПАНДЕМИЮ. СРЕДИ ДЕСЯТИ ОСНОВНЫХ УГРОЗ ЧЕЛОВЕЧЕСТВУ ВОЗ НАЗВАЛА ОТКАЗ ОТ ВАКЦИНАЦИИ. ПРИ ЭТОМ ВЛАСТИ И ВРАЧИ ПОНИМАЮТ, ЧТО ИММУНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЕЕ, ЧЕМ ЛЕЧЕНИЕ

компаний на российских площадках. Речь, прежде всего, о фармацевтических субстанциях, в том числе ранее не производимых на территории нашей страны.

На гребне коронавируса

Кому стоит приписывать заслугу столь бурного роста фармрынка в России: вирусу COVID-19 или разумной сбалансированной политике российского правительства? Если анализировать цифры более детально, то станет очевидно, что финансовые показатели пошли в рост и совпали по времени с активной фазой начала пандемии в мире. Справедливости ради стоит отметить, что на волне взрывного спроса непредсказуемо быстро выросли не все. Наиболее заметны те фармацевтические производители, которые сумели быстро сориентироваться, наладить выпуск самой востребованной продукции, а следом за ними среди лидеров оказались производители вакцин, тестов и антибиотиков. Заметьте, что последние увеличили обороты на 71%, а это более чем в три раза, чем прирост производителей вакцин. Очевидно, что пандемия максимально широко распахнула «окно возможностей» для фармацевтического бизнеса. Консервативная, зарегулированная и мало кому понятная индустрия вдруг стала «горячей точкой», эпицентром событий, от нее стали ждать невозможного, чуда, спасения мира. На волне всеобщего интереса правительство взялось перетряхнуть весь нормативно-правовой базис, регулирующий фармбизнес. Действовать иначе было невозможно: угрозы, которые принес с собой коронавирус, потребовали пересмотра госполитики и стандартов по многим направлениям.

Нужны друг другу

Что же такого важного случилось по итогу в 2021 году в фармацевтической отрасли России? Что об этом думают эксперты рынка и его непосредственные участники? «Федеральный Бизнес-журнал» опросил и тех, и других, чтобы понять, насколько

Специальные меры



ДМИТРИЙ ГАЛКИН

Директор
департамента
фармацевтической
и медицинской
промышленности
Минпромторга
России



«Мы ставим перед собой задачу к 2030 году добиться 30% доли экспорта от общего

объема производства лекарственных средств. Для этого рассматриваются специальные меры поддержки, в том числе возмещение расходов по выводу лекарств на международный рынок и финансирование клинических испытаний отечественных препаратов за рубежом. В 2021 году мы начали обкатывать данный инструмент для фармацевтической промышленности, рассчитываем, что полноценно данная мера поддержки заработает уже в наступившем году».

велик «задел успеха» отечественной фармы, и на что он будет потрачен? Можно ли утверждать, что пандемия стала спусковым механизмом для перезапуска госполитики в фармацевтической отрасли? Способна ли пандемия обратить внимание общества и властей на системные проблемы развития фарминдустрии? И что, в конце концов, стоит за цифрами успеха, громкими заявлениями и достижениями?

Начнем с профессионального анализа, который опубликовала Ассоциация фармацевтических производителей евразийского экономического союза (АФПЕЭС). Авторы итогового релиза считают важнейшим итогом прорыв в отношениях между властью и отраслью: «Отрасль очень сильно зарегулирована, она всегда считалась консервативной, поэтому 2021 год стал прорывным с точки зрения законодательных инициатив. Государство в лице профильных министерств, работая в усиленном режиме, оказывало всю возможную поддержку, при-

нимая беспрецедентные, но очень важные в моменте решения».

Похоже, власть и фарма на одной волне, из выступления на ПМЭФ-2021 Василия Осьмакова: «Сейчас эти (фармацевтические, — *Прим. Ред.*) предприятия объединились для решения одной из самых сложных задач — повышения доверия к российским лекарственным препаратам, а вместе с этим и повышения доверия к регуляторной системе в целом. Это важный шаг на пути усиления отечественной фармацевтической промышленности, продукция которой должна быть востребована системой здравоохранения, и мы как производители заинтересованы в получении обратной связи».

Стороны нужны друг другу и научились быстро договариваться, как только внешние обстоятельства стали угрожающе опасными и сплотили ряды. До пандемии получалось значительно хуже.

ПО ОКОНЧАНИИ ДЕЙСТВИЯ «ФАРМЫ-2020» ПРАВИТЕЛЬСТВО ЗАЯВИЛО О НАЧАЛЕ РАБОТЫ НАД ПРОГРАММОЙ «ФАРМА-2030». ЕЕ ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ДОЛЖНО СТАТЬ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ, ТО ЕСТЬ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ДОЛЖНЫ НАУЧИТЬСЯ ДЕЛАТЬ СОВРЕМЕННЫЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРЕПАРАТЫ, КОТОРЫЕ БУДУТ ЗАЩИЩЕНЫ СОБСТВЕННЫМИ ПАТЕНТАМИ

Совершенно справедливо в своем комментарии для «Федерального Бизнес-журнала» отметил Дмитрий Галкин, директор департамента фармацевтической и медицинской промышленности Минпромторга России: «Прошедший год, как и 2020-ый, был неразрывно связан для нас и для всей фармацевтической и медицинской промышленности с борьбой против пандемии коронавируса». По мнению главы профильного департамента, главный успех двух ковидных лет совместной

работы в том, что удалось не только вывести на рынок новые отечественные препараты, но и существенно нарастить объем их производства. В условиях приостановки поставок импортных препаратов получилось обеспечить оказание медицинской помощи больным с COVID-19.

Меры быстрого реагирования

Итак, что было сделано правительством? Кабмин ввел, а потом продлил на год процедуру ускоренной регистрации медицинских изделий и получения разрешительных документов на использование лекарств для лечения больных коронавирусом. Процедуру максимально упростили.

Постановлением № 1771 правительство ввело особый порядок перерегистрации цен на наиболее востребованные лекарства из списка жизненно важных лекарственных препаратов (ЖНВЛП) в случае возникновения их дефектуры (узкоспециализированный термин, применяется только в отношении фармации и означает, как правило, отсутствие определенного товара у поставщиков, — *Прим. Ред.*). Новые правила обязывают Росздравнадзор мониторить отсутствие в обращении отдельных препаратов или риски возникновения их дефектуры из-за ценообразования.

От себя добавим: с коронавирусом это решение никак не связано, но на волне повышенного внимания к вопросам здоровья нации пришлось «перетряхнуть» и этот «чулан». Избыточная смертность в стране и так значительно выросла. Появились сообщения о том, что жизненно важные лекарства стали исчезать, без них пациенты тоже умирают. Ситуация потребовала срочных мер. Следом был скорректирован и сам перечень ЖНВЛП, он стал бессрочным, ранее они утверждались на год. В список сразу добавили три препарата для лечения коронавирусной инфекции.

Больной вопрос

Совершенно справедливо отмечают в Ассоциации фармацевтических производи-



1 рубль,

ВЛОЖЕННЫЙ В ВАКЦИНАЦИЮ,

равен 16-кратному
эффекту экономии бюджета
в будущем.

телей евразийского экономического союза (АФПЕЭС), что пандемия обострила вопросы иммунопрофилактики, — теперь об этом только и говорят. Вакцинация населения вышла на первый план как только стало понятно, что это единственный способ остановить пандемию. Среди десяти основных угроз человечеству ВОЗ назвала отказ от вакцинации. При этом власти и врачи понимают, что иммунизация экономически эффективнее, чем лечение. Один рубль, вложенный в вакцинацию, равен 16-кратному эффекту экономии бюджета в будущем. Лечить дороже, чем прививать. А потому правительство решило подойти к задаче системно и утвердило Стратегию развития иммунопрофилактики на следующие пятнадцать лет. Документ определяет план действий до 2035 года. Стратегия ориентирована на иммунопрофилактику ряда инфекций, таких как дифтерия, корь, краснуха, вирусный гепатит В, сезонный грипп — в ней шесть основных направлений действия. Первое — оптимизация национального календаря профилактических прививок и прививок по эпидемиологическим показателям. В него собираются включить максимально полный перечень инфекций, заболеваемость которыми контролируется вакциной. Второе — государство заявляет о намерениях стимулировать научные разработки и доклинические исследования в области создания иммунобиологических препаратов. Третье — производство вакцин должно быть локализовано на отечественных предприятиях полного цикла. Важнейший аспект и сложная задача — обеспечение без-

опасных условий иммунизации и фармакологического надзора за её результатами. Кроме того, правительство заявляет о необходимости совершенствовать государственную политику в области иммунопрофилактики инфекционных болезней и берет на себя обязательства повышать осведомлённость населения о пользе вакцинации.

Важнейший итог работы не только российской, но и мировой фарминдустрии: в России зарегистрирована первая в мире вакцина от коронавирусной инфекции «Спутник V».

Прорыв в отношениях



«ОТРАСЛЬ ОЧЕНЬ СИЛЬНО
ЗАРЕГУЛИРОВАНА, ОНА ВСЕГДА
СЧИТАЛАСЬ КОНСЕРВАТИВНОЙ, ПОЭТОМУ

2021-ЫЙ ГОД СТАЛ ПРОРЫВНЫМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ
ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВ. ГОСУДАРСТВО В ЛИЦЕ
ПРОФИЛЬНЫХ МИНИСТЕРСТВ, РАБОТАЯ В УСИЛЕННОМ
РЕЖИМЕ, ОКАЗЫВАЛО ВСЮ ВОЗМОЖНУЮ ПОДДЕРЖКУ,
ПРИНИМАЯ БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫЕ, НО ОЧЕНЬ ВАЖНЫЕ В
МОМЕНТЕ РЕШЕНИЯ».

*(Из отчета Ассоциации фармацевтических
производителей евразийского экономического союза
(АФПЕЭС))*

Госконтроль и регулирование

На фоне пандемии меньше внимания, но не меньше затрат потребовало полномасштабное внедрение маркировки. С 1 июля 2020 года она стала обязательной. С ее помощью отслеживают движение лекарственных средств и надеются сделать рынок абсолютно прозрачным. Однако с ее внедрением возникли сложности, которые, по мнению АФПЕЭС, были оперативно разрешены.

По окончании действия «Фармы-2020» правительство заявило о начале работы над программой «Фарма-2030». Ее основным драйвером должно стать инновационное развитие, то есть российские компании должны научиться делать современные высокотехнологичные препараты, которые будут защищены собственными патентами.

В 2021 году в системе взаимодействия «фарма – государство» появился новый институт: создан Федеральный центр планирования и организации лекарственного обеспечения граждан. Он будет приобретать

лекарственные препараты на средства федерального бюджета, в том числе для лечения пациентов с орфанными, онкологическими заболеваниями, ВИЧ, туберкулезом, вакцины для иммунизации населения в соответствии с Национальным календарем прививок, размещать госзаказы, заключать контракты.

В минувшем году случился переход на регистрацию лекарственных средств по ЕАЭС. Общие правила Союза позволят гармонизировать требования между странами, а также приблизят индустрию к европейскому подходу при регистрации. Профессионалы фарминдустрии считают регистрацию по требованиям Союза более транспарентной. Его подходы позволят повысить качество проводимой государственной экспертизы лекарственных препаратов, что, в конечном итоге, благоприятно отразится на клинической практике.

И еще один важный пункт в обзоре событий, значимых для отрасли, — создание государственного фонда помощи детям с орфанными заболеваниями. Минздрав РФ направил в правительство вариант списка заболеваний и препаратов для их лечения, которые мог бы профинансировать вновь создаваемый фонд. От себя добавим, что это тот самый фонд, который, по задумке президента, должен финансироваться за счет дополнительных налоговых отчислений самых богатых россиян (гражданам с доходами свыше 5 млн рублей в год должны повысить НДФЛ).

Что осталось за скобками?

Спектр проблем и задач, которые решали фармацевтические производители в последние два отличных от других года, куда шире и сложнее. Его нельзя свести к общему знаменателю, даже к такому важному, как борьба с пандемией. Так, за скобками итогового релиза Ассоциации фармацевтических производителей евразийского экономического союза (АФПЕЭС) осталась инициатива по введению системы «третий лишний», «второй лишний», которую весь год обсуждали участники фар-

Пандемия максимально широко распахнула «окно возможностей» для фармацевтического бизнеса. Консервативная, зарегулированная и мало кому понятная индустрия вдруг стала «горячей точкой», эпицентром событий, от нее стали ждать невозможного, чуда, спасения мира. На волне всеобщего интереса правительство взялось перетряхнуть весь нормативно-правовой базис, регулирующий фармбизнес.





мрынка. Еще бы, ведь для многих из них она носит угрожающий характер.

Напомним ее суть: законопроект предполагает, что к госзакупкам препаратов из перечня стратегически значимых (СЗЛП) не допустят производителей, не имеющих собственного полного цикла производства продукции (не только готовых лекарственных средств, но и субстанций). Окончательное решение не принято, но многие участники отрасли уже попросили у правительства отсрочку по введению закона и заявили, что он чреват дефицитом лекарств и неконтролируемым ростом цен.

Кстати, об инфляции: некоторые эксперты утверждают, что в некоторые месяцы 2021 года цены на лекарства росли быстрее общих показателей инфляции. За 2021 год средний рост по категории «лекарственные средства» составил 11,4%, а некоторые позиции стали дороже на 40 и даже 60%. Таковы данные холдинга «Ромир», который составляет аналитические сводки на основании совершенных покупок.

Одна из причин ценового роста — зависимость от стоимости компонентов, которые отечественные фармпроизводители закупают за рубежом и уже на их базе производят готовые лекарственные формы. Ощутимо вырос валютный курс, иностранные поставщики сырья подняли цены. Кроме того, некоторые правительственные меры до-

полнительно подстегнули цены. В частности, аптеки стали получать меньше по так называемым маркетинговым контрактам с производителями (в соответствии с поправками в ФЗ «Об обращении лекарственных средств» и «Об основах охраны здоровья граждан в РФ»). Выпадающий доход аптечные сети решили компенсировать повышением розничных цен.

Весь год на горизонте маячила угроза скорого введения закона о «втором лишнем» («третьем лишнем»). Чтобы остаться в рынке, многих фармпроизводителям придется изыскивать дополнительные возможности и практически в экстренном порядке доводить производство до полного цикла. И этот фактор может стать еще одним стимулом для роста цен на лекарства.

Стала ли высокая зависимость от зарубежных субстанций главной бедой российской фармы в период пандемии? Каким фармацевтические производители видят путь к лекарственному суверенитету России? С каким вызовом пандемии фарминдустрия справилась, а к чему оказалась совершенно не готова? «Федеральный Бизнес-журнал» задал эти и другие вопросы ведущим фармацевтическим компаниям, чтобы понять, какие тренды будут определять развитие российской фармацевтической отрасли в ближайшем будущем.

Читайте далее...



Что беспокоит лидеров фармацевтического производства?



АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ

Президент АО «Активный Компонент»

С начала пандемии мы перенаправили большую часть производственных мощностей на выпуск противовирусных позиций и до сих пор на 75–80% загружены изготовлением необходимых для населения антиковидных субстанций. Вопросы дефицита компонентов и логистического кризиса мы решаем буквально каждый день, например,

Курс — на борьбу с COVID

С начала пандемии мы перенаправили большую часть производственных мощностей на выпуск противовирусных позиций и до сих пор на 75–80% загружены изготовлением необходимых для населения антиковидных субстанций. Вопросы дефицита компонентов и логистического кризиса мы решаем буквально каждый день, например,

диверсифицируем базу поставок: если раньше в большей степени ориентировались на Китай, сейчас на первый план выходят индийские производители — в Индии государство оказывает им хорошую поддержку, благодаря чему отрасль быстро развивается. Кроме того, мы активно ищем возможности приобретать локальные российские реагенты, реактивы и интермедиаты, несмотря на пока скромное развитие данного направления промышленности. Иногда, конечно, сталкиваемся и с критическими ситуациями, в которых приходится проявлять изобретательность. Так, чтобы осуществить доставку крайне важных интермедиатов для одной из самых востребованных антиковидных позиций, пришлось воспользоваться выделенным авиарейсом, в организации которого важную роль сыграло Министерство промышленности и торговли.

Точка бифуркации

Основной тенденцией последних лет остается фокус на внутренний рынок и стремление сделать его независимым от импортных компонентов. Каждое государство думает о своей социальной, национальной и экономической безопасности, что требует гибкой реакции на изменение мировой конъюнктуры и системного подхода.

Текущий период я бы назвал точкой бифуркации. Россия сейчас находится на распутье, выбор пути определит дальнейшее развитие государственного и коммерческого фармрынка и благополучие России в целом. Сейчас крайне необходимо в оперативном порядке развивать производство малой и среднетоннажной химии, создавать на имеющейся сырьевой базе, нефти, газе, угле, собственные локальные интермедиаты, контролировать рост пошлин на регистрацию и перерегистрацию лекарственных средств, создавать стимулы



АО «Активный Компонент»

Компания «Активный компонент» — один из российских лидеров в области разработки и производства фармацевтических

субстанций. Имеет собственный R&D-центр. Площадь производства — 13 тыс. м². Объем производства — 250 тонн АФС в год. В портфеле 60 субстанций: кардиологические, противовирусные, антигистаминные, антибиотики, нейрорепетики. Компания намерена инвестировать около трех миллиардов рублей в строительство второй очереди завода в петербургском Пушкине, где планирует выпускать активные фармсубстанции (АФС) для противоопухолевых препаратов. Предполагаемая мощность производства — до 100 тонн продукции в год. На новом предприятии будут выпускаться фармацевтические субстанции, не производившиеся в России, а также противокоронавирусные субстанции: азитромицин, умифеновир и фавипиравир. По данным СПАРК-Интерфакс, выручка АО «Активный компонент» в 2020 году составила 2 млрд рублей, чистая прибыль — 72,6 млн рублей.

для инвестиций в российскую фармпромышленность, формировать выгодные налоговые и кредитные программы для отрасли. Необходим продуманный системный подход, государство и фармбизнес вместе должны разрабатывать дорожную карту. Тогда отрасль будет качественно и быстро развиваться, добиваясь больших успехов и становясь драйвером экономического роста России.



ВЛАДИМИР ХРИСТЕНКО

Президент
компании
«Нанолек»

Стимулы ускоренного развития

Безусловно, пандемия — ключевое событие 2020–2021 годов. Ее последствия — сложности с зарубежными поставщиками, необходимость модернизировать производство и запускать новые препараты в ускоренном

режиме. Страна столкнулась с дефицитом систем для розлива фармацевтической продукции: их делают всего три производителя в мире, только с помощью органов государственной власти нам удалось получить нужное количество компонента. Это подтолкнуло нас к организации производства вакцин по полному циклу внутри страны.

Из итогов нашей работы: в 2020 году, в год пандемии, на «Нанолек» приходилось 20% от государственных закупок вакцин, входящих в национальный педиатрический прививочный календарь (НКПП). Всего государство потратило на вакцины для календаря 26,6 млрд руб., из них на вакцины производства «Нанолек» — около 5,4 млрд руб.

Позицивные сдвиги

В разы улучшилось качество диалога между ведомствами (Минпромторг и Минздрав) и фармпроизводителями. Так, постановление правительства РФ N 441 значительно ускорило регистрацию фармацевтических продуктов по технологии «fast track». Практику ее

«Нанолек»

«Нанолек» — российская биофармацевтическая компания с собственным высокотехнологичным производством полного цикла.

Специализируется на выпуске импортозамещающих и инновационных лекарственных препаратов как собственной разработки, так и созданных с привлечением международных партнеров, с фокусом на профилактику и терапию социально значимых заболеваний; один из лидеров в области производства педиатрических вакцин в РФ. Помимо вакцин в продуктивном портфеле препараты для лечения ВИЧ, онкологических заболеваний и пр. Всего 21 наименование, еще 20 — в разработке. В сентябре 2021 года «Нанолек» открыла собственный R&D-центр в подмосковном Пущине. Здесь без привлечения сторонних компаний разрабатываются новые лекарственные препараты и вакцины. В декабре на заводе «Нанолек» в Кировской области начали производство «КовиВака» — вакцины от коронавируса, разработанной Центром им. М. П. Чумакова. Инвестиции в проект составили 40 млн рублей. С 2024-го по 2028-ой годы «Нанолек» планирует увеличить мощности производства, в частности, противоопухолевого препарата Ритуксимаба и вакцины против вируса папилломы человека.



применения имеет смысл распространять и дальше: например, передавать на пострегистрацию препараты, которые доказали свою эффективность за пределами РФ, о действии которых имеются достоверные данные клинических исследований. Введена новая методика регистрации цены на лекарства. Еще в конце 2020 года в силу вступило постановление № 1771 «Об утверждении особенностей государственного регулирования предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, и внесении изменений в отдельные акты правительства РФ». Согласно ему, в случае дефектуры или риска дефектуры цены на лекарственные препараты могут быть увеличены решением ФАС и Минздрава России. Этим многие воспользовались, чтобы лекарства не «вымылись» с рынка.

Перспективные инвестиции

В начале 2021 года компания приняла новую стратегию: в основу многих решений легли реалии пандемии COVID-19. В «Нанолек» решили инвестировать пять миллиардов рублей в течение трех лет в собственное производство полного цикла вакцин на заводе в Кировской области и запуск R&D-центра биотехнологических препаратов в Москве. Все это позволит компании к 2025 году увеличить текущий портфель вакцинных препаратов в три раза и стать лидирующим производителем вакцин на российском рынке.

В минувшем году мы серьезно продвинулись в работе над вакциной от вируса папилломы человека (совместная разработка с Комбиотех), завершилась первая стадия сравнительного клинического исследования, которая показала лучшую переносимость и более высокий профиль безопасности отечественной вакцины, чем американская вакцина от ВПЧ того же типа. Сейчас планируем следующую фазу клинического исследования, которая начнется следующей весной, а в 2024 году планируем вывести вакцину на рынок — в этом же году ожидаем ее включения в национальный календарь прививок. Это будет первая отечественная вакцина от ВПЧ, сейчас в гражданском обороте только зарубежные.

В 2021 году сделали особый акцент на разработку собственных биопрепаратов, в том числе биоаналогичных моноклональных антител. Как известно, сейчас до 80% научных работ в мире посвящены онкологии. Моноклональные антитела являются отличным лекарственным агентом для атаки на опухолевые клетки. Однако оригинальные препараты довольно дорогие, поэтому мы приняли решение о разработке биоаналогов.

Четкие цели

Постановка долгосрочных задач от Минздрава и понимание, какие конкретно терапии будут востребованы, пойдут на пользу отечественной фарме. Ключевыми сегментами станут те, которые способны кардинально повлиять на демографию в стране и систему

здравоохранения в целом. Сюда относятся препараты для лечения онкологических и сердечно-сосудистых заболеваний и препараты, направленные на упреждение болезней, в связи с этим акцент будет сделан на иммунопрофилактику и развитие календаря прививок. Среди перспективных трендов также можно выделить ГЧП (государственно-частное партнерство), кооперацию научных центров и промышленных площадок, то есть объединение науки и производителей для ускоренного вывода на рынок препаратов высокого качества.

Бизнес знает, что наиболее востребовано на рынке, и может масштабировать производство. НИИ должны научиться создавать новые препараты.



**МИХАИЛ
ЦЫФЕРОВ**

Президент
«Петровакс Фарм»

Партнеры не подвели

Пандемия способствовала высокой мобилизации всех ресурсов компании: мы перестроили механизмы работы и увеличили скорость принятия решений. Коммуникация внутри команды стала еще более горизонтальной и облачной, в том числе благодаря внедрению современных цифровых платформ.

Все это позволилократно увеличить объемы производства: по предварительным данным, в 1,7 раз к 2019 году, и это хороший показатель, поскольку мы являемся одним из крупнейших отечественных производителей оригинальных лекарственных препаратов и вакцин против гриппа и пневмококка. В рекордные сроки удалось ввести дополнительные производственные мощности, запустить две новые линии, одну из которых, для выпуска инъекционных форм, построили с нуля буквально за год. Конечно, это повлекло дополнительные вложения. В 2020–2021 годах инвестиционная программа увеличилась десятикратно по сравнению с доковидным периодом.

По поводу зарубежных поставок компонентов и субстанций отмечу, что у нас ни в чем не было дефицита. Все контракты мы выполнили в срок и в полном объеме. Этого удалось достичь благодаря тому, что все критически важные компоненты и субстанции для сырья компания «Петровакс» либо производит сама, либо закупает у ответственных и очень надежных поставщиков, среди них, например такие лидеры мировой фарминдустрии, как Pfizer и Abbott. Мы в них уверены на 100%, у нас долгосрочное партнерство, насчитывающее десятилетия. Когда же речь шла о штучном очень востребованном товаре, нам удалось вовремя отреагировать и создать большие запасы сырья и расходных материалов.

Лекарство от последствий

В минувшем году ключевым проектом нашей компании стало исследование собственного оригинального препарата для реабилитации пациентов с постковидным синдромом. Мы стартовали летом 2020 года, когда формально постковидного синдрома еще не существовало, и никто не давал ему четкого определения. То есть медицина признавала, что существует проблема, но непонятно было, как называется то, что лечим. Тогда врачи, опираясь на свой предыдущий опыт применения нашего препарата, начали использовать его в лечении постковидных проявлений, например, остаточных изменений в легких. Инициатива по доработке препарата поступила от медицинских работников. Мы провели исследование, в котором приняли участие в общей сложности около 160 человек из тринадцати медицинских центров России. Оно показало очень хорошие результаты: препарат действительно работает и может помочь ускорить реабилитацию и выздоровление пациентов.

В 2022 году планируем запустить его масштабное плацебоконтролируемое трехфазное исследование. Мы по-настоящему воодушевлены этим проектом, он очень мотивирует наш коллектив, так как действительно круто находиться в эпицентре сакральных медицинских знаний, когда много людей ищет решение важной проблемы,

«Петровакс Фарм»

Предприятие входит в Группу «Интеррос». Биофармацевтическая компания полного цикла, ведущий российский разработчик и производитель оригинальных лекарственных препаратов. Продуктовый портфель «Петровакс» включает собственные оригинальные препараты, локализованные лекарственные средства и вакцины, а также генерические препараты (дженерики) и биологически активные добавки. Основные направления: лекарства от инфекционных заболеваний, вакцины, иммунопрепараты, терапевтические, педиатрические, урологические, гинекологические, сердечно-сосудистые, препараты для репродуктивного здоровья. «Петровакс Фарм» входит в пятерку крупнейших иммунобиологических фармпроизводителей России, имеет более 20 патентов на молекулы и технологии производства лекарственных средств. Выпускает вакцину для профилактики гриппа «Гриппол».



и ты тоже в этом участвуешь. Мы общаемся с различными исследователями и за рубежом, обмениваемся опытом и видим, что схожие препараты применяются и в других странах.

Все свое

На 2022 год мы также планируем старт проекта по строительству собственного биотех-производства по выпуску субстанций, почти завершили подбор участка и разработали концепт новой производственной площадки. И еще один акцент на ближайшую перспективу — будем наращивать розничный портфель. По нашим прогнозам, в 2022 году мы должны превысить объем инвестиций в полтора – два раза по сравнению с 2021 годом. За три года наш ретейл-портфель вырос в 2,5 раза. Аналогичного результат рассчитываем достичь в ближайшую трехлетку. R&D-сегмент компании активно развивается (общий объем инвестиций в это направление за последние два года был увеличен в десять раз), мы уверены, что благодаря собственным разработкам увеличим.



АНДРЕЙ ИВАЩЕНКО

Председатель
Совета директоров
НП ЦВТ «ХимРар»

Научный задел

Основной приоритет ГК «ХимРар» — разработка собственных инновационных лекарственных препаратов, прежде всего, для борьбы с опасными инфекционными заболеваниями, такими как ВИЧ/СПИД, гепатит С, вирусы гриппа, а также с заболеваниями централь-

ной нервной системы, онкологией и другими. За последние десять лет ученые ГК «ХимРар» открыли и запатентовали несколько десятков перспективных молекул. Именно этот научный задел помог в 2020-м году в короткие сроки разработать препарат прямого противовирусного действия для лечения COVID-19 и уже в конце мая прошлого года при поддержке РФПИ и Минпромторга России первым в мире зарегистрировать его и начать поставки в медицинские учреждения России и другие страны.

По мнению экспертов, мы еще какое-то время проживем с коронавирусом, поэтому разработки в этом направлении не теряют актуальности и значимости. Помимо «Авифавира», компании группы «ХимРар» ведут исследования и разработки других препаратов против COVID-19 и его последствий, некоторые из них показывают многообещающие результаты и находятся на последних регистрационных стадиях клинических испытаний. Кроме этого, компания «Вириом» группы «ХимРар» ведет клинические исследования инъекционной внутримышечной формы препарата, предназначенного для терапии ВИЧ/СПИД.

НП ЦВТ «ХимРар»



Группа компаний «ХимРар» объединяет исследовательские, производственные и инвестиционные компании. БиоИнтегратор производит препараты на основе рекомбинантных

белков и других макромолекул. Компания «Вириом» сосредоточена на инновационных противовирусных препаратах, методах лечения и диагностики. Совместное с Российским фондом прямых инвестиций предприятие вывело на рынок РФ лекарственный препарат «Авифавир» для лечения коронавирусной инфекции. Он стал первым в мире препаратом на базе фавипиравира, одобренным для лечения коронавируса, и первым российским препаратом прямого противовирусного действия, показавшим свою эффективность в клинических испытаниях. Компания разрабатывает препарат для лечения неврологических последствий и осложнений после перенесенной коронавирусной инфекции. ХимРар работает над инновационными противовирусными препаратами, ведет исследования в области терапии рака. Компания также заявила о выводе на российский рынок нового кардиоплегического препарата для проведения операций на открытом сердце при нормальной температуре тела.

Не допустить деградации

Сейчас важно развивать локальные компетенции в производстве, мы хотим рассчитывать на поддержку в максимальном доступе к внутреннему рынку. Пандемия показала, что критически важна способность быстро создавать и выводить в оборот современные технологии и новые препараты.

В последние годы был сделан настоящий прорыв в производстве медтехники и фармпрепаратов, результаты этой работы мы увидели в 2020 году. Но, несмотря на очевидные успехи, растет дженериковая конкуренция. Если не предпринять меры, в ближайшие пять лет мы утратим созданный задел, а в перспективе это приведет к деградации отечественной фармотрасли. Чтобы этого не допустить, необходимо продолжать активно развивать и поддерживать разработку и производство инновационных препаратов, совершенствовать

регуляторную систему, исключить нерыночные способы монопольного доминирования среди игроков, бороться с «озелененными» патентами, вводить фаст-треки для прорывных препаратов.

Внедрение лучших регуляторных практик, таких как режим «fast track», поможет сделать доступными отечественные инновационные препараты. В 2020 году, когда во время локдауна правительство опубликовало «ковидное» Постановление № 441, мы убедились в эффективности и необходимости этого инструмента. Кроме того, нужен механизм поддержки высокорискованных клинических исследований первой и второй фаз, без которого переход на инновационную модель отечественной фарминдустрии может не случиться.

Акцент на науку

На нынешнем этапе развития отечественной фармы фокус должен быть на инновационные препараты «next-in-class» (оригинальные защищенные патентом препараты, — *Прим. Ред.*). Российские производители уже научились это делать. Следующие в своем классе инновационные препараты часто превосходят первые в классе и становятся «best-in-class». У тех, кто создает next-in-class, есть время на анализ ошибок и более тщательное исследование свойств препарата по сравнению с первопроходцами.

Необходимо наращивать интеграцию науки и бизнеса, но не только в формате корпоративных центров в университетах или в рамках совместных программ научно-исследовательских центров и корпораций. Одним из основных интерфейсов передачи новой разработки в бизнес в современной экономике должны быть стартапы, которые создает молодежь. Источником инноваций должна стать университетская венчурная экосистема. Весь мировой опыт показывает, что инновационная инфраструктура, которая осуществляет трансфер от науки в индустрию, возникает вокруг университетов через систему стартапов и венчурное финансирование. В России она также должна развиваться, и это уже происходит на базе ведущих университетов страны.

ФБЖ

Вызовы и угрозы



ОЛЬГА ПЕЛЕХАТА

Генеральный директор ООО «М.К. Асептика»

Объем выпускаемой нами продукции за время пандемии вырос на 30%. Еще в 2020 году в первые три недели ограничений мы столкнулись с остановкой производства у наших российских поставщиков. Это сырье, необходимое для производства наших медицинских изделий, к тому же спрос на них резко вырос. Это антисептические спиртовые салфетки, инновационные порошкообразные перевязочные средства, салфетки, пропитанные лекарственными препаратами, и

другие. Пришлось обращаться к руководителям компаний, в правительство РФ и к губернаторам, просили принять срочные меры, чтобы наши поставщики смогли продолжить работу. В итоге ситуацию удалось стабилизировать и в последующем увеличить объемы. Одновременно мы столкнулись с возросшей потребностью в импортном сырье, приостановкой производства компонентов зарубежных поставщиков, возник дефицит. В решении этой проблемы помогли в Минпромторге. Если коротко подводить итог, скажу так: инфляция, дефицит сырья и программа поддержки экспорта без одновременного регулирования цен на внутреннем рынке привели к резкому росту сырьевых компонентов. Инструменты контроля за ситуацией пока отсутствуют.

ООО «М.К. Асептика»

Производит медицинскую, косметическую и гигиеническую продукцию в различных форматах под брендом заказчика, в том числе изготавливает антисептические спиртовые салфетки, инновационные порошкообразные перевязочные средства, салфетки, пропитанные лекарственными препаратами, и др. Существующие мощности «М.К. Асептика» позволяют выпускать более 900 млн единиц продукции в год. Производственный комплекс занимает площадь около 8500 м². Парк производственного оборудования компании составляет 27 автоматизированных линий.



Статистика в нашу пользу

Прививочный эксперимент
над человечеством в целом успешен

Уже два года экономическая жизнь всего мира в значительной степени определяется ходом коронавирусной пандемии. Карантинные ограничения перемещений не только людей, но и грузов разорвали многие тысячи технологических цепочек, резко сократив объём и ассортимент производства. Соответственно, упали заработки всех участвующих в производстве. Значит, упала платёжеспособная часть спроса, и опять же сократилось рассчитанное на неё производство. Смертельная спираль кризиса закручивается всё туже. Вряд ли её удастся разорвать, пока не прекратится сама пандемия.

Судя по опыту всех предыдущих подобных катастроф, они кончаются лишь после накопления иммунитета, хоть заболеванием всех (с последующим выздоровлением, увы, далеко не всех), хоть прививанием всех, кроме разве что тех немногих несчастных, кому в данный момент здоровье не позволяет (их число, кстати, сокращается на глазах, ибо по мере изучения новой болезни сокращается число противопоказаний). Так, ещё недавно беременным запрещали прививаться, а сейчас даже рекомендуют. Только когда вероятность передачи заразы здоровому станет пренебрежимо мала —

цепочки заражения не смогут разрастаться лавинообразно.

Увы, естественный путь формирования иммунитета далеко не безопасен. Так, во время испанки — первой пандемии гриппа, начавшейся под конец Первой Мировой войны и названной так потому, что первыми о ней написали газеты нейтральной и поэтому не вводившей полную цензуру Испании — по разным оценкам, переболело от трети до половины тогдашнего человечества и умер каждый десятый, а то и каждый пятый заболевший. Правда, вместе с ними умерли самые опасные разновидности вируса гриппа: сейчас от него погибает примерно каждый тысячный больной. Но нынешний-то коронавирус как раз новый — опаснейшие варианты его ещё живы!

Выходит, нет у нас иного способа реанимировать всё мировое хозяйство, нежели практически поголовная прививка. Медицинские специалисты всего мира солидарны в таком убеждении. Разработка вакцин началась при первых же надёжных сведениях о новой заразе. Кстати, разработанные в Российской Федерации — по давно проверенным на нескольких десятках других болезней технологиям — оказались лучшими в мире: и вероятность формирования иммунитета наиболь-



**АНАТОЛИЙ
ВАССЕРМАН**

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



ЛЮДИ ЖЕ ЗАВЕДОМО ВЕСЬМА РАЗНООБРАЗНЫ, А ВНУТРИ КАЖДОГО НАРОДА РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ БОЛЬШЕ, ЧЕМ МЕЖДУ СРЕДНИМИ ЗНАЧЕНИЯМИ ДЛЯ РАЗНЫХ НАРОДОВ. СООТВЕТСТВЕННО, И РЕЗУЛЬТАТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОДНИХ И ТЕХ ЖЕ МЕТОДОВ ЛЕЧЕНИЯ (В НАШЕМ СЛУЧАЕ — ОДНИХ И ТЕХ ЖЕ ВАКЦИН) К РАЗНЫМ ЛЮДЯМ МОГУТ РАЗИТЕЛЬНО РАЗЛИЧАТЬСЯ

шая, и опасных побочных эффектов не выявлено.

Тем не менее число привитых в РФ в расчёте на душу населения куда меньше, чем в других государствах сопоставимого уровня развития, — не только тех, кто располагает собственным вакцинным производством, но даже тех, кто завозит спасительные средства извне. Крошечная республика Сан-Марино, занимающая в Италии несколько гор и долин между ними, привила закупленным у нас «Спутником-V» всех своих граждан, и там заболевание полностью прекратилось. А когда более агрессивные — размножающиеся заметно быстрее клеток, вырабатывающих антитела, — разновидности коронавируса потребовали повторной прививки для повышения стартовой концентрации антител в организмах, вновь использовала наш «Спутник-V» со столь же превосходным результатом. Теперь санмаринцы не понимают лишь одно: почему мы сами толком не пользуемся своими возможностями — даже не следуем их примеру.

На мой взгляд, не следуем, прежде всего, потому, что накал противопри-

вивочной кампании нынче небывало силён. Началась она у нас ещё при недоброй памяти горбачёвщине и вскоре породила вспышки давно вроде бы побеждённых кори (безобидной для детей, но смертельно опасной для взрослых) и дифтерии, убийственной без срочных мер вплоть до прокола горла. С тех пор вроде притихла. Но нынче разгорелась так, как и при Горбачёве не бывало.

Есть предположения, что в РФ истерику раскручивают в интересах и, возможно, даже на деньги производителей других вакцин, пытающихся не пустить нашу продукцию на мировой рынок: мол, если сами русские не пользуются своими вакцинами, значит, не так они хороши. Вдобавок строго доказано, что немалую часть фейков, в том числе по теме прививок, распространяют по социальным сетям сотрудники многочисленных подразделений Центра информационных психологических специальных операций вооружённых сил Украины.

Но «англичанка гадит» (как говорили в XIX веке) всегда: враг на то и враг, чтобы пытаться учинить пакости. Вопрос в том, почему время от времени

мы сами уступаем, попадаем в чужие ловушки, клюём на чужие уловки, что в нас самих заставляет нас превращаться во врагов самим себе.

Мой брат Владимир (в отличие от меня — умный) отметил: «Свидетели вредности вакцинации рассматривают её как научный эксперимент. Известно, что любую теорию подтверждает тысяча экспериментов, а отвергает один. Здесь тысяча людей, благополучно перенёвших прививку, не рассматривается, но один случай плохого самочувствия знакомого или «знакомого знакомого» рассматривается как 100%-ное доказательство «вредности вакцины».

Строго говоря, мы с братом (по дипломам — инженеры-теплофизи-

ки) знаем: такая трактовка научного эксперимента изрядно упрощена. Ни один из них не бывает идеально точен. Даже если отвлечься от принципиально неустранимой квантовомеханической случайности (она заметна, как правило, лишь в размерах, пренебрежимо малых по сравнению с масштабами нашей практической деятельности), всё равно остаются источники погрешностей измерения, например, тепловое расширение измерительных приборов (и погрешностей самого проведения процесса) вроде вибрации экспериментальной установки от проезжающего по соседней улице автомобиля. Поэтому опыты повторяют многократно и по разбросу результатов подсчитывают, насколько можно им доверять, — в частности, можно ли признать, что данный эксперимент опроверг некую теорию.

Кстати, теоретики долго спорили: может ли квантовомеханическая случайность быть следствием работы сложных, но единообразно работающих механизмов (как траекторию бильярдного шара определяет сочетание точных законов механики с погрешностью направления и скорости удара). Только в середине 1950-х годов придуман эксперимент, чей результат прямо зависит от того, возможен ли такой детерминированный механизм, и точно установлено, что квантовомеханическая случайность внутренне присуща всей природе, а не порождается сколь угодно сложным вполне предсказуемым механизмом.

Вдобавок в научном эксперименте стараются обеспечить как можно меньший разброс условий или хотя бы как можно точнее их измерять. Люди же заведомо весьма разнообразны, а внутри каждого народа различия между людьми больше, чем между

ЕСТЬ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ, ЧТО В РФ ИСТЕРИКУ РАСКРУЧИВАЮТ В ИНТЕРЕСАХ И, ВОЗМОЖНО, ДАЖЕ НА ДЕНЬГИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДРУГИХ ВАКЦИН, ПЫТАЮЩИХСЯ НЕ ПУСТИТЬ НАШУ ПРОДУКЦИЮ НА МИРОВОЙ РЫНОК: МОЛ, ЕСЛИ САМИ РУССКИЕ НЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ СВОИМИ ВАКЦИНАМИ, ЗНАЧИТ, НЕ ТАК ОНИ ХОРОШИ





средними значениями для разных народов. Соответственно, и результаты применения одних и тех же методов лечения (в нашем случае — одних и тех же вакцин) к разным людям могут разительно различаться.

В большинстве практически важных видов деятельности (от квантовой механики до медицины) оценить результат эксперимента можно лишь статистическими методами. Применительно к нынешней пандемии статистика убеждает в полезности вакцинации. Вероятность заражения снижается худшими вакцинами в 2,5–3 раза, лучшими, в том числе созданными в РФ, в 10–15 раз. Вероятность смертельного исхода при заражении снижается почти до нуля даже у групп риска — старых и ослабленных всякими хворями, ход болезни облегчается несравненно. Вероятность побочных эффектов от самой прививки пренебрежимо мала: у всех вакцин, созданных в РФ, наблюдаются только стандартные эффекты, порождаемые самим процессом запуска механизма иммунитета: повышение температуры и порождённые им боли.

Вроде бы всё в порядке? Увы, в прошлом веке сказано (кем — неведомо, приписывают многим): смерть одного — трагедия, смерть миллионов — стати-

**РАССКАЗ О СМЕРТИ ИЛИ ТЯЖЁЛОЙ БОЛЕЗНИ ОДНОГО
ЗНАКОМОГО ВПЕЧАТЛЯЕТ КУДА СИЛЬНЕЕ, ЧЕМ
СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ О СПАСЕНИИ МНОГИХ
МИЛЛИОНОВ. СХОДНЫМ ОБРАЗОМ МЕЧТА ВЫИГРАТЬ
В ЛОТЕРЕЕ КВАРТИРУ НАЧИСТО ЗАТМЕВАЕТ
ПОЛОЖЕНИЕ ЗАКОНА РФ, ОБЯЗУЮЩЕГО НАПРАВЛЯТЬ
НА ВЫИГРЫШИ ХОТЯ БЫ ПОЛОВИНУ СБОРА, ТО ЕСТЬ
ДРУГАЯ ПОЛОВИНА ДОСТАЁТСЯ ОРГАНИЗАТОРАМ
АЗАРТНОГО РАЗВЛЕЧЕНИЯ**

стика. Рассказ о смерти или тяжёлой болезни одного знакомого впечатляет куда сильнее, чем статистические данные о спасении многих миллионов. Сходным образом мечта выиграть в лотерее квартиру начисто затмевает положение закона РФ, обязующего направлять на выигрыши хотя бы половину сбора, то есть другая половина достаётся организаторам азартного развлечения.

Добросовестные противоривковники будут всегда. Придётся принуждать к прививке всех. Оспу таким путём вовсе извели. Изведём и коронавирус. Или все разоримся на карантинах.

ФБЖ

Современная диагностика, доступная каждому

Гемотест — один из лидеров российского рынка лабораторной диагностики по скорости выполнения исследований, доступному ассортименту анализов и географии присутствия. С момента своего основания в 2002 году компания постоянно инвестирует в технологии, предоставляя врачам и пациентам возможность пользоваться лучшими мировыми достижениями в области диагностики по доступной цене. Стремление быть лучшими в своей отрасли обеспечило ООО «Лаборатории Гемотест» заслуженную победу в номинации «Динамично развивающаяся компания» в престижной бизнес-премии. Гемотест стал лауреатом сразу в четырех городах: Владимире, Калуге, Туле и Орле.

Лабораторный комплекс компании выполняет более 2600 видов исследований — от общего анализа крови до генетических и онкологических исследований. Срок готовности большинства из них — всего один день. За 2021-ый год «Гемотест»

выполнил более 105 миллионов исследований. «Гемотест» использует оборудование и расходные материалы ведущих мировых производителей, среди них Abbott (США), Thermo Fisher Scientific (США), BD (США), Roche (Швейцария), Siemens (Германия).

Владимир

Во Владимирской области к началу 2021 года сеть «Гемотест» насчитывала десять лабораторных отделений, работающих по модели франчайзинга. В течение года открылись ещё пять: три открыли партнеры-франчайзи, благодаря чему качественная диагностика стала доступна жителям Гусь-Хрустального, Петушков и Красной Горбатки; еще два отделения заработали под управлением самого «Гемотеста». В планах на 2022 год активное развитие и открытие отделений в Муроме, Киржаче, Юрьев-Польском, Вязниках и Кольчугино.



Калуга

В 2020 году в Калужской области работали 18 франчайзинговых лабораторных отделений и одно собственное. Но уже через год только в Калуге было открыто три собственных отделения, в ближайшее время в областном центре появится еще одно. Активному развитию сети в Калужской области способствуют и партнёры-франчайзи, благодаря которым «Гемотест» открылся в Мосальске, Козельске и Товарково.

Количество услуг, которые компания оказывает в Калужской области, постоянно растет. Так, в 2020 году было оформлено 178 272 заказа, а за неполные 11 месяцев 2021 года уже 245 002. В планах на 2022 открытие собственных отделений в Калуге, Обнинске, Балабаново, Кирове, Людиново, Сухиничах и Малоярославце.



В «Гемотесте» постоянно расширяют предложение. Так, с июля 2021 года введен новый вид исследования на COVID 19 — Cito COVID, результаты которого предоставляются в течение суток, что бывает крайне важно и очень удобно для тех, кто, например, выезжает за рубеж. С ноября в

отделениях «Гемотеста» можно пройти генетические исследования на установление отцовства и материнства. В ряде городов «Гемотест» ввел новые комплексные обследования, позволяющие получить обширную информацию как по работе отдельных органов, так и оценить состояние организ-

105

МИЛЛИОНОВ ИССЛЕДОВАНИЙ

выполнил Гемотест
за 2021-ый год.

Тула

В начале 2021 года в Тульской области насчитывалось восемь отделений, но уже к концу минувшего года открылись еще десять, включая одно франчайзинговое. География присутствия в Тульской области расширилась и включает не только областной центр, но и Щекино, Белев, Заокский. Происходит постоянный набор новых сотрудников, повышение их квалификации. Так, за текущий год штат увеличился



в четыре раза: только в собственных лабораторных отделениях «Гемотеста» трудится 36 человек, не считая отделения, открытые по франшизе.

В Тульской области «Гемотест» ввел новые комплексные обследования, и туляки активно пользуются ими, чтобы получить максимум информации о состоянии организма. Наибольшей популярностью среди жителей региона пользуются исследовательские программы «Здоровое сердце», «Стресс комплекс» и «Check-UP».

ма в целом. Наибольшим спросом у пациентов пользуются комплексы исследований «Здоровое сердце», «Стресс комплекс» и «Check-UP».

Клиенты «Гемотеста» давно оценили наличие бесплатной выездной службы, которая осуществляет забор биоматериала на дому или в офисе в согласованное с пациентом время. В «Гемотесте» можно получить бесплатную консультацию врача.

Сроки готовности — вопрос важный для большинства клиентов «Гемотеста». Чтобы сократить время предоставления результатов анализов, компания посто-

1350

ОТДЕЛЕНИЙ

насчитывает сеть лабораторных отделений «Гемотест» в 520 городах России, Киргизии, Таджикистана и Казахстана.

янно работает над оптимизацией логистических процессов. Многие из них, в том числе ПЦР-тест на COVID-19, пациенты получают уже утром следующего дня.

Сеть лабораторных отделений «Гемотест» растёт ежемесячно и уже насчитывает 1350 отделений в 520

городах России, Киргизии, Таджикистана и Казахстана. В связи с бурным развитием компания постоянно приглашает на работу новых сотрудников, благодаря чему во всех городах присутствия «Гемотест» стал одним из важнейших работодателей, на плечах которого — существенная социальная ответственность. Кроме того, увеличение штата персонала позволяет максимально быстро обслуживать клиентов и сокращать время, которое они тратят на посещение отделения.

В 2022-ому году «Гемотест» продолжит наращивать зоны присутствия. Основная цель состоит в том, чтобы как можно больше жителей России могли получить качественную лабораторную диагностику.

ФБЖ

ЛАБОРАТОРНЫЙ КОМПЛЕКС КОМПАНИИ ВЫПОЛНЯЕТ БОЛЕЕ 2600 ВИДОВ ИССЛЕДОВАНИЙ — ОТ ОБЩЕГО АНАЛИЗА КРОВИ ДО ГЕНЕТИЧЕСКИХ И ОНКОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ. СРОК ГОТОВНОСТИ БОЛЬШИНСТВА ИЗ НИХ — ВСЕГО ОДИН ДЕНЬ

Орел

К началу 2021 года в Орловской области работало одно лабораторное отделение. В течение года открылись пять новых, в том числе и франчайзинговые. Компания расширяется не только в областном центре, но и в других населённых пунктах Орловской области. В ближайшее время заработает отделение в Ливнах. В наступившем году «Гемотест» продолжит экспансию в регионе, чтобы пациенты могли получать высокий сервис и качественную лабораторную диагностику в своих городах без визита в областной центр.



Когда деньги нужны срочно

Для многих предпринимателей два ковидных года стали настоящим испытанием на прочность. Большинство из них столкнулись с острой проблемой нехватки оборотных средств. Свою роль сыграли многие обстоятельства, но для малого и среднего бизнеса одним из ключевых стали регулярно вводимые ограничения. Многим потребовалась оперативная финансовая поддержка. По опросу, который провел «Федеральный Бизнес-журнал» среди представителей сектора МСБ, в 2021-ом году одним из самых актуальных и эффективных инструментов помощи стал кредитный продукт «Экспресс-поддержка» от МСП Банка. О крайней востребованности продукта свидетельствует статистика: всего за 90 дней банк одобрил поддержку на сумму более десяти миллиардов рублей, за этот короткий срок ее смогли получить более тысячи предпринимателей.

Кстати, средний возраст бизнеса, которому были предоставлены кредиты, варьируется в диапазоне от года до трех лет. Чаще других за подобным финансированием в МСП Банк обращались бизнесмены из наиболее пострадавших от пандемии отраслей: 18% заявок поступили от сектора оптовой торговли, 10% — от строителей, 9% обращений — от предприятий розничной торговли.

Вывести на рынок подобный финансовый продукт было 100-процентным попаданием. В нем защиты все самые актуальные опции, которые сегодня реально востребованы бизнесом. Весь процесс от запроса до подтверждения происходит в режиме онлайн, без посещения банка. Это значит, что экспресс-поддержка доступна любому предпринимателю, в какой бы точке России он ни находился. Залог не требуется, и даже открытие счета в МСП Банке необязательно. Банк готов рассмотреть заявку и выдать решение максимально быстро и опять-таки онлайн. Сумма кредита может составить до 10 млн рублей, ставка — от 11,5%, срок — до 36 месяцев.

Понимая, что для многих предпринимателей времена наступили непростые, банк пошел от их прямых запросов и потребностей и формировал данный банковский продукт по результатам целевого опроса, который проводился при активном содействии Корпорации МСП и с участием членов ее Экспертного совета, куда входят представители бизнеса.

Ключевой запрос напрямую от предпринимательского сообщества — максимально быстрый доступ к финансированию — лишь подтвердил, что сектор МСБ в эти непростые времена нуждается, прежде всего, в пополнении и увеличении оборотных средств.

Экспресс-поддержка от МСП доступна предпринимателям из пострадавших отраслей. Это значит, что деньги, выданные банком, станут реальной оперативной помощью в быстро меняющихся обстоятельствах, помогут компании перестроиться, запустить новый продукт или услугу, чтобы сохранить конкурентные позиции на рынке. Именно эта стратегия привела к успеху компании Раусоп — российского разработчика первого и единственного в России SaaS Plus-решения для даркстортов. Оно оптимизирует процессы и ускоряет сборку заказов на 90%. «Мы увидели потребность в автоматизации ретейла задолго до пандемии, — рассказал в интервью ФБЖ

Игорь Ушаков, сооснователь и генеральный директор Раусоп. — Однако с вводом эпидемиологических ограничений ему потребовалась существенная доработка под новые задачи. Мы зафиксировали растущий спрос на доставку продуктов из магазинов и рост сегмента даркстортов, поэтому предложили ретейлу уникальную технологию для повышения эффективности их работы». Именно на разработку, тестирование и запуск нового продукта команда Раусоп потратила кредитный продукт «Экспресс-поддержка» от МСП Банка и не прогадала — их новый инструмент оказался востребован и успешен на рынке SaaS Plus-решений и позволил Раусоп укрепить позиции на рынке. Теперь компания планирует вывод актуального продукта на международные рынки.

Подобных историй успеха в портфеле МСП Банка не один десяток: кто-то из заемщиков брал кредит на завершение уже начатых проектов, кому-то важнее оказалось закрыть брешь в производственных процессах. Многие предприниматели открыли для себя новые товарные рынки, вышли на экспорт и инвестировали заемные средства в освоение международных направлений. И во всех этих историях важнейшим фактором, который играл в пользу конкретной компании, было время, ведь мир вокруг меняется настолько быстро, что для успеха бизнесу важно получить помощь в экспресс-режиме, здесь и сейчас. Именно скорость и простота стали ключевыми преимуществами кредитного продукта «Экспресс-поддержка».

В МСП Банке говорят, что на основании обратной связи от клиентов данный инструмент уже прошел не одну модификацию и будет совершенствоваться дальше, чтобы максимально соответствовать потребностям тех, кто в непростых обстоятельствах продолжает развивать бизнес, платить налоги и зарплаты и развивать экономику.

ФБЖ



WWW.MSPBANK.RU/EXPRESS

ПЕТР ШПАКОВ:

Выбираем свой, особый путь

Производство алкоголя в России — бизнес с особым акцентом: всегда вызывает живой интерес со стороны инвесторов, так как кажется высоко маржинальным, провоцирует многочисленные споры о способах регулирования, а конечный продукт имеет большой эмоциональный отклик, в основе которого — давно укоренившиеся традиции и особенности национальной культуры потребления напитков. Сегодня в сложном и насыщенном предложениями алкогольном рынке малые производители буквально борются за право быть. Правила игры во многом диктует крупный ретейл. Цена продукта зачастую оказывается важнее качества. Когда персоне этого номера Петру Шпакову, генеральному директору Первого купажного завода, предложили возродить некогда известное всей стране производство, он знал, что легко не будет, — в алкогольной отрасли Шпаков отработал не один десяток лет, но он был точно уверен: браться за этот проект стоит не только ради прибыли. Была и остается у него высокая цель, миссия, которая соразмерна масштабу славного бренда, — делать бизнес с философией.

Вместе с перезапуском производства на Первом купажном заводе возродилась слава тульских мастеров, создававших качественные алкогольные напитки, собирались в копилку известные бренды с историей. Они давно стали символом качества, заслужили любовь и уважение и прославили Тулу не только как оружейную столицу. Акционеры, основной из которых — холдинг ТОР («Тульское оружие»), подобную философию разделяют, ведь кому как не им знать, сколь велика сила тульских брендов, в том числе на мировой арене. Проект по перезапуску Первого купажного, который в свое

время был производственной площадкой известных в стране Туласпирта, а потом и «Русского алкоголя», стартовал в 2018 году. Петр Шпаков в нем — один из акционеров и генеральный директор, в его руках — возможности и ответственность за все. Конечно, когда говоришь «Тула», вспоминают пряники, самовары, оружие. Кто-то вспомнит и Петра Великого, и мастерового Левшу. Люди постарше скажут, что Левша — это не только тот, кто блоху подковал. Он же стал символом целого города, в 90-е — одним из самых узнаваемых тульских алкогольных брендов. Левша — синоним тульской мастерovitости, редкого таланта



**ХОЧУ, ЧТОБЫ ЭТОТ ПРОЕКТ БЫЛ НАДОЛГО, НЕ ОДНОДНЕВКА
С СЮМИНУТНОЙ ЦЕЛЮ «СОСТРИЧЬ» ДЕНЬГИ, А СТАБИЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО.
У МЕНЯ С КУПАЖНЫМ ТАКАЯ ДОЛГАЯ ИСТОРИЯ, ЧТО В КАКОМ-ТО
СМЫСЛЕ ЭТОТ БРЕНД — И МОЕ НАСЛЕДИЕ ТОЖЕ.
ДЛЯ МЕНЯ ВАЖНО, ЧТОБЫ ОН СОСТОЯЛСЯ**

и особого умения сделать что-то лучше других, чтобы мир удивить. С этого прославленного бренда российского масштаба начиналась новая глава в истории развития Первого купажного завода. Пётр Шпаков, ставший его генеральным директором, за долго до возрождения завода был известен как один из лучших экспертов в области производства алкоголя. С Купажным его связывает долгая история успеха, потому именно он рискнул начать возрождение добрых традиций производства алкоголя в Туле. Благодаря этому старту появились новые мощные бренды с потенциалом, определившие стратегию развития нового Купажного. Удастся ли заводу бесшовный переход из экономики потребления в экономику впечатлений со столь ярким, неординарным продуктом? Как играть по правилам и выжить в одной из самых жестко регулируемых и при этом вну-

В СВОБОДНОЙ ПРОДАЖЕ ПО СТРАНЕ ЕСТЬ САМОГОННЫЕ АППАРАТЫ, БОЛЕЕ ТОГО, ЗА ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ КОЛИЧЕСТВО МАГАЗИНОВ ДЛЯ САМОГОНЩИКОВ ВЫРОСЛО В РАЗЫ. В ЭТОЙ ЧАСТИ НЕТ РОВНЫМ СЧЕТОМ НИКАКОГО УЧЕТА, НЕТ И РЕЧИ О КОНТРОЛЕ КАЧЕСТВА, НЕТ НИКАКОЙ ГАРАНТИИ БЕЗОПАСНОСТИ ТОГО «ПРОДУКТА», КОТОРЫЙ ЛЮБИТЕЛИ ИЗГОТАВЛИВАЮТ ДОМА. ПРИ ЭТОМ ЛЕГАЛЬНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ БИЗНЕС ЗАЖАЛИ В ДОВОЛЬНО ЖЕСТКИЕ РАМКИ

тренне ретроградных сфер производства? Приходилось ли за эти три с небольшим года прибегать к помощи «большого оборонного брата»? Читайте прямые ответы на сложные вопросы одного из самых авторитетных экспертов в области алкогольного производства.

— Вы в алкогольном бизнесе уже четверть века. Как оцениваете эффективность реформ, которые пережила ликеро-водочная отрасль России за последние несколько десятилетий?

— Все те годы, что я занимаюсь производством алкоголя, ликеро-водочную отрасль реформируют. Четверть века — много это или мало для реализации важной государственной цели? Не знаю, но замечу, что структурные изменения все-таки произошли. С подачи Росалкогольрегулирования в отрасли появилось понятие «минимальная цена» на водку, коньяк и другой крепкий алкоголь свыше 28 градусов. В тот же период пиво приравнивали к алкоголю, запретили продажу продукции крепостью более 0,5 градуса в нестационарной рознице и ограничили время торговли ею с 23 до 8 часов. А потом появилась ЕГАИС, которая фиксирует весь процесс от закупок до продажи алкоголя на кассе. Стремление навести порядок — это хорошо: хотели ликвидировать нелегальный алкоголь, очистить рынок от суррогата, но задуманное удалось лишь частично, чему все мы свидетели. Иначе не было бы новостей о том, что люди травятся суррогатным алкоголем.

При этом в свободной продаже по стране есть самогонные аппараты, более того, за время пандемии количество магазинов для самогонщиков выросло в разы. В этой части нет ровным счетом никакого учета, нет и речи о контроле качества, нет никакой гарантии безопасности того «продукта», который любители изготавливают дома. При этом легальный производственный бизнес зажали в довольно жесткие рамки. В итоге сегодня и производители, и конечный потребитель все чаще становятся участниками игры, правила в которой определяет крупный ретейл, чья основная цель — добиться минимальной цены от производителя. В таких реалиях, конечно, приходится идти на риски, оставаясь верными принципу «качество превыше всего», от него мы не отступаем ни на шаг — вне зависимости от внешних обстоятельств, считаем своей главной задачей выпускать достойные продукты.



— *Потребитель оценил ваши усилия?*

— В Тульской области, да и в соседних, нас знают, распробовали. Если брать федеральный уровень, все впереди. Наша стратегия завоевания рынка последовательна. У нас есть бренды с мощным федеральным и даже международным потенциалом. Но конъюнктура рынка сильно изменилась за последние десять лет и продолжает меняться с ускорением, поэтому делать резких, масштабных шагов мы не планируем. Кроме того, мы нашли свой подход к потребителю. Помимо работы с основными дистрибьюторами, в домашнем регионе мы развиваем сеть собственных фирменных бутиков. Они, в том числе, являются площадкой для прямой коммуникации с покупателями. Мы собираем фокус-группы, проводим исследования на месте, получаем обратную связь. И мы точно уверены в результатах, ведь здесь все прозрачно. Все это помогает нам совершенствовать наши изделия, выпускать лучшие и интересные продукты. И в нашем регионе нам уже доверяют. Многие бренды из нашего портфеля имеют давнюю историю. Когда Первый купажный входил в структуру «Русского алкоголя», одни и те

2021-ЫЙ ГОД С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРОДАЖ В ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНАХ СЛОЖИЛСЯ ДЛЯ НАС ФАНТАСТИЧЕСКИ УДАЧНО. СЕЙЧАС МЫ РАССМАТРИВАЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗВИВАТЬ РОЗНИЧНУЮ СЕТЬ ПОД СОБСТВЕННЫМ БРЕНДОМ, ВЕДЕМ РАБОТУ ПО ВЫБОРУ НАИБОЛЕЕ ПОДХОДЯЩИХ МЕСТ. ОЧЕВИДНО, СТОЛИЧНЫЙ РЕГИОН — НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНАЯ ЦЕЛЬ ЭКСПАНСИИ

же бренды разливались сразу на нескольких площадках, а потом отгружались по всей стране. Так вот, многие специально искали на бутылке маркировку «Т», значит, продукт сделан и разлит в Туле. Эта буква была абсолютной гарантией качества и хорошего вкуса. Многие сотрудники, работавшие тогда, снова с нами. И сегодня в регионе и за его пределами уже есть понимание: сделано на Купажном — значит, сделано абсолютно качественно.

— *Когда вы принимали решение открыть фирменные магазины, какую цель преследовали?*

— Скажу честно, по своей сути я скорее производитель, ведь именно производ-

ству я отдал большую часть своего трудового времени. Тем не менее, когда я снова вошёл в проект «Первый купажный завод», взгляд на него уже стал совсем другой. Дело в том, что в этом проекте я совмещаю должность генерального директора и одновременно являюсь владельцем акций компании. Находясь сразу в двух этих ипостасях, смотрю на процесс как на целое. Да, я трепетно отношусь к производству, но как визионер понимаю, что парадигма только эффективного производства уже не отвечает вызовам времени. Проще говоря, уже недостаточно просто сделать хороший продукт — он утонет в море других, тоже по-своему хороших. И здесь мы переходим в плоскость ценности продукта. За её нахождение, описание и донесение отвечают маркетинг и продажи. Получается, их удельный вес равен, а может быть, иногда и больше производства, логистики, закупок. Так вот, фирменные магазины — отличная

ТУРИСТЫ ЧАСТО ВЕЗУТ ИЗ СТРАН, ГДЕ ПУТЕШЕСТВУЮТ, ЧТО-ТО ИЗ МЕСТНЫХ ПРОДУКТОВ, ВЫИСКАИВАЮТ НЕЧТО АУТЕНТИЧНОЕ И ДАРЯТ С ГОРДОСТЬЮ. НАШИ БРЕНДЫ ПОДХОДЯТ НА ЭТОТ СЛУЧАЙ, КАК И АНГЛИЙСКИЕ, ШОТЛАНДСКИЕ, НЕМЕЦКИЕ НАПИТКИ С ТРАДИЦИЯМИ, БОГАТОЙ ИСТОРИЕЙ, КУЛЬТУРОЙ, КОТОРАЯ СОПУТСТВУЕТ ИХ ПОТРЕБЛЕНИЮ. НАПИТКИ, КАК И ЕДА, — ОДИН ИЗ САМЫХ ЯРКИХ, ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ СПОСОБОВ ПОЗНАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КУЛЬТУР

площадка для коммуникации с потребителем. На старте проекта это жизненно важно, особенно в условиях жесткого ограничения по какой бы то ни было рекламе нашей продукции.

Что еще важно: приходя за продуктом в торговую точку с одноименной вывеской

«Первый купажный», покупатель гарантированно получает товар напрямую с линии, а это гарантия качества и цены от поставщика, без накрутки сетевого ретейла. Мы понимаем, что он пришел именно к нам, потому что доверяет. Удивительно, но факт: часто бывает так, что один наш фирменный магазин продает больше, чем несколько десятков торговых точек, входящих в крупную торговую сеть. И еще: мы не могли не заявить о себе в домашнем регионе, прежде чем выйти за его пределы. Это просто несерьезно: не имея уважения и одобрения земляков, пытаться убедить других, что мы хорошие и заслуживаем доверия. 2021-ый год с точки зрения продаж в фирменных магазинах сложился для нас фантастически удачно. Сейчас мы рассматриваем возможность развивать розничную сеть под собственным брендом, ведем работу по выбору наиболее подходящих мест. Очевидно, столичный регион — наиболее вероятная цель экспансии.

— *С экономической точки зрения проект уже можно назвать успешным?*

— Если смотреть на цифры, мы растем очень динамично. В сводной аналитике Росстата мы одни из немногих, кто показывает постоянный стабильный прирост производства и отгрузок. Кстати, важный показатель качества нашей продукции: весомую долю роста обеспечивают продажи нашей «Оружейной столицы», продукта категории «эконом».

— *Что в планах на 2022-ой год?*

— Совсем скоро в Туле в рамках стратегии расширения деятельности состоится открытие дегустационного бара. Здесь мы сможем творчески подойти к презентации нашей продукции потребителям, в том числе приехавшим из других регионов. Благодаря серьезной работе действующего руководства области Тула вошла в топ-5 туристических городов России. Наш бар располагается в самом сердце города, как раз на пути попу-



В ЭТОМ ГОДУ МЫ УДЕЛИМ БОЛЬШОЕ ВНИМАНИЕ СУВЕНИРНЫМ ИЗДЕЛИЯМ, У НАС В ПЛАНАХ — НОВЫЕ УНИКАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ, НАПОДОБИЕ «КАЛИБРОВ». ПРОДОЛЖИМ РАБОТАТЬ С ЭКСКЛЮЗИВНЫМИ ЗАКАЗАМИ — БЕРЕМСЯ ЗА РАЗРАБОТКУ УНИКАЛЬНЫХ ДИЗАЙНЕРСКИХ ПАРТИЙ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ. ЭТО ИНТЕРЕСНЫЙ ВЫЗОВ САМИМ СЕБЕ, ОН ПОЗВОЛЯЕТ ПРОЯВИТЬ НАШ ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

лярных туристических троп. Всегда лучше отведать на вкус, чем читать или слушать описания.

В этом году мы уделим большое внимание сувенирным изделиям, у нас в планах новые уникальные продукты, наподобие КАЛИБРОВ. Продолжим работать с эксклюзивными заказами — беремся за разработку уникальных дизайнерских партий для корпоративных заказчиков. Это интересный вызов самим себе, он позволяет проявить наш творческий потенциал. Планируем углубиться в другой культурный код — мы уже вышли за границы «классического жанра», выпустили новинку в новой для нас категории и планируем расширять линейку. Хотим продемонстрировать, что можем говорить на разных языках с помощью своей продукции, так что будем и дальше расшифровывать культурные коды других стран. И, разумеется, мы готовы брать высоту федеральной розницы. Этот процесс трудоемкий, небыстрый. Но за два с половиной года мы подготовились к вызовам рынка и уже ведем планомерную работу с ретейлом по расширению географии наших поставок.

— Хотите обеспечить своим брендам повсеместное покрытие в масштабах страны?

— Мечтать не вредно, но я реалист. За один год это вряд ли возможно, но ключевые дви-

жения совершим в текущем году, думаю, этот путь займет не менее двух лет. Кстати, в девяти областях ЦФО мы уже появились, в скором будущем рассчитываем на заключение контрактов, которые максимально расширят зону нашего присутствия. Детализировать не могу — коммерческая тайна.

— Что извне может помешать реализации ваших планов? Острая конкуренция, например?

— Конкуренция — это стимул для роста. Я с большим уважением отношусь к коллегам по отрасли, постоянно слежу за шагами большинства игроков на рынке. Разумеется, есть те, кто работает исключительно ради маржи, но они, как правило, ничем не примечательны. Есть топ-игроки, которые, имея ресурс, первыми подхватывают тренды, с удовольствием наблюдаю за их работой. Наше преимущество в том, что мы компакты, при этом обладаем достаточной мощностью, чтобы оперативно реагировать на требования рынка, принимать решения в моменте, перестраивать бизнес-процессы. Крупным корпорациям это недоступно.

Совершенно точно, мы не хотим работать исключительно для «разливантов», хотя так мне было бы гораздо проще: выдаешь объемы, получаешь выручку — нет заморочек. Но просто бороться за объемы с крупными

производителями неинтересно и для меня лишено всякого смысла. Это другая философия бизнеса. Для меня смысл был изначально в другом: мы возрождали не просто бизнес, а традицию. При этом, разумеется, экономика бизнеса прозрачна, и зарабатывать деньги мы тоже умеем, не теряя при этом лицо.

— Традиции в данном случае это те самые бренды, которые в свое время прославили Тулу?

— Именно те самые бренды, качество которых до сих пор приводят в пример как эталонное. Все это звучит пафосно, я понимаю, но одно из первых наших действий — покупка бренда «Левша». Мы не хотели, чтобы он «ушел» в другой регион, это был принципиальный вопрос — возродить производство «Левши» на тульской земле вместе с людьми, которые когда-то его создавали. Мы собирали портфель знаменитых тульских брендов с четким пониманием, что наш продукт — такой же символ качества, мастерства, таланта туляков, как оружие, гармонь, самовар и пряник. У наших КАЛИБРОВ (продукт выпускается в нескольких версиях под брендами «Калибр 30 мм» и «Калибр 57 мм») есть вполне осязаемый экспортный потенциал, который прославит страну за рубежом, как это было с «Левшой», который в 90-х ставили на важных дипломатических приемах, его отправляли за границу в качестве сувенира.

Туристы часто везут из стран, где путешествуют, что-то из местных продуктов, выискивают нечто аутентичное и дарят с гордостью. Наши бренды подходят на этот случай, как и английские, шотландские, немецкие напитки с традициями, богатой историей, культурой, которая сопутствует их потреблению. Напитки, как и еда, — один из самых ярких, эмоциональных способов познания национальных культур. Когда-нибудь мы подойдем к этому этапу — поставки на экспорт, а пока мы точно знаем, что из Тулы в подарок берут наш «Калибр», «Луговую» «Тульский сувенир» и много чего еще.

— Возрождение традиций — один из столпов, на котором вы строите бизнес. Акционеры, коллектив, потребители разделяют ваш пиетет перед славным прошлым региона и традициями, которые некогда были здесь заложены?

— В истории Первого купажного были разные этапы: он входил в Туласпирт, потом в состав группы «Русский алкоголь», но за время моей работы в этом бизнесе у меня и коллектива сложилось устойчивое понимание, что нам вполне по силам производить продукт наивысшего качества. Это и есть самая главная традиция — делать качественно то, за что взялся, держать марку тульских мастеров. Акционеры оборонного холдинга, в который входит завод, как никто знают, что значит делать безупречно. Тульское оружие славится своим качеством со времен Петра Великого, по сей день так и остается. И концепция возрождения лучших традиций одного из самых славных городов России акционерами была полностью поддержана.

— Тот факт, что завод входит в один из крупнейших оборонных холдингов, играет роль в том, как развивается проект?

— Зайти в алкогольный бизнес без поддержки сильного тыла нереально — нужны серьезные инвестиции на первом этапе. Кроме того, я всегда сверяюсь с акционерами, людьми масштабного мышления, которые думают совершенно иначе. Перед ними стоит задача — сделать лучше всех, и по-другому просто не может быть. При этом зоны ответственности четко и уважительно разграничены: мне не советуют, как делать мой продукт, а я — как конструировать пушки. Для меня также важно, что мы точно никого ни разу не подвели, в том числе своих акционеров. Кроме всего прочего, мы предельно открыты — для алкогольного бизнеса это важно, не только для акционеров, партнеров, но и для властей, фискальных, проверяющих органов. В составе учредителей предприятия —



Первый купажный завод — многократный обладатель премии «Тулский бизнес». По итогам работы в 2021-ом году был удостоен награды в номинации «За реализацию инновационных проектов».

люди с государственным мышлением, это накладывает на меня как на топ-менеджера дополнительную ответственность.

— Приходилось ли вам за два с небольшим года работы в какие-нибудь сложные периоды, а сейчас все мы переживаем один из них, прибегать к этому ресурсу? Наверняка многие ваши конкуренты шепчут у вас за спиной, что многое в вашем развитии обеспечено за счет именно этого ресурса. А как на самом деле?

— А как вы себе представляете действие этого механизма: звонок «наверх», чтобы нас вне очереди продвинули на полку? Наверное, это возможно, но я не прибегал к этому инструменту. Просто уверен, что такие истории всегда заканчиваются плохо. На первом этапе может сработать, а потом найдут повод забыть о том, что кто-то кому-то позвонил, если твой продукт не интересен с точки зрения бизнеса. Это очевидные вещи, поэтому не вижу смысла тратить время акционеров на подобные глупости. На входе в проект все понимали, что, как любой бизнес, мы можем развиваться по разной траектории. Я считаю, что «тяжелую артиллерию» стоит подключать только в крайних случаях, когда вершится очевидная несправедливость, но я с таким пока не сталкивался.

— Под несправедливостью вы имеете в виду действия фискалов, правоохранителей, рейдеров — кого?

— Последнее по отношению к нам вряд ли возможно, сами понимаете, хотя кто-то, возможно, и отважится, но и я поводов не создаю. Если мы где-то просрочили платеж или допустили другую промашку, мы признаем, несем соразмерное наказание по закону — от ошибок, как известно, никто не застрахован. Но все это не поводы бегать за помощью, жаловаться — мне такое и в голову не придет, напротив, мне важно не подвести, исполнить все обязательства по тем же налогам. Кто-то думает, что за нами стоит мощное лобби, а на самом деле, для всего коллектива — это двойная ответственность. Пока мы с ней справляемся. Кумовство осталось в далеком прошлом. Сегодня власть сама заинтересована в развитии ответственного легального бизнеса и активно помогает ему. Каждый делает то, что должно....

— Каков ваш вклад в экономику региона, где располагается производство?

— Мы даем работу почти 300 жителям Тульской области, которым платим неплохо, надо сказать. В 2021 году заплатили более двух миллиардов налогов в региональный

бюджет. Наше производство экологично и соответствует всем стандартам безопасности. Параллельно у нас работает водное производство. Мы обеспечиваем значительную часть жителей региона качественной питьевой водой — добываем ее из артезианской скважины, которая находится прямо на территории завода, и разливаем в оборотную тару, то есть в стекло. Важно отметить, что за многие годы мы первые в России, кто начал это делать. Проект амбициозный, затратный, но мы в него очень верим — верим не только в его экономическую эффективность, он важен для нас с точки зрения социальной ответственности бизнеса. Хотим вносить свой вклад в поддержание экологии в регионе.

— Еще одна ваша смелая идея — создание «Калибра». Такого ведь никто до вас не делал, она была рождена в кругах ваших партнеров по бизнесу. Им принадлежит этот успех?

— Идея родилась легко и непринужденно, как и все хорошее, ненатужно. Как-то заговорили с акционерами про то, что хорошо было бы провести такую параллель: два знаменитых тульских продукта с историей,

известные в стране и мире. Задались вопросом, как их объединить в единое целое, потому что под этот продукт есть понятная целевая аудитория, а упаковать сам товар в формат, напоминающий снаряд, будет беспримыслие попадание, и уж точно оценят за границей, не зря же я про экспортный потенциал наших брендов говорил. Мы «били» сразу по нескольким целям, и по этой тоже. «Калибр» — это 100%-ное попадание и неоспоримый успех.

— Бронебойный?..

— Однозначно, а еще зажигательный и трассирующий, с видимой траекторией полета, оставляет заметный след. Кто знает, тот поймет, кто не в курсе, тому стоит попробовать.

— Вы уже говорили, что статус акционера накладывает на вас и особую ответственность, и дает вам другое видение бизнеса. Испытываете ностальгию по тем временам, когда отвечали только за производство?

— Тогда для меня все было понятно, жизнь абсолютно комфортная. Сидишь в своем «окопе», и тебя особо не беспоко-



В ИСТОРИИ ПЕРВОГО КУПАЖНОГО БЫЛИ РАЗНЫЕ ЭТАПЫ: ОН ВХОДИЛ В ТУЛАСПИРТ, ПОТОМ В СОСТАВ ГРУППЫ «РУССКИЙ АЛКОГОЛЬ», НО ЗА ВРЕМЯ МОЕЙ РАБОТЫ В ЭТОМ БИЗНЕСЕ У МЕНЯ И КОЛЛЕКТИВА СЛОЖИЛОСЬ УСТОЙЧИВОЕ ПОНИМАНИЕ, ЧТО НАМ ВПОЛНЕ ПО СИЛАМ ПРОИЗВОДИТЬ ПРОДУКТ НАИВЫСШЕГО КАЧЕСТВА

ит, чего хотят потребители, как эффективно упаковать, как встать на полку в сети. Но я уже не смогу так работать. Мне всегда было интересно, а что в целом на заводе происходит. Сейчас мне интересно довести дело до успешного конца, наладить процессы, достичь поставленных бизнес-целей. Всегда нужна поддержка — один в поле не воин. Я сейчас говорю и о том плече, которое нам всегда готовы подставить акционеры, и о людях, которых мы собирали в проект по одному, хорошие специалисты — всегда штучный «товар».

Бизнес — коллективный вид спорта, который раскрывает любого человека, в процессе становится понятна его конечная цель, ради чего он на своем месте. Команда нужна не для того, чтобы кому-то одному дали «золотой мяч». В бизнесе, как в спорте, собирают команду, чтобы победить. Мне важна не моя личная победа, не персональный «золотой мяч», а общий успех проекта, который формирует моя команда. Одно из моих высших образований — спортивное. Конечно, играл в юности, мое амплуа — опорный полузащитник. Кто разбирается в футболе, поймет, что это отличная позиция с точки зрения управления бизнесом. И у нашей команды есть осязаемая цель — сделать лучший продукт в России.

— А какова ваша личная цель в этом проекте?

— Хочу, чтобы этот проект был надолго, не однодневка с сиюминутной целью «состричь» деньги, а стабильное производство. У меня с Купажным такая долгая история, что в каком-то смысле этот бренд и мое наследие тоже. Для меня важно, чтобы он состоялся, а моя команда чувствовала радость и гордость за принадлежность к Купажному.

— Ваш главный принцип управления?

— Справедливость и самостоятельность. Первое зависит от меня, второе — от людей. Для меня важно оставаться тем руководителем, к которому может обратиться лю-

бой сотрудник с просьбой, предложением, инициативой, важно оставаться на земле, не терять связь с людьми.

— Как вы оцениваете сегодняшнюю политику властей в области регулирования алкогольного рынка? Насколько она сбалансирована?

— Вопрос политический?

— Исключительно про бизнес, ведь алкогольное производство существенно зависит от регуляторики, о чем мы говорили в начале интервью?

— Да, мы начали диалог с правил игры. И я бы добавил: требования к производителям алкоголя стали гораздо более вменяемыми, а сама система менее формальной. Раньше складывалось такое ощущение, что тебя все время хотят подловить на чем-то, чтобы лишить лицензии. Сейчас я вижу, что нам дают работать в рамках правового поля, хотят сохранить рабочие места и налогоплательщика в нашем лице. Установлена конструктивная обратная связь как с регулятором рынка, так и с региональными властями. Далеко не всегда наши предложения претворяются в жизнь, но главное, что есть диалог, а вода, как известно, и камень точит. Для нас не менее важный вектор — политика в сфере розничной торговли. Сегодня у производителя и розницы, которая нас массово продает, цели совпадают лишь частично. Мне жаль, что так складывается. В конечном итоге «зарабатывать» получением качественной продукции на любой вкус по вменяемой цене должен наш потребитель — житель России. Полагаю, в этом контексте цели регулятора, продавцов и ответственного производителя должны совпадать. А вообще, по моему мнению, именно человек, голосующий рублем, и должен являться главным регулятором рынка. А вот обеспечить ему широкую возможность выбора не только по цене — задача, которую еще только предстоит решить, и здесь наш подход к бизнесу вполне своевременен и уместен.

ФБЖ

«Озеленить» транспорт по-быстрому не получится

В 2019 году в мире было продано более двух миллионов электромобилей. В итоге их доля на мировом рынке составила 2,5%. По данным PwC, ежегодный рост числа электромобилей по всему миру в перспективе до 2030 года составит 36%. 47% автобусов в мире придется на электробусы к 2025 году (данные из обзора Bloomberg New Energy Finance). В России лидером по развитию общественного электротранспорта является Москва. Сегодня по ее улицам курсируют более 500 электробусов. В планах властей увеличить эту цифру до 2300 к концу 2023 года, и это будет почти треть парка наземного транспорта столицы. Лидером по приросту личного электротранспорта в стране стал Дальний Восток. Москва старается не отставать*.

Более трети электромобилей ездят по дорогам Дальневосточного федерального округа, далее по доле этого вида транспорта следуют Москва и Санкт-Петербург, Иркутская область и Красноярский край. По ряду экспертных прогнозов, к концу 2025 года на российских дорогах до 200 тысяч и более будут составлять именно электромобили, а общий объем рынка экологичного общественного транспорта России к этому моменту возрастет в десять раз. При этом реальные цифры могут быть еще выше прогнозных. Если появятся механизмы поддержки приобретения электромобилей, на рынок выведут новые модели доступного ценового сегмента, а электроразрядная инфраструктура будет развиваться чуть большими темпами. Пока лишь некоторые российские города готовы обогнать статистические прогнозы. И Москва среди них — явный фаворит, она легко может превзойти самые смелые

ожидания аналитиков, если исполнит все задуманное.

Электрификация столицы

Москва внедряет комплексную программу по электрификации транспорта «Энергия Москвы». С 2020 года расширяется зона специальных парковок для электромобилей, власти активно поддерживают проекты по развитию электрокаршеринга и электротакси. Уже сегодня московские власти совместно с бизнесом активно развивают инфраструктуру электроразрядных станций (ЭЗС). В 2020 году в городе началась установка 200 зарядных станций для электромобилей. Сеть будут планомерно расширять, и к 2023 году в столице будет не менее 600 таких станций. Они предусматривают и быструю, и медленную зарядку. Параллельно с этим, как заявляют власти, идет масштабный капитальный ремонт инфраструктуры: ре-



600 ЭЛЕКТРОЗАРЯДНЫХ СТАНЦИЙ

планируют установить московские власти совместно с бизнесом к 2023 году.

конструируются улицы, прокладываются мощные кабельные сети — город спешит сформировать электроинфраструктуру до того, как будут построены ЭЗС. «Новая комплексная электроинфраструктура в Москве ускорит развитие одновременно нескольких видов электротранспорта», — рассказала на форуме «Инновации на транспорте» (организатор — ГБУ «Агентство инноваций города Москвы») Александра Шумская, руководитель проекта «Энергия Москвы» департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы. Она же детализировала планы московских властей: к 2023 году зарядные станции появятся в центре, в жилых районах Москвы, на вылетных магистралях, около торговых

и бизнес-центров. Большинство из них установят в местах, где люди чаще всего проводят время. ЭЗС будут установлены по направлению движения из центра, чтобы водителю было удобно зарядить электромобиль по пути домой. Кроме того, станции построят в местах, где удобно заряжать коммунальную технику, она тоже постепенно переводится на электрическую тягу. Чтобы найти электростанцию было легко, все их добавят в мобильное приложение «Московский транспорт», в нем же можно будет посмотреть статус станции — занята, свободна, каков прогноз на ожидание, на какую доехать и зарядиться получится быстрее.

Московский мэр мыслит стратегически и действует решительно, что гарантирует существенные темпы прироста экологичного транспорта в столице. По словам Сергея Собянина, 90% экологических проблем Москвы связаны не с фабриками и

заводами, а с миллионами автомобилей, которые ежедневно выезжают на улицы города. «Изменить ситуацию к лучшему, — считает мэр, — можно через переход на более экологичное топливо, машины и двигатели. Но кардинально повлияет на экологическую ситуацию только полный отказ от двигателей внутреннего сгорания и переход на электромобили».

Московские власти активно поддерживают бизнес, который готов использовать электротранспорт в качестве коммерческого: уже действуют различные стимулирующие льготы, бесплатная парковка, нулевой транспортный налог, бесплатная зарядка.

Всем известны планы Москвы по расширению парка электробусов. Подписано соглашение с КАМАЗом и Роснано, которые будут реализовывать проект по производству водоробуса. Столичные власти ожидают, что применение водоробуса в пассажирских перевозках снизит выбросы CO₂ в Москве более чем в десять раз.

Дальше — зеленее

Стратегическим партнером московской мэрии по реализации масштабных планов перехода на экологичный транспорт стал КАМАЗ. Пожалуй, сегодня именно у этого российского разработчика накопились самые существенные компетенции,

новейшие технологии и удачные кейсы в области «зеленого» общественного и грузового транспорта, на подходе — коммунальная техника новейшего типа. В ходе форума «Инновации на транспорте» главный конструктор по инновационным автомобилям ПАО «КАМАЗ» Сергей Назаренко рассказал о стратегических проектах, которые предприятие планирует внедрить на транспорте Москвы и других городов в ближайшие два года.

КАМАЗ вовремя разглядел тренды и переориентировался, максимально расширив номенклатуру и предложение техники на альтернативных источниках питания. Очевидно, что контроль за выбросами CO₂ ужесточается, усложнятся требования к безопасности транспорта и степени его автономизации. Он становится не только электрическим, но и автономным, подключенным и энергоэффективным.

Следуя за ключевыми трендами, КАМАЗ уже тестирует электрические грузовики, мусоровозы и фургон с электродвигателем. Новейшее направление — водородный автобус, который, по словам Сергея Назаренко (конструктор по инновационным автомобилям ПАО «КАМАЗ»), уже проходит испытания. В той же стадии мусоровоз на электродвигателе: на предприятии заявляют, что к концу 2023 года будут готовы к его поставкам, в 2022 году



машина выйдет на тестирование, сейчас идет поиск партнера — коммунального предприятия Москвы по вывозу мусора, которое первым сможет испытать в работе электрический мусоровоз. В 2023 году КАМАЗ запланировал поставку опытно-промышленной партии водоробусов в Москву. Транспортные власти столицы уже определили, что в первую очередь они выйдут на протяженные пригородные маршруты, где ключевые качества водоробуса, прежде всего, запас хода более 250 км, будут максимально востребованы. На серийное производство водоробусов КАМАЗ планирует выйти в 2024 году.

Технологии развиваются столь быстрыми темпами, что устаревают слишком рано. Сохранять позиции не просто даже лидерам: приходится постоянно инвестировать в новейшие разработки и делать апгрейд за апгрейдом, чтобы соответствовать вызовам времени и требованиям заказчика. Далек не каждый город России хотя бы тестировал электробусы, а КАМАЗ уже заявляет о том, что в 2023 году будет готово их следующее поколение. Инженеры завода пытаются снять ключевые барьеры, чтобы максимально расширить рынок поставок в российские города. Итак, помимо косметических изменений, будут и кардинальные: в два раза (до 200 км) увеличится запас хода, более быстрой станет зарядка, аккумуляторные батареи будут работать при температуре до -40 C^0 без помощи дополнительных систем, их емкость увеличится в два раза.

А еще КАМАЗ надеется, что муниципалитеты, прежде всего, Москву, заинтересует длиннобазный 18-метровый, так называемый сочлененный автобус. Впрочем, можно ожидать, что в целях ограниченности бюджетов большинства российских городов подобные машины будут интересны и регионам. Автобусы большей вместимости помогут сэкономить на закупке.

Непрерывно КАМАЗ ведет разработки и в области систем помощи водителю. Уже



17 МИЛЛИОНОВ
КИЛОМЕТРОВ

проехали беспилотники Яндекса в тестовом режиме по дорогам общего пользования, по этому показателю компания находится на второй строчке в мире.

сегодня предприятие готово оснащать все электробусы пассивной системой нулевого уровня, которая предупреждает водителя о возможных событиях. К испытаниям и сертификации готовится автобус с системой первого уровня, предусматривающей активное торможение. В разработке — система второго уровня с активным подруливанием, удержанием автобуса в полосе, предотвращением выезда на обочину, встречную полосу или остановку.

Наше беспилотное настоящее

Высокая степень автономности общественного транспорта в России сегодня выглядит как слишком отдаленное будущее. Между тем коммерческий пассажирский транспорт без водителя может начать

активное движение по дорогам общего пользования уже в феврале – марте. И это будет беспилотное такси Яндекса, который подавал соответствующую заявку на согласование в российское правительство. В середине января российские СМИ распространили новость о том, что почти доработан и вот-вот появится в виде утвержденного постановления так называемый экспериментальный правовой режим. Это будет регламент действия для беспилотного транспортного средства, в котором будут даны ответы на вопросы «кто виноват» и «что делать».

Для Яндекса это будет очевидный прорыв и осязаемая победа, переход

ЗАДАЧА РАЗРАБОТЧИКОВ — ОПРЕДЕЛИТЬ ТЕ РИСКИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ, И ЭТО ВЫСОЧАЙШАЯ СТЕПЕНЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И СЛОЖНЫЙ БАРЬЕР, КОТОРЫЙ, ВИДИМО, ПОКА РОССИЙСКИЕ ЧИНОВНИКИ НИКАК НЕ МОГУТ ПЕРЕШАГНУТЬ. РЕШИТЬСЯ МЕШАЕТ ОТЧЕТЛИВОЕ ПОНИМАНИЕ, ЧТО СОВЕРШЕНСТВО САМОЙ ТЕХНИКИ НИКАК НЕ КОМПЕНСИРУЕТ НЕСОВЕРШЕНСТВО И НЕГОТОВНОСТЬ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

от стадии вложения инвестиции к их возврату. Как рассказала в ходе форума «Инновации на транспорте» директор по связям с государственными органами ООО «Яндекс Беспилотные технологии» Юлия Белякова, компания эксплуатирует беспилотные технологии с 2018 года, но именно сейчас в России произошел сдвиг в сторону реального перехода к беспилотным транспортным средствам. Не прошло и двух недель, как ее слова подтвердились информацией из правительственных источников. Если все состоится именно в таком формате, Яндекс первым в России выведет беспилотное пассажирское ТС в коммерческую эксплуатацию, и, по заявлениям компании, их беспилотные машины к этому вполне готовы. Юлия Белякова рассказывает о результатах многочисленных испытаний: «Беспилотник, который летом тестировался в Хамовниках, способен определять объекты в радиусе 150–300 м. Система не только распознает все объекты, но и предсказывает их поведение, умеет идентифицировать открывающиеся двери стоящих на парковках и обочинах автомобилей. Москва — сложный город с точки зрения погодных условий, развязок, но мы тестируем беспилотники в режиме «24/7», поэтому наши роверы попадали в разнообразные ситуации». Беспилотники



Яндекса проехали 17 млн км, по этому показателю компания находится на второй строчке в мире. Флот насчитывает 170 автомобилей, большинство из них эксплуатируются в Москве. В России у компании несколько тестовых площадок: помимо Москвы, Иннополис (Татарстан), где беспилотное такси уже осуществляет перевозки, и Сколково. Разработчики Яндекса не устают повторять, что основное преимущество беспилотной машины в том, что она не нарушает правила дорожного движения.

Беспилотные транспортные системы Яндекса — это еще и роботы-доставщики, которые пользуются огромным спросом за рубежом. Как рассказала директор по связям с государственными органами ООО «Яндекс Беспилотные технологии» Юлия Белякова, не так давно они выиграли очередной конкурс в Дубаи, куда уже в начале текущего года запланированы поставки около десяти роботов-доставщиков, они будут обслуживать клиентов супермаркетов одной крупной торговой сети. В России такие машины можно увидеть в Хамовниках. Многие уже получали заказы с их помощью. Совокупно хOVERы Яндекса осуществили порядка 80 000 доставок по всему миру, среди локаций, которые они обслуживают, — территория университета Огайо в США.

Незаметно для большинства из нас Яндекс сумел обеспечить России одну из лидерских позиций в области разработки и внедрения беспилотных технологий, в том числе благодаря стратегии, ориентированной не только на внутренний, но и на международные рынки. Тестирование и коммерческая эксплуатация беспилотных технологий российского разработчика в других странах продвигаются гораздо быстрее, чем в России. Среди стран-лидеров — США и Китай. Сервисы полностью беспилотного такси уже существуют в США в городе Феникс, штат Аризона — услугу предоставляет Waymo. Доставка

полностью в беспилотном режиме есть в Калифорнии и Техасе, ее осуществляет компания Nuro. Neolix предлагает такую услугу в Пекине. Сегодня разрешение на полностью беспилотное тестирование

СОВЕРШЕННО ОЧЕВИДНО, ЧТО ПЕРЕХОД НА БЕСПИЛОТНЫЕ ТС В РОССИИ НЕ БУДЕТ НИ ЛЕГКИМ, НИ БЫСТРЫМ. ДЕФИЦИТ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ — ОДИН ИЗ ОЧЕВИДНЫХ БАРЬЕРОВ. ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ АВТОНОМНОГО ТРАНСПОРТА НЕОБХОДИМА УСТАНОВКА СЕНСОРНЫХ СЕТЕЙ, ВСПОМОГАТЕЛЬНОГО ДОРОЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ, НАПРИМЕР, УМНЫХ СВЕТОФОРОВ, ПОДРОБНЫЕ ЦИФРОВЫЕ КАРТЫ МЕСТНОСТИ

имеют семь компаний в США и пять в КНР. Россия стремительно приближается к лидерам. Если правительство решится на запуск беспилотного такси и согласует-таки необходимую нормативную базу для его функционирования, мы перейдем на новый этап развития инноваций на транспорте.

С черепашей скоростью

Пока же регуляторов многое в этом процессе пугает. Россия — страна со сложными и очень разнообразными метеоусловиями. Дорожная инфраструктура, степень ее развития и даже само ее наличие, содержание, уровень комфорта могут отличаться в разы. Все эти факторы определяют безопасность эксплуатации беспилотных транспортных систем. Даже если сами они будут отвечать последнему слову техники, они — лишь часть единого целого, в котором внешняя среда — это не только дороги, но и много всего еще. Продуманное техническое регулирование играет ключевую роль при переходе на

беспилотные ТС и является обязательным условием успеха перехода к безлюдности на транспорте. Задача разработчиков — определить те риски, которые могут возникнуть, и это высочайшая степень ответственности и сложный барьер, который, видимо, пока российские чиновники никак не могут перешагнуть. Решиться мешает отчетливое понимание, что совершенство самой техники никак не компенсирует несовершенство и неготовность дорожно-транспортной инфраструктуры.

Шаги, которыми российские власти движутся к беспилотному будущему, максимально осторожные, в сравнении со многими другими странами кажутся почти незаметными, едва ли не черепашьими.

К 2023 ГОДУ ЗАРЯДНЫЕ СТАНЦИИ ПОЯВЯТСЯ В ЦЕНТРЕ, В ЖИЛЫХ РАЙОНАХ МОСКВЫ, НА ВЫЛЕТНЫХ МАГИСТРАЛЯХ, ОКОЛО ТОРГОВЫХ И БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ. БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ УСТАНОВЯТ В МЕСТАХ, ГДЕ ЛЮДИ ЧАЩЕ ВСЕГО ПРОВОДЯТ ВРЕМЯ. ЗЭС БУДУТ СТРОИТЬ ПО НАПРАВЛЕНИЮ ДВИЖЕНИЯ ИЗ ЦЕНТРА, ЧТОБЫ ВОДИТЕЛЮ БЫЛО УДОБНО ЗАРЯДИТЬ ЭЛЕКТРОМОБИЛЬ ПО ПУТИ ДОМОЙ



Из прогрессивного: в 2018 году выпущено Постановление №1415, которое дало старт тестовым испытаниям беспилотных ТС в Москве, Санкт-Петербурге, Татарстане, но с оператором за рулем. В 2019 году были разработаны 96 стандартов для интеллектуальных ТС и ВАТС. В 2021 году был утвержден комплекс мер по тестированию и поэтапному вводу в эксплуатацию на дорогах общего пользования высокоавтоматизированных ТС без присутствия инженера-испытателя в салоне, появилось понятие «экспериментально-правовой режим».

Еще в 2017 году на территории Сколково был построен полигон для тестирования беспилотных машин. Часть команд, которые протестировали на нем свои транспортные средства, уже вышла в город Сколково, в котором порядка 57 км дорог, есть местное население, то есть, по сути, тестирование проходит не в тепличных условиях полигона, а в реальных. По словам Кирилла Жанаидарова, заместителя руководителя департамента ЖКХ, транспорта и благоустройства Фонда Сколково, на их территории эксперименты по эксплуатации беспилотников проводят порядка одиннадцати российских и зарубежных компаний. Помимо таких гигантов, как КАМАЗ, СБЕР, Яндекс, эту же поляну активно осваивают маленькие технологические команды. «Существует довольно много моделей беспилотного транспорта: кто-то уже вышел на дороги общего пользования, кто-то нет, но теперь это вопрос времени, — добавляет Кирилл Жанаидаров, — то есть мы видим, что сама технология в России активно развивается, мы не плетемся в хвосте. Это касается и пассажирского, и грузового транспорта».

Совершенно очевидно, что переход на беспилотные ТС в России не будет ни легким, ни быстрым. Дефицит городской инфраструктуры — один из очевидных барьеров. Для внедрения автономного тран-



спорта необходима установка сенсорных сетей, вспомогательного дорожного оборудования, например, умных светофоров, подробные цифровые карты местности.

Для построения интегрированной мобильности и повышения эффективности интеллектуальных транспортных систем важно наладить процесс сбора данных (с датчиков движения на улицах, транспортных средств, пользовательских приложений) и передачи данных, в том числе между городом и частным сектором. И в эти сегменты бизнес вкладываться пока не спешит, здесь велика степень зависимости и пересечения с властями, незначительна степень самостоятельности принятия решений, высоки капитальные затраты, и нерешенным остается вопрос, кому могут и должны принадлежать громадные пласты важнейшей информации о техническом устройстве городской инфраструктуры. Данные эти именуется стратегическими. Что там говорить, если ведомства не могут договориться между собой даже по вопросу контроля за комплексом фотовидеофиксации. Прецедент создан в Москве. Предполагалось, что московские власти, а не ГИБДД, будут заводить и вести дела по нарушению ПДД, зафиксированным видеокамерами на улицах мегаполиса. МВД России выступило категорически против и свой протест направило в правительство. Аргумент — нарушения в работе



Диптранса выглядят как формальный повод, не вполне убедительно. Совершенно очевидно, что сохранность, конфиденциальность информации — еще один спорный и нерешенный вопрос, который наравне с другими тормозит внедрение беспилотного транспорта на российских дорогах общего пользования. Опыта внедрения подобных проектов у российских госорганов попросту нет, успешная автоматизация функций налоговой службы и оцифровка госуслуг — не аргумент: слишком различны масштабы, риски и степень ответственности.

ФБЖ

** При подготовке статьи использованы аналитические данные из исследования, подготовленного ГБУ «Агентство инноваций города Москвы».*



Электромобилизация: непростые простые вопросы

Сегодня уже никто не сомневается, что рынок электромобилей и зарядной инфраструктуры в мире будет развиваться. Мировые аналитические агентства прогнозируют изменение его структуры в пользу электромобилей к 2040 г. Основные драйверы развития также известны: технологический прогресс, снижение цен на аккумуляторные батареи и, как следствие, неминуемый экономический паритет и конкурентоспособность электромобилей по сравнению с автомобилями с двигателем внутреннего сгорания. Добавим сюда же мировую политическую повестку, которая нацелена на снижение выбросов CO₂ и переход к чистой генерации. В России очевидным сдерживающим фактором развития ниши электротранспорта остается недостаточная транспортно-энергетическая инфраструктура.

Пока максимальные усилия по ее развитию предпринимают лишь крупные игроки: генерирующие и сетевые компании: среди них, например, Россети и РусГидро, нефтегазовые компании, в том числе Роснефть, Газпромнефть, НК Альянс, Shell, телекоммуникационные вроде МГТС.

Кто в рынке?

Такое положение вещей вполне закономерно. Полномасштабное технологическое развитие рынка электроразрядной инфраструктуры требует значительных инвестиций. Кроме существенных капитальных вложений, необходимо наличие административного ресурса,

которым малый и средний бизнес обладает в меньшей степени, в отличие от крупных корпораций. При развитии зарядной инфраструктуры компании-операторы ЭЭС сталкиваются с целым рядом сложностей. Речь, прежде всего, о шансах согласовать коммерчески перспективные места для их установки. Зачастую это оказывается невозможно по экономическим или организационным соображениям. Интересно, что подобные выводы содержатся в отчете как раз одного из лидеров рынка электрочарядной инфраструктуры — компании Русгидро, которая анализировала рынок электромобилей и зарядной инфраструктуры на Дальнем Востоке.

По данным, которые в нем содержатся, на начало 2020 года на территории РФ функционировали около 1000 публичных зарядных станций различной мощности, при этом большая часть из них (до 80–90%) относятся к сегменту медленных и средних ЭЭС с мощностью не более 22 кВт.

Кто еще в этом рынке? Небольшая часть зарядных станций принадлежит девелоперам зданий и офисных центров (преимущественно операторы непубличных медленных станций), для которых это неосновной, непрофильный бизнес, а лишь инструмент формирования лояльности, дополнительная опция для клиента. Свою скромную роль в развитии зарядной инфраструктуры в России играют автопроизводители, которые продают электромобили. Как правило, они предлагают зарядку на территории автосалонов, но их вклад не определяет вектор развития рынка в целом. Заинтересантами выступают и производители оборудования, то есть самих зарядных станций. Совсем незначительную, ничтожную долю составляют частные владельцы. Такова сегодня расстановка сил в этом секторе.

Смена приоритетов

Среди участников рынка не только российские, но и зарубежные компании. ООО «Энел Икс Рус» — «дочка» итальянской технологической компании Enel, которая активно реали-

зует в России проекты по модернизации электростанций и строит совместно с российскими партнерами ветропарки. А еще Enel производит электрочарядные станции и устанавливает их в России уже не первый год. По мнению Ильи Платонова, руководителя направления e mobility ООО «Энел Икс Рус», сейчас есть два фактора, которые останавливают быстрое внедрение электротранспорта в России: недостаточное количество зарядных станций и стоимость самого электромобиля. Владение им, даже с учетом семилетнего цикла эксплуатации, обойдется дороже, чем эксплуатация традиционного на бензине. Приоритеты будут меняться более быстрыми темпами, да и публичная сеть зарядных станций последние два года стала развиваться гораздо быстрее. Пока, по словам Ильи Платонова, развитие это весьма неравномерно, оно заметно лишь в больших городах и на крупнейших трассах, но на карте страны слишком много «белых»

**КРОМЕ СУЩЕСТВЕННЫХ КАПИТАЛЬНЫХ
ВЛОЖЕНИЙ, НЕОБХОДИМО НАЛИЧИЕ
АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕСУРСА, КОТОРЫМ
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ОБЛАДАЕТ В МЕНЬШЕЙ
СТЕПЕНИ, В ОТЛИЧИЕ ОТ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ.
ПРИ РАЗВИТИИ ЗАРЯДНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
КОМПАНИИ-ОПЕРАТОРЫ ЭЭС СТАЛКИВАЮТСЯ С
ЦЕЛЫМ РЯДОМ СЛОЖНОСТЕЙ. РЕЧЬ, ПРЕЖДЕ
ВСЕГО, О ШАНСАХ СОГЛАСОВАТЬ КОММЕРЧЕСКИ
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МЕСТА ДЛЯ УСТАНОВКИ ЭЭС**

пятен — мест, где владельцу электромобиля зарядиться негде, и, что самое печальное, нет необходимой инфраструктуры для развития зарядной сети.

Экология — для курортников

Одной из перспективных локаций для экологичного транспорта является Сочи. Здесь

свой проект реализует компания Green Drive, российский стартап установил четыре зарядные станции в городе, и проект, как говорит CEO компании, «взлетел». Секрет успеха, как считает Сергей Яковлев, генеральный директор Green Drive, в том, что в городе запустили электротакси, которые заряжаются на станциях быстрой зарядки Green Drive. «Мы разместили зарядные станции в разных районах Сочи, постарались максимально охватить город, а он довольно протяженный, чтобы было удобно использовать электротранспорт», — рассказывает о проекте Сергей Яковлев. — Мы довольны результатом: за ноябрь 2021 года отгрузили 32 Мвт, хотя, если сравнивать наши показатели с аналогичными европейскими компаниями, они у нас очень скромные». Да, тренд очевиден: для курортного Сочи зеленая повестка гораздо более актуальна, чем для большинства других городов России, но и здесь тому же Green Drive катастрофически не хватает клиентов. «Один в поле не воин», — добавляет Сергей Яковлев и призывает инвесторов активнее вкладываться в развитие зарядной инфраструктуры для электротранспорта, чтобы сдвинуть нишу с мертвой точки и начать зарабатывать. Несмотря на низкую маржинальность проекта, Green Drive пойдет дальше: в планах на 2022 год создать сеть из более чем ста зарядных станций быстрого типа. Именно в них в компании видят перспективу, так как медленные зарядки не

позволяют обеспечить мобильность между регионами. Быстрая зарядная инфраструктура обязана быть и ее необходимо расширять. Green Drive спешит быть первым и занять пока свободную нишу, создав первое в России «электрошоссе», то есть электрифицировать трассу М-4, расставив свои зарядные станции на расстоянии 300–350 км друг от друга таким образом, чтобы из центра страны до курортного Сочи можно было доехать на электромобиле, не испытав трудностей с его зарядкой.

Без поддержки

С тем, что зарядная инфраструктура в России развивается все еще слишком медленно, согласны и в Корпорации ПСС. «Еще в 2016 году мы сделали зарядную станцию с двумя разъемами мощностью 60 кВт, показали на одной из выставок Дмитрию Медведеву, но спроса не было, и наше развитие шло очень медленно», — рассказывает Максим Политов, директор по тактическому развитию Корпорации ПСС. Прогресс наметился лишь в 2019–2020 гг. — потребность в зарядных станциях выросла, но инвесторы пока отдают предпочтение европейским производителям оборудования для ЭЗС. Не менее важный вопрос — регуляторика. По словам Максима Политова, регулирующие органы не всегда понимают, зарядные станции какого типа, на какое количество машин, какой мощности необходимы в том или ином месте. Не урегулирован вопрос безопасности ЭЗС, в которой важно учитывать сразу несколько аспектов: безопасность человека, автомобиля и кибербезопасность. Все это порождает массу проблем, как следствие — никак не решается задача по субсидированию отечественных производителей зарядных станций. Регуляторы не обладают необходимой базой знаний и опытом. Отсутствие господдержки, пробелы в регуляторике останавливают многих инвесторов. Важнейший фактор — стоимость энергии. Покупная энергия для нужд ЭЗС в рамках действующего законодательства не является субсидированной и





значительно дороже энергии для населения, не предполагает многотарифную градацию, а еще она каждый год дорожает. В нише все еще недостаточно финансовых и страховых продуктов, способных стимулировать инвестора и обеспечить более легкое вхождение в бизнес. Скажем, тот же лизинг для электрозарядных станций предлагает ограниченное число компаний, цена подобных продуктов пока остается малопривлекательной для экономики подобных проектов.

Нехарактерные риски

Страхование электромобилей и сопутствующей инфраструктуры — ключевой вопрос, который существенно влияет на темпы развития рынка. По словам Сергея Кожевникова, вице-президента ПАО «Группа Ренессанс Страхование», в Европе подобные страховые продукты выделяются в отдельную группу, так как многие риски, которые характерны для авто на ДВС, не применимы к электро-транспорту. Например, для большинства машин на бензине или дизеле исключен из полиса риск самовозгорания, для электромобилей это обязательная составляющая при расчете полиса. Для классических авто также исключают риски, связанные с выходом из строя аккумулятора, а для электромашин — это один из ключевых пунктов, который необходимо страховать. В России много сложностей

с сервисом, эвакуацией до места ремонта, так как на картах российских городов совсем немного мест, где готовы взяться за техническое обслуживание и ремонт электромобиля, кому готовы довериться владельцы электромашин.

Технологии опережают спрос

А что потребитель? Есть ли с его стороны активный запрос на сами электромобили и инфраструктуру для них? Что автовладельцев беспокоит больше: незнакомый предмет или сопутствующие инфраструктурные ограничения его владения? Пока он задает себе массу простых бытовых вопросов. Среднестатистический российский автовладелец находится на первоначальной стадии понимания, что такое электромобиль, каково владеть им, в чем принципиальное отличие от классических автомобилей, к которым все давно привыкли. Первая вводная — сложный российский климат, отсюда и страхи: как электромобиль ведет себя зимой, не замерзнет ли он. И лишь на следующем уровне осознания возникает вопрос: где зарядиться? «Пока пользователь не будет иметь доступ к зарядке в рамках той среды, в которой он ежедневно находится, он не решится на покупку электромобиля», — уверен Дмитрий Матвиевский, генеральный директор IT Charge (компания разрабатывает IT-решения для управления зарядными стан-

циями). Между тем технологии опережают спрос, они осязаемы. Уже сегодня существуют решения, с помощью которых электромобиль может автоматически авторизовываться в единой системе, что позволяет осуществлять биллинг, управление, накапливать статистику. Технологии позволяют наладить бесшовное взаимодействие электромобиля и внешней среды как единой экосистемы. Для российского автопарка электрокаров не все опции могут быть доступны по той причине, что велик средний возраст купленных когда-то уже б/у ТС. Их IT-начинка устарела, и они неспособны к интеграции высокого уровня, но по мере обновления автопарка взаимодействие электромобиля с внешней средой будет происходить на уровне «гаджет – гаджет»,

что позволит очень эффективно использовать транспортное средство и даст широкие возможности владения им.

«Мы должны обеспечить потребителю бесшовное и беспроблемное взаимодействие зарядной станции и электромобиля, — считает Дмитрий Матвиевский (IT Charge). — Россия сейчас вплотную подошла к этому этапу с огромным преимуществом: у нас нет балласта технологий, который накоплен в той же Европе, и она вынуждена с этим считаться. Россия формирует экосистему для электро-транспорта с низкой базы. С одной стороны, это не очень хорошо, но с другой, нам не придется оглядываться на уже устаревшие технологии в надежде их как-то задействовать в современном мире. По сути, мы стартуем со следующего уровня развития, что дает нам некоторую фору».

Эксперты уверены, что ментально в массе своей российские автовладельцы пока не готовы до конца осознать, что такое электромобиль и каковы бенефиты его владения: накоплен незначительный опыт владения, да и тот локализован в отдаленном от центра регионе — на Дальнем Востоке. Москва тоже для всей остальной России не показатель — здесь в ходу дорогие электрокары, которые среднестатистическому россиянину не по карману. Региональные власти пока не пришли к глубинному пониманию, что увеличение доли электротранспорта — один из инструментов решения экологических задач, способ сократить углеродный след и соответствовать столь злободневной ESG-повестке. Совершенно точно, что в ближайшем будущем это соответствие станет ключевым KPI для регионов, в первую очередь, сырьевых, добывающих. Очевидно, что они сосредоточены на решении экологических проблем промпроизводства, и до электрификации транспорта руки у большинства губернаторов дойдут нескоро. Флагманами зеленой повестки среди российских городов станут столицы и регионы, где развитие туризма является одной из ключевых сфер, формирующих доходную базу.

ОТСУТСТВИЕ ГОСПОДДЕРЖКИ, ПРОБЕЛЫ В РЕГУЛЯТОРИКЕ ОСТАНАВЛИВАЮТ МНОГИХ ИНВЕСТОРОВ. ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР — СТОИМОСТЬ ЭНЕРГИИ. ПОКУПНАЯ ЭНЕРГИЯ ДЛЯ НУЖД ЭЭС В РАМКАХ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ СУБСИДИРОВАННОЙ И ЗНАЧИТЕЛЬНО ДОРОЖЕ ЭНЕРГИИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ, НЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ МНОГОТАРИФНУЮ ГРАДАЦИЮ, А ТАКЖЕ ПОДВЕРЖЕНА ЕЖЕГОДНОЙ ИНДЕКСАЦИИ





Консервативно и с осторожностью

Для развития рынка электромобилей к 2030 году на создание сети ЭЗС потребуется минимум 267 млрд руб. Такой вывод делает в своем докладе группа экспертов из Фонда «Центр стратегических разработок «Северо-Запад». При этом авторы приводят несколько вариантов хода событий. Сбалансированный сценарий развития инфраструктуры ЭЗС к 2030 году потребует наличия 152 тысяч зарядных станций, базовый — 199 тысяч, а радикальный — 518 тысяч ЭЗС. Если отрасль будет развиваться по радикальному сценарию, то общий объем инвестиций в нее может достигнуть 1 065,4 млрд руб.

Не стоит питать иллюзий: развитие электротранспорта не означает радикального отказа от ДВС. По данным Bloomberg, к 2040 году более 60 % километров мировых дорог человек будет проезжать на транспорте с ДВС. Сегодня нет речи о скорой, радикальной замене одних технологий другими, но именно сейчас происходит одновременное создание и развитие новых рынков и инфраструктуры для них.

На этапе перелома многие, в том числе международные, компании осторожно, но с нескрываемым интересом присматриваются к российскому рынку электротранспорта и сопутствующей инфраструктуры. Среди них и международная группа Enel — ведущий интегрированный холдинг на мировом рынке электроэнергии и возобновляемых источников энергии. В России Enel владеет 56,4% ПАО «Энел Россия» и 49,5% ООО «РУСЭНЕРГОСБЫТ». Портфель активов холдинга включает в себя ветропарки, гидроэлектростанции, геотермаль-

ные, солнечные и тепловые электростанции в более чем 30 странах мира. Почти половина энергии, вырабатываемая на электростанциях Enel, производится с нулевыми выбросами углекислого газа. В России у Enel X, глобальной бизнес-линии Группы Enel, занимающейся разработкой инновационных продуктов и цифровых решений, есть дочерняя компания — ООО «Энел Икс Рус». Она активно развивает проекты в сфере e-Mobility и e-Industry, в частности, устанавливает зарядные станции для электромобилей по всей стране.

«Федеральный Бизнес-журнал» спросил генерального директора ООО «Энел Икс Рус» Алексея Леонова, готовы ли иностранные инвесторы активно развивать рынок зарядной инфраструктуры для электротранспорта, как оценивают степень его развития и в чем видят стимулы для роста.

60%

**КИЛОМЕТРОВ
МИРОВЫХ ДОРОГ**

будут преодолеваются на транспорте с ДВС вплоть до 2040 г. (данные Bloomberg).

— *В какой стадии, по вашим оценкам, находится Россия с точки зрения развития электротранспорта и соответствующей инфраструктуры?*

— Отставание от Европы в части количества электротранспорта составляет пять – шесть лет, то же самое можно сказать про инфраструктуру.

— *Какими внутренними (российскими) и внешними факторами обусловлено положение дел?*

— Вплоть до недавних решений правительства, направленных на ускорение энергоперехода в нашей стране, и конкретных распоряжений по электротранспорту регуляторная поддержка была весьма слабой и сводилась к региональным льготам в части

платы за парковку, а также обнулению таможенной пошлины на период 2020–2021 гг. Замечу, что страны Евросоюза для разогрева рынка внедряли существенные субсидии и прочие меры, по сути, уравнивающие авто с ДВС и электромобили, что делало владение последними экономически привлекательным.

Среди дополнительных факторов, определяющих сегодняшнее положение дел, — в среднем невысокий доход российских граждан и сложности, связанные с адаптацией электромобилей под российский рынок, что делает начало их массовых продаж в России нерентабельным.

— *Кто сегодня самые заметные игроки на российском рынке электротранспорта и сопутствующей инфраструктуры?*

— На текущий момент в России через официальную дилерскую сеть продаются по большей части электромобили премиум-сегмента. Мы прогнозируем, что в течение двух – трех лет произойдет активный выход на рынок импортных моделей среднего ценового сегмента, в течение этого же срока могут появиться электромобили российского производства. В зарядной инфраструктуре рынок достаточно сильно сегментирован, представлены, в том числе, мировые лидеры по продажам электро-технического оборудования, несколько российских производителей и стартапов запустили или начинают в текущий период производство собственных зарядных станций.

— *Каковы ваши планы по развитию этого направления в России? На чем Enel сконцентрируется, и почему выбран именно такой вектор?*

— Сегодня Enel в России — это, в первую очередь, генерация электроэнергии, тепловые электростанции и ветропарки. В рамках направления Enel X мы занимаемся преимущественно зарядной инфраструктурой, однако находимся в режиме активного скаутинга. Во многом выбор зарядной инфраструктуры как пилотного направления для развития Enel X



ПО МЕРЕ НАЧАЛА ПРОИЗВОДСТВА ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В РОССИИ И ОФИЦИАЛЬНОГО ВВОЗА БОЛЕЕ ДОСТУПНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ АВТО ЗАМЕТНО НАЧНЕТ РАСТИ СПРОС НА ДОМАШНИЕ ЗАРЯДНЫЕ СТАНЦИИ И ПУБЛИЧНЫЕ ЗАРЯДНЫЕ СТАНЦИИ ПЕРЕМЕННОГО ТОКА, УЖЕ ЧЕРЕЗ ГОД-ДРУГОЙ СЧЕТ ПОЙДЕТ НА ТЫСЯЧИ В ГОД

в России обусловлен общим пониманием на уровне группы Enel, что данная сфера бизнеса будет развиваться во всех рынках.

— Каков ваш прогноз на развитие этого рынка в России на ближайшие годы?

— Многое будет зависеть от покупательской способности населения. Все-таки спрос на электромобили зависит не только от наличия зарядной инфраструктуры, должна быть и обратная связь. Когда количество электромобилей в городе растет и зарядных станций не хватает, значит, спрос превышает предложение. В соответствии с Концепцией по развитию производства и использования электрического автомобильного транспорта в Российской Федерации на период до 2030 года планируется установка более 70 тысяч быстрых зарядных станций в течение девяти лет. Сейчас быстрых «зарядок» в стране всего несколько сотен. Полагаем, что параллельно с государственной программой также существенно будет расти и инерционный спрос на быстрые зарядные станции со стороны бизнеса, однако точное количество предсказать сложно, думаю, в ближайшие два – три года речь будет идти о сотнях вновь построенных зарядных станций в год. По мере начала производства электромобилей в России и официального ввоза более доступных зарубежных авто заметно начнет расти спрос на домашние зарядные станции и публичные зарядные станции переменного тока, уже через год-другой счет пойдет на тысячи в год.

— Пора ли, на ваш взгляд, инвестировать в инфраструктуру для электромобилей на территории России?

— Окупаемость зарядной инфраструктуры — вопрос не тривиальный. Мы видим, что уже в некоторых городах и регионах можно получить хороший спрос на зарядку от публичной станции, который будет достаточным для покрытия соответствующих расходов.

Позиция Enel X на данном этапе — инвестировать в инфраструктуру на тех рынках, где у нас хорошо развит смежный b2b/b2c-бизнес,



**АЛЕКСЕЙ
ЛЕОНОВ**

Генеральный директор
ООО «Энел Икс Рус»



МЫ ПРОГНОЗИРУЕМ, ЧТО В ТЕЧЕНИЕ ДВУХ – ТРЕХ ЛЕТ ПРОИЗОЙДЕТ АКТИВНЫЙ ВЫХОД НА РЫНОК ИМПОРТНЫХ МОДЕЛЕЙ СРЕДНЕГО ЦЕНОВОГО СЕГМЕНТА, В ТЕЧЕНИЕ ЭТОГО ЖЕ СРОКА МОГУТ ПОЯВИТЬСЯ ЭЛЕКТРОМОБИЛИ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА.

есть необходимая сеть инженерного персонала, офисов и т. д. Однако это не исключает инвестирования в перспективе и в России в рамках партнерств или самостоятельно, если условия проекта будут представлять для Enel X интерес.

— Какие маркеры укажут на то, что российский рынок «дозревает» и инвесторы тоже?

— Конкуренция за места для зарядных станций, а также растущее количество звонков в наш офис, доказывающее желание бизнеса устанавливать существенно большее число ЭЭС.

ФБЖ

В точке перелома*

«Мировой рынок электромобилей даже во время пандемии в 2020 году показал рост на 5% на фоне 18%-ого падения продаж автотранспорта. Три из десяти крупнейших по стоимости автоконцернов выпускают только электрокары. Автопроизводители еженедельно анонсируют новые модели электромобилей и декларируют отказ от ДВС. Процесс напоминает волну, которая более десяти лет набирала силу, а теперь захлестывает весь мир и постепенно приходит в Россию», — с этих вводных стартует один из самых полных аналитических отчетов, посвященных перспективам развития рынка электротранспорта и зарядной инфраструктуры в России. Захлестнет ли эта волна Россию или прокатится мимо? И как на эти факты стоит реагировать частному инвестору, который видит пока лишь пену, а выгода по-прежнему неочевидна. Мы собрали воедино мнения системных инвесторов, финансистов, предпринимателей. Скажем сразу: в ответах на наши вопросы они не были единодушны.

Аналитики, авторы упомянутого выше доклада, описывают несколько сценариев развития ниши электротранспорта и зарядной инфраструктуры в России. Сбалансированный предполагает, что к 2025 году по дорогам РФ будет ездить более десяти миллионов электромобилей, а к 2030-му почти двадцать миллионов. Базовый сценарий берет за основу такие цифры: 14 миллионов электромобилей к 2025 году и 25 миллионов электромобилей к 2030 году. Если рынок будет развиваться ускоренными

темпами, то вполне возможно, что к 2030 году 30% автотранспорта страны будут составлять электрокары. Все указанные сценарии станут возможны при одном важном обстоятельстве: если в России появятся собственные электромобили. Последнее во многом зависит от стимулирующих мер со стороны правительства.

Вводные для анализа

Слишком много «но», говорят профессиональные инвесторы. Подходы госполитики и регулирования не сформированы, стимулы для роста сосредоточены в большей степени вне России, а потому их влияние пока не столь ощутимо и больше напоминает эхо быстрорастущих экономик, таких как китайская, к примеру. Да, потенциал просматривается, а инвестиционная привлекательность?

Дошла ли Россия до «точки перелома», то есть до такого состояния рынка, когда доля нового продукта достигает 3–5%. Именно с этого уровня рынок начинает расти не столько за счет усилий продавца, сколько благодаря действиям покупателя. На уровне 15% начинается массовый быстрый переход производителей к новому продукту. При достижении 40% рынок «ломается» и переходит к новой норме.

Пока лишь Западная Европа и Китай оказались на изломе глобального тренда. Так, на европейском континенте в 2020 году доля

12%

**СОСТАВЛЯЛА
ДОЛЯ**

электромобилей на
европейском континенте
в 2020 году.



31%

СОСТАВЛЯЕТ

быстрые зарядки в мировой зарядной инфраструктуре.

электромобилей составляла 12%. Лидером среди европейцев является Норвегия, где еще в 2019 году больше половины проданных авто были электрические. К 2025 году норвежский парламент планирует ввести полный запрет на продажи машин, работающих на углеводородах. В 2020 году Норвегию уверенно стал догонять Китай. Ключевым фактором развития китайского рынка электромобилей стал пакет правительственных мер по субсидированию сектора, о них в китайском кабмине позаботились еще в начале 2000-ых. На разогрев рынка ушло почти десять лет, зато сегодня он устойчиво растет.

Сработать на опережение

Аналитики уверены, что меры госстимулирования должны опережать развитие рынка электромобилей, то есть инфраструктура должна быть в некоторой степени «избыточной», максимально доступной. Россия существенно отстает в развитии сети зарядных станций для электромобилей. «Точка перелома» для зарядной инфраструктуры такая же, как и для производителей: доля электромобилей 3–5% от всего автопарка страны. По оценке Россетей, годовое потребление энергии в таком случае увеличится на 8–9 млрд кВт·ч, и предоставление услуг по зарядке станет прибыльным.

Мощным стимулом развития ниши могла бы стать гибкая система тарификации электроэнергии для электротранспорта. Как

показывает, например, опыт Приморья или Иркутска, для использования электромобиля в режиме «дом — работа» может быть достаточно существующих розеток 220 V дома или в офисе. Основным же препятствием для развития электротранспорта является невозможность дальних поездок на электромобиле. А потому уже на начальном этапе важно создавать зарядную инфраструктуру вдоль федеральных трасс, обеспечив связность городов и возможность путешествия на электромобиле на значительные расстояния.

ОКУПАЕМОСТЬ СТАНЦИЙ ПРОИСХОДИТ НЕ ЗА МЕСЯЦЫ, А ЗА ГОДЫ. И ТЕ ГОДЫ, ПОКА У СТАНЦИИ НЕ БУДЕТ ПОЛНОЦЕННОЙ ЗАГРУЗКИ, А ОЧЕВИДНО, ЧТО В РОССИИ ТАК БУДЕТ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ, ИНВЕСТИЦИИ В ЗАРЯДНЫЕ СТАНЦИИ БУДУТ СИЛЬНО ПРОИГРЫВАТЬ ПО ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИЦИЯМ В ДРУГИЕ СФЕРЫ

Быстрые или медленные

Еще один ключевой вопрос для инвесторов, какую инфраструктуру стоит развивать в первую очередь. В мире 31% составляют быстрые зарядки. По предварительным оценкам, объем капитальных затрат на создание

медленной ЭЗС в России составит 0,3–0,6 млн руб., быстрой — 2,5–4,8 млн руб. Эксперты отмечают, что до 50 % стоимости зарядной станции приходится на подготовку местности и сетевой инфраструктуры: модернизацию и проведение электроснабжения, установку трансформаторов, счетчиков и другого сопутствующего электрооборудования. По данным, обнародованным в докладе «Перспективы развития рынка электротранспорта и зарядной инфраструктуры в России», на который мы уже не раз ссылались как на самый полный и глубокий, дальнейшие операционные расходы на эксплуатацию в год составят 80–120 тыс. руб. на медленную ЭЗС и 150–300 тыс. руб. на быструю станцию. Сегодня в США или Индии окупаемость зарядной станции (США, Индия) оценивается в семь–десять лет, при этом параметр сильно зависит от парка электромобилей в стране. Большинство аналитиков уверены, что в России аналогичный проект может стать коммерчески эффективным лишь в перспективе.

В 2020 ГОДУ НОРВЕГИЮ УВЕРЕННО СТАЛ ДОГОНЯТЬ КИТАЙ. КЛЮЧЕВЫМ ФАКТОРОМ РАЗВИТИЯ КИТАЙСКОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ СТАЛ ПАКЕТ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ МЕР ПО СУБСИДИРОВАНИЮ СЕКТОРА. ОНИ ПОМОГЛИ «РАЗОГРЕТЬ» РЫНОК И ВЫВЕСТИ ЕГО НА УРОВЕНЬ УСТОЙЧИВОГО РОСТА



России скромные шаги

Один из экспертов — участников опроса ФБЖ Николай Журавлев из ООО «Эксперты бизнес-планирования» называет количество зарядных станций



**НИКОЛАЙ
ЖУРАВЛЕВ**

ООО «Эксперты
бизнес-
планирования»

в России ничтожным. По состоянию на начало 2021 года в стране работало 450 станций переменного тока и 150 — постоянного. По данным эксперта, общее количество зарядных станций в мире составило около 5,2 миллиона штук. Да, индустрия электромобилей стремительно растет,

признает Журавлев, особенно в Китае и США. Секрет китайского роста — активные усилия правительства, которое запустило программу создания станций быстрой зарядки. Правительство США внедряет обязательные стандарты и методы развития сетей ЭЗС. В ряде других стран существуют программы развития, по которым ЭЗС планируют установить на каждые 100 километров национальных автомагистралей, значит, следом будут расти продажи самих станций и сервисных услуг по их установке и обслуживанию. В России только-только приняты программы развития электроразрядной инфраструктуры. Первым шагом стала программа «30/30» ПАО «Россети». В соответствии с ней на территории 30 крупных городов и вдоль 30 федеральных магистралей будет размещено более 1000 зарядных станций. Департамент транспорта Москвы запустил масштабный проект «Энергия Москвы», и теперь в Москве к 2023 году создадут сеть из 600 зарядных станций для электромобилей. Целый ряд крупных производственных предприятий в России начал производство современных быстрых двухпостовых ЭЗС.

Все это, по словам Николая Журавлева, дает основания утверждать, что отрасль находится в точке готовности к быстрому росту практически с нуля. Ссылаясь на экспертные



50% СТОИМОСТИ ЗАРЯДНОЙ СТАНЦИИ

приходится на подготовку местности и сетевой инфраструктуры: модернизацию и проведение электроснабжения, установку трансформаторов, счетчиков и другого сопутствующего электрооборудования.

прогнозы, Журавлев предполагает, что на внутреннем рынке будет доминировать сегмент быстрой зарядки, а спрос на общественные коммерческие ЭЗС в России будут формировать аэропорты, железнодорожные вокзалы, заправочные комплексы, торговые центры, крупнейшие спорткомплексы, парки культуры и отдыха, гостиницы. «Все эти места на сегодня пусты, — добавляет Николай Журавлев (ООО «Эксперты бизнес-планирования»). — Инвесторы, способные играть в долгую, могут постепенно занимать их. На ранней стадии есть возможность относительно недорого создавать именно хабы и размещать ЭЗС в точках высокого спроса. Как только рынок поймет и оценит происходящее, вход станет гораздо более дорогим, и инвесторы ранней стадии смогут выйти из бизнеса, зафиксировав многократную прибыль».



**АНДРЕЙ
КОВАЛЕВ**

Стратегический
управляющий
Businessinvitee

Очень длинные инвестиции

«Не настал пока момент, когда обычным инвесторам имеет смысл вкладываться в зарядные станции для электромобилей, только если есть доступ к длинным и дешевым деньгам», — уверен Андрей Ковалев,

стратегический управляющий Businessinvitee. Окупаемость станций происходит не за месяцы, а за годы, и те годы, пока у станции не будет полноценной загрузки, а очевидно, что в России так будет еще несколько лет, инвестиции в зарядные станции будут сильно проигрывать по доходности инвестициям в другие сферы.

В тех же США инвесторы пришли на этот рынок не так давно, лишь в тот момент, когда стало иметь смысл ставить зарядные станции у каждого супермаркета, на парковке каждого мола и бизнес-центра. И даже в США, при несоизмерно большем по сравнению с Россией количестве электромобилей на число жителей, места под зарядку пустуют большую часть времени. На сегодняшнем этапе американские инвесторы видят смысл вкладываться в нишу домашних станций. Впрочем, Андрей Ковалев добавляет, что и российский рынок постепенно «дозревает». На это указывает увеличение числа электромобилей на дорогах, ближайшие планы по их выпуску крупнейшими автопроизводителями. Развитые экономики постепенно отказываются от автомобилей с двигателями внутреннего сгорания, тренд в целом уже сформировался, и он необратим.

Тренд на ESG-вложения

Мнение об инвестиционной незрелости российского рынка электромобилей и заряд-

ной инфраструктуры поддержали практически все эксперты, опрошенные ФБЖ. Впрочем, прозорливые и опытные инвесторы не выпускают эту нишу из поля зрения, считает Илья



ИЛЬЯ АНГЕЛОВ

Треjder,
основатель
образовательного
телеграмм-канала
об инвестициях
AngelovCapital

Ангелов, трейдер, основатель образовательного телеграмм-канала об инвестициях AngelovCapital. «Европейские тренды российский потребитель традиционно перенимает с опозданием, — добавляет Ангелов. — В Европе электромобили уже интегрированы в повседневную жизнь, для нас же это пока экзотика. В Москве, например, насчитывается всего около двух тысяч

электрокаров, в то время как в Норвегии они составляют 95% автопарка страны. Основной сдерживающий фактор для России — отсутствие инфраструктуры».

В то же время инвесторы со стажем понимают, что у инвестиций в экологичные проекты отличные перспективы, сегодня мир буквально одержим трендом на ESG и вложениями в «зеленые» компании. Ведущие российские корпорации уже встроены в эту повестку, именно они становятся драйверами рынка зарядной инфраструктуры, что позволяет им повысить свой ESG-рейтинг. Например, Роснефть заявила о намерении установить зарядные станции на своих АЗС. Наверняка ее примеру последуют и другие.

Где растет быстрее?

Стимулы для роста электроразрядной инфраструктуры заметно быстрее, чем в других городах, формируются в двух столицах, где власти активно переводят общественный транспорт на электричество. Еще одна потенциальная ниша для инвестиций — сфера обслуживания, здесь выгоднее использовать экономичные электромобили, уверен Илья Ангелов. Такси, грузовые перевозки и прочее — вложенные в сервисные электрокары деньги окупятся

за два – три года, считает эксперт. Правда, при том условии, что автопарк будет заряжаться от собственных зарядных станций, срок их окупаемости Ангелов оценивает в пять лет. Крупные станции для личного транспорта также будут востребованы, считает он: «Для владельцев коммерческой недвижимости это отличный способ привлечь новых посетителей: человек приехал, поставил машину на зарядку, чтобы не ждать на улице или в машине, он пойдет в ТЦ. Срок окупаемости в подобных проектах прогнозирую на горизонте не менее четырех – пяти лет». Ангелов советует инвестировать в небольшие зарядные станции, рассчитанные на пять или восемь авто, или так называемые «зарядные колонны» на два – четыре автомобиля. Их можно ставить на общедоступных и коммерческих парковках, расположенных рядом с офисами крупных компаний, зданиями культурного назначения (музеи, театры) и спортивными объектами, возле магазинов или ресторанов. В городах с населением 500 000+ рынок развивается медленно, но и в них есть смысл открывать одну – две крупных зарядных станции для частного транспорта, располагать их около больших моллов (ТРК). Пока же более востребованными будут небольшие станции на пять – шесть авто и «зарядные колонны».

Будущее за ультрабыстрыми

Аналитики «Фридом Финанс» особый акцент делают на типе и технических возможностях зарядных станций, в которые стоит инвестировать. Пока в России преобладают медленные станции мощностью до 6 кВт, и времени на зарядку автомобиля может уйти до шести часов, но будущее за ультрабыстрыми ЭЗС. Их мощность достигает 100 кВт, а на полную зарядку автомобиля потребуется не более 30 минут. Чем быстрее и проще будет процесс, тем быстрее люди переседают на электроавтомобили, утверждают эксперты.

Уровень доходности инвестиций в подобные проекты будет зависеть от того, какие станции покупать. Цены на более быстрые варьируются от 1,5 до 1,7 млн рублей за еди-

ницу. Более медленные стоят от 140 000 до 170 000 рублей. Установка, затраты на электроэнергию, стоимость обслуживания в месяц суммарно составят около 115 000 рублей и около 70 000 рублей для более медленного оборудования. Если загрузка на ЭЗС составит хотя бы восемь часов в день, доход может достигать 2,5 миллионов рублей в год для более быстрых и 197 000 рублей для более медленных. Исходя из расчетов и при учете текущих цен, окупаемость данного вида инвестиций занимает около десяти месяцев, следовательно, со второго года можно рассчитывать прибыль более 100% в год, посчитали во «Фридом Финанс».

Партнерство и сопутствующий бизнес



СЕРГЕЙ ГУСКОВ

Предприниматель

«Для меня верным признаком того, что в рынок стоит инвестировать, является тот факт, что многие станции еще недавно работали бесплатно, а теперь заправка на них стоит денег. Это означает лишь одно: на услугу сформировался устойчивый спрос», — замечает еще один участник опроса предприниматель Сергей Гусков. По его мнению, имеет смысл инвестировать в крупные хабы быстрых зарядных станций, но, чтобы получить отдачу, без сопутствующего бизнеса не обойтись, будь то кафе на традиционной АЗС или шиномонтаж. Даже быстрая зарядка — это в среднем 40 минут ожидания, клиент ничем не занят. Если он владеет электрокаром, его доходы точно выше среднего, велик шанс что-то ему продать. Только такая концепция и принесет успех, уверен Сергей Гусков. А вот медленные зарядные станции, по его мнению, для инвестора не представляют особого интереса. Исключение могут составить торгово-развлекательные центры, где люди проводят в среднем несколько часов. «Думаю, уместно говорить о партнерских форматах

организации такого бизнеса, например, с энергетическими компаниями, — добавляет эксперт. — Они обеспечат установку самих зарядных станций, получают прямой доход и повышение уровня лояльности, а партнер-предприниматель организует сопутствующий бизнес: кафе, ресторан, магазин, коворкинг и пр.».



Первая на российском берегу Баренцева моря зарядная станция для электромобилей была установлена в октябре прошлого года в теперь уже знаменитой своими суровыми северными красотами Териберке. Примечательно, что в поселке или по дороге к нему нет ни одной традиционной АЗС. Вероятнее всего, инициаторы проекта рассчитывают на повышенный интерес к российской Арктике со стороны норвежцев, чей парк электромобилей самый большой в мире.

На личном опыте

Иван Крошный, инвестор и предприниматель, в 2021 году вложил более \$1 000 000 в проект по производству мотоциклов с электродвигателями и считает нишу электротранспорта перспективной для инвесторов на ближайшие десятилетия. По его наблюдениям, проекты, связанные с системным и эффективным использованием электрических двигателей, показывают высокую динамику роста капитализации, дают хорошие продажи и впечатляющие показатели

по возврату инвестиций в проект. Рядовому инвестору, который не обладает большими суммами, эксперт рекомендует вкладываться в зарядные станции для электромобилей и электробайков — здесь низкий порог входа, а сам сегмент динамично растет.

Прежде чем вложиться, Крошный советует проанализировать рынок, где будут работать ваши деньги. Если речь о маленьком городе, в котором нет большого количества владельцев электротранспорта, стоит начинать с единичных станций и входить в нишу постепенно, занимая лучшие места. Крупные хабы можно ставить в больших прогрессивных городах, где уже сформирован спрос на электротранспорт, а у действующих владельцев есть острая необходимость заряжаться в удобных местах.

Как и в любом другом бизнесе, доходность от инвестирования в электрочардж-станции зависит от очень многих факторов: правильного выбора локации, региона, отношения местных властей к электротранспорту и мер поддержки с их стороны.



ИВАН КРОШНЫЙ

Инвестор и предприниматель

«Да, рынок растет, но на бизнес в нем распространяются все типичные риски, которые определяют успех любого проекта, а это не только хорошая локация, но и компетентная команда, и эффективное управление финансовыми потоками. Если здесь проблем нет, вполне можно рассчитывать на доходность в пределах 25% годовых, и это очень хороший показатель для такого рода инвестиций», — добавляет Иван Крошный.

Хорошенько подумать

Проработать вопрос инвестирования в зарядные станции целесообразно только в том случае, если инвестор каким-либо образом связан с электротранспортом и хорошо представляет себе положение дел в отрасли. Располагая хорошей экспертизой, прогнозы

на успех строить гораздо проще. Максим Ульянов, независимый финансовый эксперт, уверен, что сторонним инвесторам не следует спешить с подобными вложениями. «Я не видел ни одного детального финансового



МАКСИМ УЛЬЯНОВ

Независимый финансовый эксперт

плана подобных проектов, а без оценки цифр сложно давать какие-то конкретные прогнозы доходности, — комментирует свою позицию Максим Ульянов. — Максимум что я видел — презентации про высокий потенциал и глобальные тренды в сфере электромобилей.

В текущих условиях, когда отсутствует чёткая и последовательная политика со стороны государства, серьёзно обсуждать инвестирование в зарядные станции в России не приходится.

Да, есть динамика роста количества электромобилей, но даже с учётом кратного роста в абсолютном выражении речь идет всего о нескольких тысячах авто на всю страну. Максим Ульянов напоминает и о непредсказуемости российского законодательства и его способности к неожиданным изменениям. Да, пока оно крайне либерально в отношении электрокаров, а какие изменения повлечет за собой кратный рост индустрии? На чем будет строиться регуляторная политика государства? Эти факторы делают окупаемость инвестиционного проекта в сфере электротранспорта почти непредсказуемой. Ульянов склонен относить подобные инвестиции к очень рискованным. «Не уверен, что вы будете в восторге, если поставите зарядную станцию, а через пару месяцев рядом с ней появится бесплатная зарядка тех же Россетей, — замечает Максим Ульянов. — Если вы сильно верите в бурное развитие электромобилей в России и хотите инвестировать в эту нишу, рекомендую вложиться в разработчика станций зарядки, но и в этом случае будут свои нюансы».

Не ради денег

Осторожность и скептицизм Максима Ульянова вполне понятны, ведь рынок электротранспортной инфраструктуры в России развивается не только крайне медленно, но и весьма хаотично. Пока на нем достаточно неуютно чувствуют себя и большие корпорации, и маленькие стартапы; каждый преследует узконаправленные интересы и явно не рассчитывает на скорую отдачу. Государство как всегда медленно и неуклюже заходит в новый и малопонятный сектор экономики. Единого вектора и осознанной политики нет. В итоге российская карта зарядной инфраструктуры заполняется неравномерно. Правы опрошенные нами эксперты и в том, что прогнозировать доходность от реализации подобных проектов в России крайне сложно, но, похоже, не всех инвесторов это останавливает. Вот вам удивительный пример — проект Varents-Baltic Electric Road. О нем мы узнали от Елены Кореневой, заместителя директора по проектной деятельности Проектного офиса развития Арктики, которая наряду с другими экспертами приняла участие в опросе ФБЖ. Проект предусматривает создание сети зарядных станций по маршруту «Санкт-Петербург – Петрозаводск – Мурманск – Териберка». На вопрос «Зачем мы это делаем?» Артем Алексеев, исполнительный директор Экологического правового центра «Беллона» (центр выступает одним из инициаторов проекта) отвечает: «Чтобы доказать, что даже в суровых условиях Крайнего Севера можно и нужно переходить на экологически чистый транспорт». Первая на российском берегу Баренцева моря зарядная станция для электромобилей была установлена в октябре прошлого года в теперь уже знаменитой своими суровыми северными красотами Териберке. Примечательно, что в поселке или по дороге к нему нет ни одной традиционной АЗС. Инициаторы проекта рассчитывают на повышенный интерес к российской Арктике со стороны норвежцев, чей парк электромобилей самый большой в мире. До границы с Норвегией в тех широтах совсем недалеко,



норвежцы — одни из самых состоятельных жителей Европы, суровым климатом их не напугать, да и путешественники они вполне отчаянные. Из открытых источников узнать, кто финансирует проект, не удалось. В официальных сообщениях Экологического правового центра «Беллона» упоминается меморандум сотрудничества по развитию зарядной инфраструктуры для электромобилей, подписанный с правительством Мурманской области. Также заявлено, что заключен ряд соглашений с потенциальными инвесторами. Наверняка последние «впишутся» в проект скорее по политическим мотивам, чем из экономических соображений. Всем известен повышенный интерес лично Владимира Путина к вопросам развития арктической зоны, а этот фактор для многих российских и международных корпораций является определяющим при выборе объекта для инвестиций в России.

ФБЖ

** При подготовке статьи были использованы данные из экспертно-аналитического доклада «Перспективы развития рынка электротранспорта и зарядной инфраструктуры в России», подготовленного Санкт-петербургским политехническим университетом Петра Великого и Фондом «Центр стратегических разработок «Северо-Запад».*

Не хватает доверия и денег

В 2020 году в Москве в транспортной отрасли работало более 60 000 компаний. На долю транспорта приходится 9% от общего количества столичных компаний и 20,5% от общего оборота организаций Москвы. Такие данные приводит Агентство инноваций города Москвы в исследовании, посвященном особенностям развития транспортной отрасли столицы. Этот сектор стабильно растет с 2017 г., однако пандемия привела к сокращению количества компаний на 17% за год, их совокупный оборот упал на 10%. Тем не менее среднегодовые темпы оборота за последние четыре года в транспортном секторе показали рост на 3%.

По данным Strategy Partners, 55% российских компаний в сфере транспорта уже реализуют стратегии цифровой трансформации. Максимальные показатели — у почтовых и курьерских служб, а также в сфере железнодорожных перевозок. Среди ключевых направлений цифровизации — внедрение интеллектуальных транспортных систем, роботизация бизнес-процессов (транзакций, документо-

оборота и др.) и цифровые двойники, предупредительное техническое обслуживание и мониторинг транспортных средств, дорожного полотна (с помощью дронов, датчиков, анализа больших данных).

Кто на что готов?

В ноябре 2020 года агентство Strategy Partners провело целевое исследование «Готовность к цифровой трансформации отрасли «Транспорт и логистика», чтобы оценить уровень использования технологий в российском транспортном секторе. В итоге выяснилось, что более 40% компаний уже внедрились и широко используют облачные технологии, технологии беспроводной связи (без 5G), большие данные и продвинутую аналитику. Еще столько же компаний тестируют решения, или у них есть отдельные внедрения с применением искусственного интеллекта, интернета вещей и сенсоров, они осваивают цифровое проектирование, тестируют роботов, AR / VR-технологии, беспилотников или интегрируют блокчейн в свои процессы. Всего 20% компаний реализуют пилоты с





применением новых материалов, аддитивного производства, квантовых технологий или мобильной связи 5G.

Эти данные — база для аналитики технологических компаний-разработчиков IT-решений для транспортной отрасли, которые пока с трудом продвигают свои инновации в рынок.

Где наше место?

Об этом свидетельствуют комментарии участников выставки современных технологических решений для повышения эффективности работы транспорта различных типов. Она была организована в рамках форума «Инновации на транспорте», о котором мы уже не раз упоминали в этом номере. «Федеральный Бизнес-журнал» пообщался с представителями компаний-разработчиков. Опрос не претендует на репрезентативность, его главная цель — измерить настроения, оценить уровень продвижения российских технологий в транспортную отрасль, узнать, что предлагают транспортникам инноваторы, понять, насколько их продукция востребована, и что мешает ее

В МОСКВЕ ДЕЙСТВУЮТ 150 ТЕСТОВЫХ ПЛОЩАДОК, ИЗ НИХ ПЯТЬ ПОЗВОЛЯЮТ ТЕСТИРОВАТЬ РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ТРАНСПОРТА. К УСЛУГАМ РАЗРАБОТЧИКОВ — МУНИЦИПАЛЬНЫЕ И ЧАСТНЫЕ ПЛОЩАДКИ, ОТ ЦОДД ДО ТАКСОПАРКОВ. ВСЕ ОНИ В ПОИСКАХ НОВЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

продвижению в рынок. Опрошенные нами компании были удивительно единодушны в оценке уровня инновационности российской транспортной отрасли, правда, уровень этот неравномерный и зависит от сегмента, к которому относится компания.

Денис Дроздов, генеральный директор компании «Энергоэффективные технологии Arctic», считает, что довольно продвинутый уровень относительно всего рынка демонстрирует сектор разработок для городского транспорта. К нему же относится инновационная технология, которую Arctic представил транспортникам

Москвы в рамках выставки. «Наша инновация связана с экономией электричества при эксплуатации городского транспорта, ее монетизация в более долгий пробег или на более важные участки эксплуатации, — рассказал ФБЖ Денис Дроздов. — Основной барьер для ее продвижения — стоимость. Она слишком дорогая для муниципалитетов, которые сравнивают наше энергоэффективное решение с традиционными, но в этом и есть главная суть и инновационность, которыми отличается наша технология. Проблема в том, что для городских властей цена по-прежнему важнее инновации и эффективности эксплуатации. Мы дешевле европейских аналогов, так как все наше производство локализовано здесь. Но тарифы на электроэнергию

внутри страны довольно низкие, поэтому нет острой необходимости внедрять технологии, которые экономят энергию». В Европе ситуация с энерготарифами противоположная, как и с развитием электротранспорта в целом. А вот в этой области российские разработчики значительно отстают, уверен Денис Дроздов (компания «Энергоэффективные технологии Arctic»). Одна из причин — неподготовленная правовая, законодательная база: например, нет необходимых регламентов для установки и развития электроинфраструктуры.

За чей счет?

Осторожен и даже консервативен в оценках еще один участник опроса — Виктор Марлянов, генеральный директор ООО «Интегрированные электронно-оптические системы». По его мнению, уровень российских разработок еще не достаточный, если сравнивать его с ведущими мировыми производителями, и основная причина — недостаток финансирования. «Мы за свои средства пытаемся вести разработки, — сетует Виктор Марлянов. — Заказчики хотят получить готовое решение, не вкладываясь в него». «Интегрированные электронно-оптические системы», как и многие другие разработчики, относятся к малому бизнесу. НИОКР для таких компаний — дорогое удовольствие, и лучше бы вести его под конкретный заказ, тогда и деньги будут потрачены максимально эффективно, и технология будет соответствовать требованиям заказчика, и сбыт будет гарантирован. Пока же предлагаемые инновации частенько нуждаются в доработке, а производитель опытным путем пытается понять, насколько они соответствуют целевому запросу потенциальных клиентов. На форуме Виктор Марлянов как раз за этим — надеется получить обратную связь от заказчика, а поскольку форум организован правительством Москвы в лице Департамента транспорта, есть шанс попасться на глаза целевому клиенту и



ВСЁ ПОТОМУ, ЧТО НЕТ ЦЕЛЕВОГО ЗАПРОСА СО СТОРОНЫ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ, А НА ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОМ УРОВНЕ, СО СТОРОНЫ ЛИЦ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ ВО ВЛАСТИ, НЕТ ЗАПРОСА НА СИСТЕМНОЕ ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ. В ИТОГЕ БИЗНЕС САМОСТОЯТЕЛЬНО ИЩЕТ ИНТЕРЕСАНТОВ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ ВНЕДРЯТЬ ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ

услышать его мнение о тепловизорах, разработанных ООО «Интегрированные электронно-оптические системы». Жаль, что те, кто могут позволить себе тратить муниципальные бюджеты на инновации, частенько поглядывают в другую сторону — на иностранные технологии, обкатанные и проверенные опытным путем.

На полпути к инновациям

Телематические инновационные решения для транспорта — одна из тех немногочисленных ниш, в которых российские производители вполне конкурентоспособны, как минимум в части разработок в области геолокации транспорта и датчиков контроля уровня топлива. Так считает еще один представитель технологического сектора — Филипп Чурилов, руководитель службы внешних связей ОКО «Мониторинг». Компания, которую он представляет, продвигает в рынок одно из таких перспективных решений. Его коллегам-разработчикам удалось упаковать сразу несколько самых актуальных телематических систем в один компактный корпус, то есть одним устройством малые и средние автопарки могут решить сразу несколько задач, у них не будет необходимости закупать несколько приборов, разбираться в сложных IT-продуктах. Подобное решение оптимально для небольших автопарков, где часто нет IT-специалиста и понимания, как собрать данные, на основе которых можно принимать решения по усовершенствованию работы. Правда, над задачами подобного уровня работают далеко не все транспортные предприятия. «На рынке представлено много простых решений, которые закрывают базовые потребности транспортников вроде все той же геолокации или контроля за уровнем топлива в бензобаке, — добавляет Филипп Чурилов. — На этом уровне оцифровки процессов многие компании останавливаются. Мы же хотим убедить транспортников внедрять более серьезные телематические решения,

На полпути к инновациям



ФИЛИПП ЧУРИЛОВ

Руководитель службы внешних связей ОКО «Мониторинг»

«На рынке представлено много простых решений, которые закрывают базовые потребности транспортных предприятий, вроде все той же геолокации или контроля за уровнем топлива в бензобаке. На этом уровне оцифровки процессов многие компании останавливаются. Мы же хотим убедить транспортников внедрять более серьезные телематические решения, поскольку тогда технология дает максимальный экономический эффект».

поскольку тогда технология дает максимальный экономический эффект».

Устаревшие стандарты

Убеждать получается не всегда, недоверие к российским разработкам все еще мешает продвигать их в рынок. С этим мнением солидарен еще один участник опроса ФБЖ Алексей Котов, директор по развитию бизнеса НПК «Суррег». Его компания работает в нише зеленых технологий, где непонимание и недоверие — один из главных стопоров продаж. Суррег — разработчик моторных масел, смазочных жидкостей и материалов без фосфора, азота и других вредных компонентов в составе. «Реальность такова, что мы много говорим о светлом будущем, когда транспорт станет экологичным, но транспортная отрасль не готова внедрять инновации прямо сегодня, несмотря на то, что сами технологии уже существуют, — комментирует ситуацию Алексей Котов. — Закупочная документация многих предприятий устарела, она сформирована по определенному стандар-

ту, в котором заявлены как обязательные признанные вредными компоненты». Наш собеседник уверен, что уже давно пора заниматься популяризацией подобных технологий, запрос на зеленый тренд есть у общества, цели озеленения планеты сформулированы на уровне правительств.

Все это оказывается лишь декларацией для подавляющего большинства российских чиновников, уверен Владимир



**ВЛАДИМИР
ВОРОЖЕЙКИН**

Генеральный директор
Titan Power Solution

Ворожейкин, генеральный директор Titan Power Solution. «Да, кое-где мы преуспели, — говорит он, — например, в развитии технологий автономного вождения: здесь мы на волне, в тренде. А давайте возьмем городской общественный транспорт

— так здесь мы отстаем по внедрению сберегающих технологий на 10–15 лет», — уверен Владимир Ворожейкин. Все потому, что нет целевого запроса со стороны муниципалитетов, а на правительственном уровне, со стороны лиц,

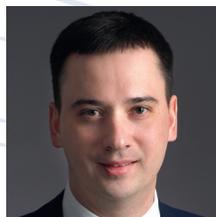
принимающих решения во власти, нет запроса на системное внедрение инноваций. В итоге бизнес самостоятельно ищет интересных, которые готовы внедрять инновационные решения. «Мы выискиваем единицы людей, которые уже понимают, что инновации необходимы для эффективного ведения бизнеса, — добавляет Владимир Ворожейкин. — Много участвуем в акселераторах, получаем право на внедрение, но далее все делаем за собственный счет. Мы готовы оплатить НИОКР, опытный образец. Но как только выходим на стадию серийного производства, в силу вступают стандартные процедуры закупок, и здесь уже цена, а не инновационность — в приоритете». В итоге, сетует Ворожейкин, такие компании, как Titan, за счет собственных средств и усилий создают рынок, продукт, инновацию, а потом им говорят «спасибо» и «добро пожаловать в мир стандартных процедур». Те, кто идут следом, не потратят ничего, но получают сформированный рынок и спрос.

Обратная сторона

Незрелость рынка, конечного бенефициара, разные уровни понимания и темпы цифровизации — транспортный сектор и сам в ожидании, что государство протянет ему руку помощи и поддержки. С этой точки зрения особенно интересны результаты опроса российских транспортных компаний, который провели эксперты Strategy Partners. В ходе него они выясняли степень готовности к цифровой трансформации отрасли транспорта и логистики (данные приведены в исследовании, подготовленном ГБУ «Агентство инноваций города Москвы». Общий процент не равен 100%, так как вопрос предполагал несколько вариантов ответа).

Характерно, что как наиболее востребованный инструмент госполитики участники называли повышение эффективности отраслевого регулирования. В итоге голоса распределились следующим образом: о

По старым меркам



**АЛЕКСЕЙ
КОТОВ**

Директор по
развитию бизнеса
НПК «Supper»

«Реальность такова, что мы мечтаем, много говорим о светлом будущем, где транспорт будет экологичным, но транспортная отрасль не готова внедрять инновации прямо сегодня, несмотря на то, что сами технологии уже существуют. Всё до банального просто: закупочная документация многих предприятий устарела, она сформирована по определенному стандарту, в котором заявлены как обязательные вредные компоненты».

повышении эффективности отраслевого регулирования высказалась почти половина опрошенных — 49%. В поддержке корпоративных НИОКРов и внедрении технологических решений нуждаются 43% транспортных компаний. О недостаточном уровне развития инноваций и предпринимательства в этой сфере упомянули 43% опрошенных, о развитии необходимой цифровой инфраструктуры — 35%, при этом половина компаний, работающих в сегменте пассажирских авиаперевозок и городской мобильности, отметили данную меру как значимую. О недостаточной открытости использования отраслевых данных заявили 24% респондентов, столько же упомянули о недостаточном уровне развития поставщиков технологических решений, особенно актуальной эта проблема является для сегмента пассажирских авиаперевозок. О необходимости повышать эффективность госзакупок инновационной продукции сказали 22%, еще 11% опрошенных предлагают развивать государственные НИОКРы в университетах и НИИ по приоритетным технологическим направлениям. Столько же участников опроса (11%) говорили о существующих международных торговых барьерах в сфере технологий. Лишь 3% посчитали важным повышать эффективность мер защиты интеллектуальной собственности в России.

Где искать деньги и поддержку?

Одни ищут актуальные решения, другие — заказчика. Обе стороны ждут адекватного нормативного регулирования и актуальных мер поддержки. Муниципальные власти прогрессивных городов готовы взять на себя функцию провайдера и помочь сторонам договориться, а заодно деньгами, если технология имеет потенциал к масштабированию и интерес со стороны отрасли. С таким месседжем к инновационным технологическим компаниям обратилась с трибуны форума «Инновации на



Неуместное сравнение



ДЕНИС ДРОЗДОВ

Генеральный директор, компания «Энергоэффективные технологии Arctic»

«Основной барьер для продвижения нашей инновационной технологии — ее стоимость. Она слишком дорога для муниципалитетов, которые сравнивают наше энергоэффективное решение с традиционными, но в этом и есть главная суть и инновационность, которыми отличается наша технология, а для городских властей цена по-прежнему важнее инновации и эффективности

эксплуатации. Мы дешевле европейских аналогов, так как все наше производство локализовано здесь. Но тарифы на электроэнергию внутри страны довольно низкие, поэтому нет острой необходимости внедрять технологии, которые экономят энергию».

транспорте» Кристина Кострома, первый заместитель руководителя департамента промышленности, предпринимательства и инновационного развития города Москвы.

Сегодня столичные власти сформировали три основных направления поддержки.

Первое, как назвала его спикер, — «распаковка спроса», как раз тот формат, когда компании-разработчику помогают найти заказчика. В этом пакете есть все, что необходимо для промотирования и продвижения продукта, взаимодействия с крупными заказчиками. Второй блок — финансовые инструменты. Здесь можно рассчитывать на помощь по привлечению частного финансирования и на господдержку. Третье — создание базовой инфраструктуры, помощь с локализацией и размещением производства.

Проверка на жизнеспособность

У московских властей уже есть опыт работы с инноваторами. Он показывает, что независимо от стадии реализации проекта один из самых частотных запросов — тестирование идей и решений в реальных условиях. Для этого Агентство запустило программу «Пилотное тестирование». В Москве действуют 150 площадок, из них пять позволяют тестировать решения и технологии для транспорта. К услугам разработчиков — муниципальные и частные площадки, от ЦОДД до таксопарков. Все они в поисках новых решений для повышения эффективности бизнеса. В поисках и сам

муниципалитет, который является одним из крупнейших заказчиков. Его потребности агрегирует программа «Городские запросы». Под них Агентство инноваций города ищет нужные продукты и решения. Так, столичный Департамент транспорта сформулировал сразу несколько задач, большая часть которых связана с новым программным обеспечением. Особый спрос у столичных транспортников на решения в области моделирования и обработки транспортных потоков, а также на решения более эффективного светофорного регулирования, построения и отладки нейросетей и др.

Еще одна наша программа поддержки, «Московский акселератор», нацелена на то, чтобы познакомить небольшие технологические компании с крупными заказчиками. В конце декабря 2021 года завершился трек в области транспортной мобильности, к которому крупный бизнес проявил большой интерес. В проекте — НЛМК, КАМАЗ и многие другие. «Мой призыв: активно участвуйте! — обращается к технологическим стартапам Кристина Кострома, первый заместитель руководителя департамента промышленности, предпринимательства и инновационного развития города Москвы. — Мы провели 13 акселераторов, в воронку попали более пяти тысяч проектов, из них были отобраны 330 компаний, для которых мы привлекли более 850 млн частных инвестиций. На пилотную стадию вышли более 200 участников, а это уже возможность заработать на своих решениях».

Чтобы максимально увеличить шансы стартапа привлечь инвестиции в проект, была разработана программа «Инвестиционная упаковка». Она призвана помочь начинающим предпринимателям грамотно «упаковать» свой бизнес как продукт. Для этого с компанией, прошедшей отбор по базовым критериям, работает группа консультантов, которая помогает структурировать финансовую



и бизнес-модель, готовит компанию к презентации перед инвесторами. После этого стартап представят бизнес-ангелам, фондам, чтобы максимально повысить его шансы на привлечение внешних инвестиций.

Для тех, кто упакован, освоил российский рынок и ищет выход на международные, существуют различные форматы экспортной поддержки, например, субсидирование на сертификацию и патентование за рубежом, правительство организует бизнес-миссии и предлагает другие форматы взаимодействия с международными деловыми кругами.

Как получить деньги?

Традиционно самый большой интерес вызывают формы финансовой поддержки. По словам Кристины Костромы, самыми востребованными у технологических компаний являются пять из них: инжиниринг, когда московские власти софинансируют 50% затрат, но не более 50 млн руб. Чтобы получить грант, важно иметь уникальный продукт или решение. Технологическая компания может рассчитывать на субсидию на оборудование — по модели софинансирования можно компенсировать 25% затрат, но не более 10 млн руб.

Комплексные инновационные проекты правительство Москвы софинансирует в размере до 20% затрат по целому ряду направлений: строительные работы, в том числе ремонт, оборудование, программное обеспечение и приобретение НИОКР. Как работает механизм: компания заключает соглашение с мэрией Москвы, в рамках которого берет на себя обязательства инвестировать определенную сумму в проект, а власти обязуются софинансировать расходы в течение трех лет.

Для технологичных компаний разработана программа льготного кредитования. Если речь идет о рефинансировании, можно получить до 100 млн руб., о новом кредите — до 35 млн руб. Власти также субси-



дируют процентную ставку по кредиту в размере 8%. Московский венчурный фонд готов предоставлять беззалоговые кредиты до 36 млн руб. при условии наличия в проекте заинтересованного инвестора.

Спрос на инновации в транспортно-логистическом секторе огромен. Несмотря на пандемию, которая охладила пыл инвесторов и заставила занять выжидательную позицию по многим проектам, по итогам сложного 2020 года транспорт и логистика вошли в топ-10 отраслей по объему и количеству привлеченных инвестиций в России. Эксперты уверены, что итоги прошедшего 2021-ого года будут еще более впечатляющими.

ФБЖ

Трудовая иммиграция:

перспективы и нюансы развития отрасли

Из чего складывается путь любого трудового иммигранта сегодня? Не будет преувеличением сказать, что важнейшая задача — подбор компании, которая обеспечит профессиональный подход к организации дела. Трудовая иммиграция — процесс юридически сложный, требует высокого профессионализма, знания нюансов и внимания к деталям.

Порядка сорока стран заслуживают внимания с точки зрения трудовой иммиграции. Причины вполне очевидны: за границей можно заработать значительно больше. Людей привлекают экономическая стабильность и предсказуемость, есть перспективы получить ВНЖ, ПМЖ и в дальнейшем гражданство. С работой за рубежом многие связывают надежды на лучшую жизнь для себя и своих близких. Воодушевленные новыми перспективами, граждане даже не подозревают, какие подводные камни встретятся им на пути. Между тем их ждет настоящее испытание — на удачливость, рассказывает эксперт номера Светлана Чеботарь, учредитель и генеральный директор агентства «IMMIGRATION-365».

— *Сегодня отрасль услуг по организации трудовой иммиграции буквально перенасыщена недобросовестными исполнителями. Как уже на первом этапе понять, с кем вы имеете дело?*

— Да, вы правы, сориентироваться непросто. По моим оценкам, 40% компаний имеют низкий уровень профессионализма, 50% — мошенники. Получается, что

90% компаний, предлагающим подобные услуги, нельзя доверить многоступенчатый, насыщенный юридическими нюансами процесс подбора нужной вакансии. Для добросовестных игроков это серьезная проблема, ведь тень падает и на них. К сожалению, совсем незначительная часть участников рынка, оказывающих услуги по трудовой иммиграции (порядка 10%), способна работать со знаком качества. Этот рынок в России еще очень незрелый, а потому каждому, кто хочет благополучно уехать работать за границу, стоит быть особенно внимательным и осторожным при выборе исполнителя этой задачи.

— *Что предлагают клиентам добросовестные компании?*

— Вне зависимости от ситуации стараются найти для клиента оптимальные варианты. Если случается отказ в визе, а такое у нас бывает крайне редко, клиенту предлагают работу в лояльных странах. При этом солидные компании не берут на себя неоправданные риски, если видят, что человеку могут отказать в визе, что он не соответствует требованиям работодателя. Честность и открытость в диалоге с клиентом — еще один важный показатель. Для тех, кто в рынке всерьез и надолго, важна репутация, отзывы. В век социальных сетей все на виду. Для серьезных игроков каждый клиентский отзыв важен. В сфере услуг «сарафанное радио» всегда будет важнейшим инструментом продвижения.

— *Как давно вы работаете на рынке услуг по трудовой иммиграции?*

— Наше агентство по трудоустройству «IMMIGRATION-365» оказывает услуги с 2019 года. Могу с уверенностью сказать, что сегодня именно мы задаем стандарты качества работы в отрасли: я и моя команда построили эффективные каналы коммуникации с зарубежными партнерами, сформировали пул надежных работодателей, с которыми можно взаимодействовать. Все эти годы мы работали на свою репутацию, чтобы нам могли доверять не только клиенты, но и зарубежные партнеры. Будущее — именно за чистоплотными игроками, которые доказали свою надежность. Наша компания «IMMIGRATION-365» запустила программу масштабирования с помощью франшизы. Если вам интересна эта ниша, приглашаем к сотрудничеству. Наша профессиональная репутация станет для вашего бизнеса отличным стартом.



**СВЕТЛАНА
ЧЕБОТАРЬ**

Учредитель
и генеральный
директор агентства
«IMMIGRATION-365»

НАШЕ АГЕНТСТВО ПО ТРУДОУСТРОЙСТВУ «IMMIGRATION-365» ОКАЗЫВАЕТ УСЛУГИ С 2019 ГОДА. МОГУ С УВЕРЕННОСТЬЮ СКАЗАТЬ, ЧТО СЕГОДНЯ ИМЕННО МЫ ЗАДАЕМ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА РАБОТЫ В ОТРАСЛИ

ФБЖ

СПЕЦПРОЕКТ

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УРАЛ
БИЗНЕС
журнал

ЗАКАЗОВ ДОСТАТОЧНО, А ДЕНЕГ МАЛО

Такое мнение высказали 86% участников опроса, который проводился по инициативе Союза «Уральское объединение строителей». Но даже при этом уральские строители не спешат в проекты реновации. Почему? Итоги прошедшего года в строительной отрасли Урала анализирует Сергей Ренжин, генеральный директор Союза «Уральское объединение строителей», члена правления СПО «Лига проектных организаций».

ЗАСТРОИМ ВСЕ!

Свердловские строители установили новый исторический максимум — в 2021 году в регионе были введены в эксплуатацию 2,9 млн м² жилья. Это самый высокий показатель за последние десятилетия. Воодушевленные успехами 2021-ого, региональные власти намерены побить установленный рекорд уже по итогам года текущего. Что может пойти НЕ ТАК?



ОФОРМИ ПОДПИСКУ НА ИЗДАНИЕ, ЧТОБЫ БЫТЬ В КУРСЕ!



ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ

pressa.ru/ru/magazines/federalnyj-biznes-zhurnal#



НА САЙТЕ

ural.business-magazine.online
в разделе «ПОДПИСКА»

ПЕЧАТНАЯ ВЕРСИЯ

Запрос на
[podpiska@business-
magazine.online](mailto:podpiska@business-magazine.online)



59₽

Цена за
электронную
версию одного
номера

ОСНОВНАЯ ЧИТАТЕЛЬСКАЯ АУДИТОРИЯ



ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕСА



ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ



УПРАВЛЯЮЩИЕ СОБСТВЕННИКИ

[INSTAGRAM.COM/BUSINESSMAGAZINE.URAL](https://www.instagram.com/businessmagazine.ural)

[T.ME/BUSINESSMAGAZINE_URAL](https://t.me/businessmagazine_ural)

[FACEBOOK.COM/BUSINESSMAGAZINE.URAL](https://www.facebook.com/businessmagazine.ural)

[OK.RU/GROUP/60093447864409](https://ok.ru/group/60093447864409)

[VK.COM/BUSINESSMAGAZINE.URAL](https://vk.com/businessmagazine.ural)

[TWITTER.COM/BIZMAGURAL](https://twitter.com/bizmagural)

ЦЕНТРАЛИЗОВАННАЯ РЕДАКЦИЯ

+7 (495) 727-01-67

Реклама. 12+

Заказов достаточно, а денег мало

По итогам 2021 года строительные материалы подорожали на 24% и их стоимость продолжает расти, заявляет Росстат. Так, в декабре 2021 года цены в среднем выросли на 0,2%. Красный кирпич и ламинат подорожали на 1,9%, оконное стекло — на 1,2%, рубероид — на 0,8%. Кажется, что строительный бизнес живет в иной реальности, в которой подорожание по ряду позиций стройматериалов в минувшем году составило до 100%. Такие цифры называли участники СРО «Уральское объединение строителей» в ходе опроса по итогам работы в 2021 году. Растущие цены на материалы, удорожание рабочей силы многих довели до банкротства — стоимость услуг и материалов повысилась, а цена контрактов нет. До их пересмотра дотянул не каждый, ведь в строительном бизнесе почти половина — компании малого и среднего бизнеса.

Вопросе, который проводился по инициативе Союза «Уральское объединение строителей», участвовали 2000 организаций, входящих в СРО. Общий вывод по итогу не утешителен: заказы есть, но денег больше не стало. Такое мнение высказали 86% опрошенных. Галопирующая инфляция «съела» все, что могла. Плюс проблемы с рабочей силой: ее дефицит спровоцировал удорожание найма. О том, что еще важного произошло в отрасли, и как уральский строительный бизнес справлялся с трудностями пандемийного периода, «ФБЖ_Урал» спросил у Сергея Ренжина, генерального директора Союза «Уральское объединение строителей», члена правления СРО «Лига проектных организаций».

— В конце 2021 года вы организовали опрос среди членов СРО. Какие генеральные выводы вы для себя сделали по его результатам?

— Главный вывод: ситуация на строительном рынке сложилась парадоксальная. Бизнес тех, кто заказывает строительство, продает готовые объекты, процветает: в 2021 году в России ввели в строй 90 миллионов квадратных метров жилья. Владимир Путин назвал эти показатели рекордными. Казалось бы, строители должны радоваться — больше прибыли! Однако есть и другая сторона медали. Подрядные компании, те, кто своими руками возводит здания для заказчиков, малый и средний бизнес, чувствуют себя стабильно: не наблюдается резкого «взрыва», роста показателей их бизнеса, но нет и значительного падения объемов заказов. Так считают 86% участ-

50%

**СОСТАВЛЯЛ
ДЕФИЦИТ**

рабочей силы на
стройках Урала в 2021
году.



ников опроса. Подрядчики отмечают, что 2021 год принес достаточное для выживания количество заказов, но уровень прибыли снизился на 20% по сравнению с прошлым годом.

— Что вы скажете о строительном рынке Урала: растет или сжимается?

— Если судить по количеству организаций, вступивших в СРО «Уральское объединение строителей» в прошлом году, то можно смело утверждать, что рынок строительных организаций активно развивается и прирастает новыми игроками. Практически каждую неделю вступает минимум одна компания, а за весь прошлый год вступили почти 2000 участников. «Лига проектных организаций» открылась недавно, но и проектировщики тоже обращаются к нам каждую неделю.

— Но в начале диалога вы сказали, что финансовые показатели строительных компаний оставляют желать лучшего, в чем причина?

— Причина одна и она очевидна — удорожание строительства. Все наверняка слышали, даже те, кто не имеет прямого отношения к строительному бизнесу, но шуму было много, насколько существенно выросли цены на стройматериалы, на некоторые позиции рост составил до 100%. Приведу несколько фактов. В начале 2019 года кирпич стоил 8,50 руб. за штуку, в период пандемии подорожал до 20 руб. Несмотря на то, что продукция отечественная, поставщики оправдывают повышение цен ростом курса валют. Что касается арматуры, стоимость до пандемии составлял 37–38 000 рублей тонну. В ноябре закупили уже по 40 000–42 000 рублей за тонну. Чуть позже трейдеры стали продавать по 62 000 рублей за тонну. Почему, спрашивают поставщиков, а они отвечают, что увеличи-



**СЕРГЕЙ
РЕНЖИН**

Генеральный директор
Союза «Уральское
объединение
строителей», член
правления СРО «Лига
проектных организаций»



**МЫ ДОЛГО ЭТОГО ДОБИВАЛИСЬ, НЕ
РАЗ ОБРАЩАЛИСЬ В МИНСТРОЙ. В
КОНЦЕ МАРТА 2021 ГОДА СОВМЕСТНО
С НАЦИОНАЛЬНЫМ ОБЪЕДИНЕНИЕМ СТРОИТЕЛЕЙ
МЫ НАПРАВИЛИ ПИСЬМО ВИЦЕ-ПРЕМЬЕРУ МАРАТУ
ХУСНУЛЛИНУ С ПРОСЬБОЙ СКОРРЕКТИРОВАТЬ
АЛГОРИТМ ДЛЯ ПОДРЯДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. К НАМ
ПРИСЛУШАЛИСЬ, ЧТО ВАЖНО**

лась стоимость металла на мировом рынке. Местные торговцы металлом решили, что наш рынок не хуже. Арматура используется для монолита и в среднем составляет порядка 40% от стоимости дома. Кстати, рост цен на некоторые стройматериалы продолжается: на инженерные системы (отопление, водоснабжение, канализация), на материалы для внутренней отделки: уголки, саморезы, гипсокартон, краски, керамогранит, шпаклевка, кровельные материалы. По мере увеличения цен растёт и себестоимость труда. Услуги рабочих подорожали на четверть в зависимости от их квалификации и специализации.

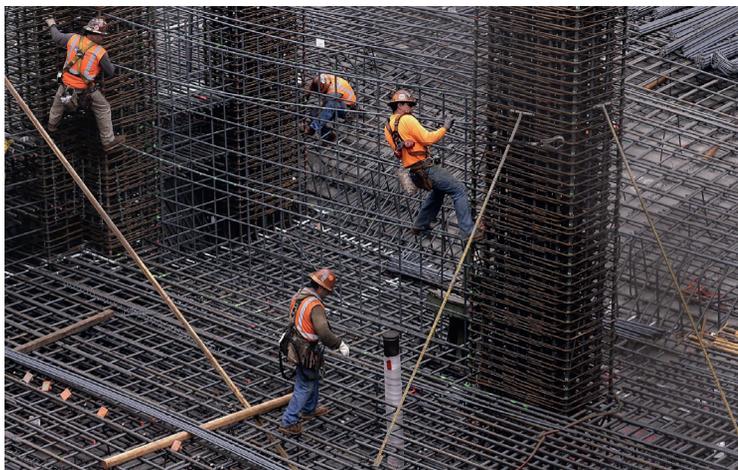
— Каким образом рост цен на стройматериалы влияет на удорожание рабочей силы?

— Как говорят руководители строительных организаций, рабочие видят ненормальную ситуацию с ростом цен на материалы, естественно, хотят больше зарабатывать. Срабатывает некий психологический фактор: все повышают расценки, и я тоже, на хайпе, как говорится.

— Понятно, что инфляция ставит строителей в тупик, обостряет вопрос

стоимости госконтрактов и их пересмотр. Соответствующее решение по пересчету стоимости строительных контрактов (объекты по 44 ФЗ — школы, детские сады, дворцы культуры и т. п.) Правительство РФ уже приняло. Увеличения цены в пределах 30% достаточно, может ли оно покрыть инфляцию на стройматериалы?

— Да, практика пересчета стоимости контракта показала, что строители укладываются в пределах нормы, заявленной в постановлении правительства. Но нельзя не сделать оговорку, что в Свердловской области возникли сложности с пересмотром подобных контрактов. Дело в том, что регионы должны были принять свой нормативный акт о возможности изменения цены контракта. Мы обратились к губернатору Свердловской области с просьбой о принятии регионального акта. В итоге такой акт приняли в декабре 2021 года. До этого момента мы постоянно получали сведения о банкротстве строительных компаний и о приостановке работ, некоторые так и не дождались решения вопроса и вынуждены были закрыть бизнес. Рад, что в правительстве области нас все-таки услышали.





— **Какие прогнозы на 2022 год по ценам на основные стройматериалы вы принимаете на веру?**

— Верить можно только тому, что отражает реалии. Большие надежды строители связывают с введением ресурсно-индексного метода определения сметной стоимости строительства. Он лег в основу обновленной сметно-нормативной базы (ФСНБ). Разработчики из ФАУ «Главгосэкспертиза России» заявляют, что ФСНБ существенно переработана — цены актуализированы по состоянию на 1 января 2022 года, сама база значительно обновлена по сути, из нее исключили все строительные ресурсы, которые сегодня уже не производятся промышленностью. Из базы исключены так называемые ФЕРы — единичные расценки. К сбору данных обещают подключить регионы, то есть сами поставщики стройматериалов будут подавать актуальные цены в единую информационную систему. Окончательный переход к применению ресурсно-индексного метода определения сметной стоимости строительства должен случиться во второй половине 2022 года.

— **Способны ли нововведения кардинально решить проблему удорожания госконтрактов?**

— Все не так просто. Проблема заключается в том, что поставщики не считают систему идеальной и не спешат озвучивать реальные цены на материалы. Вопрос, как мотивировать поставщиков, пока остается открытым. Надеюсь, профессиональное сообщество строителей совместно с поставщиками сможет найти компромисс, который устроит все стороны. В связи с этим приглашаю всех к открытому диалогу на международном форуме по закупкам в строительстве и проектировании World Build/State Contract. Он состоится 24 февраля 2022 года в офлайн-режиме в

Екатеринбурге, можно участвовать онлайн. Мы как организаторы форума (совместно с «Национальным объединением строителей»), как СРО, представляющее интересы строителей, максимально заинтересованы в широком обсуждении проблем.

АГЕНТСТВА ПО ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ БУДУТ ОБУЧАТЬ РАБОЧИХ ЗА СВОЙ СЧЕТ, ГОТОВИТЬ ВСЕ ДОКУМЕНТЫ. РАБОТОДАТЕЛЬ ПРОВОДИТ СОБЕСЕДОВАНИЯ, ВЫБИРАЕТ НУЖНЫХ ЛЮДЕЙ. АГЕНТСТВА ЯВЛЯЮТСЯ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫМИ СТРУКТУРАМИ, РАБОТАЮТ БЕСПЛАТНО, ОБУЧАЮТ ПЕРСОНАЛ, ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ГРАЖДАНАМ ВЕСЬ ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ, ЧТОБЫ ОНИ МОГЛИ ЛЕГАЛЬНО, «ВБЕЛУЮ» ВЪЕХАТЬ И РАБОТАТЬ В РОССИИ

— **В прошлом году СРО заключило соглашения с агентствами по трудовой миграции Узбекистана и Таджикистана о цивилизованном наборе рабочих для строительства. Что изменится, и как теперь будет организован этот отбор с вашим участием?**

— Еще в прошлом году в алгоритме действий правительства РФ по привлечению иностранных работников подрядными строительными организациями наметили послабления. Минстрой разрешил использовать труд мигрантов организациям со среднесписочной численностью менее 250 человек и годовой выручкой менее 2 млрд руб. Это существенные послабления для малого бизнеса, которые позволяют им решить вопрос дефицита рабочей силы, а

он на стройках Урала составлял до недавнего времени 50%. Кроме того, подрядные строительные компании получили возможность привлекать рабочих из Узбекистана и Таджикистана — ранее эти страны в списке правительства не значились.

Мы долго этого добивались, не раз обращались в Минстрой. В конце марта 2021 года совместно с Национальным объединением строителей мы направили письмо вице-премьеру Марату Хуснуллину с просьбой скорректировать алгоритм для

подрядных организаций. К нам прислушались, что важно.

После того как были внесены соответствующие корректировки в алгоритм найма иностранцев, мы заключили соглашения с агентствами по трудовой миграции Узбекистана и Таджикистана о цивилизованном наборе рабочих для строительства. Механизм будет действовать так: агентства по внешней трудовой миграции обучают рабочих за свой счет, готовят все документы, работодатель проводит собеседования, выбирает нужных людей. Агентства являются правительственными структурами, работают бесплатно, обучают персонал за свой счет, предоставляют гражданам весь пакет документов, чтобы они могли легально, «вбелую» въехать и работать в России.

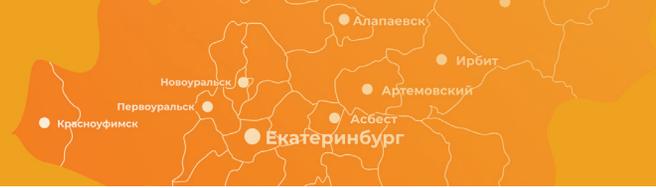
ГЧП И РЕНОВАЦИЯ ПРЕДПОЛАГАЮТ СЛИШКОМ ДОЛГИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС, ЭТО ВЛОЖЕНИЕ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ НА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. В СЛУЧАЕ РЕНОВАЦИИ ЕСТЬ ЕЩЕ И ПРОБЛЕМНЫЕ СОГЛАСОВАНИЯ С ЖИЛЬЦАМИ. ПРОЩЕ СТРОИТЬ ОБЫЧНЫЕ ОБЪЕКТЫ. ДА, УЧАСТИЕ В ПОДОБНЫХ ПРОЕКТАХ ДАЕТ И ДРУГИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ, И БОЛЬШИЕ МАСШТАБЫ, НО ЭТО УДЕЛ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ. НАША МИССИЯ — ПОМОГАТЬ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ

— Иностранцы готовы работать за меньшие деньги, чем российские граждане?

— Весь найм подорожал, иностранная рабочая сила тоже стала значительно дороже.

— Неудивительно, что в этих условиях строители просят о трудовой безопасности, как ее можно обеспечить?





— Да, зависимость от иностранной рабочей силы тяготит российский строительный сектор. В некоторых регионах уже во всеуслышание заявляют о необходимости ограничить количество иностранных рабочих, например, недавно об этом говорил мэр Москвы Собянин.

В российском обществе распространен миф, что русские не привыкли работать руками на стройке, но дело тут в другом. Чтобы вернуть местных на стройплощадки, необходимо популяризовать строительные специальности, активнее привлекать молодежь — нужна государственная системная программа по устройству в штат молодых кадров. Сегодня строители ходят по замкнутому кругу. В свое время мы начали взаимодействие с техникумами и колледжами. Они были готовы предоставлять студентов сначала на практику, потом на работу. Оказалось, что редкий подрядчик готов взять в штат неопытного специалиста прямо со студенческой скамьи. У компаний нет ресурса для обучения, а как набраться опыта, если тебя не берут на работу без навыков? Без системности и государственного участия в этом вопросе прогресса не достичь.

— Один из важных трендов года, отмеченный вами в ходе опроса строителей, — отсутствие массового интереса подрядчиков к темам реновации и государственно-частного партнерства (ГЧП). Как вам кажется, с чем это связано? Готовы ли вы через СРО популяризовать ГЧП и КРТ как эффективные инструменты развития проектов?

— Мы готовы популяризовать то, что полезно подрядным компаниям. По мнению последних, ГЧП и реновация предполагают слишком долгий инвестиционный процесс, это вложение собственных средств на несколько лет. В случае реновации есть



еще и проблемные согласования с жильцами. Проще строить обычные объекты. Да, участие в подобных проектах дает и другие перспективы, и большие масштабы, но это удел крупных компаний. Наша миссия — помогать малому и среднему бизнесу. Подрядчики играют по другим правилам и живут сегодняшним днем.

— С января вступил в силу «второй оптимизационный пакет» по 44 ФЗ (строительство социальных, муниципальных объектов). Каких позитивных сдвигов ждете? Можно ли назвать этот пакет мер эффективным для строительного бизнеса?

— Я бы назвал его прогрессивным. Есть движение вперед, но проблемы малого и среднего бизнеса он до конца не решает. Из прогрессивного: до трех ограничено число способов закупок, сокращены сроки их проведения. Банковская гарантия должна быть независимой. Вводится полная автоматизация закупочных процедур, установлен срок оплаты работ — до 10 дней. Активирование будет электронным, заказчики не смогут затягивать сроки подписания и оплаты работ. И опять приятно констатировать, что

правительство слышит наши предложения и инициативы коллег.

— Пакет обновлений, в частности, предусматривает антидемпинговые меры для выбора профессионального поставщика. Расскажите о механизме более подробно? Что он изменит в процедурах и подходах к конкурсам?

— Совместно с Национальным объединением строителей мы выступали за то, чтобы акцент «выбираем по цене» был смещен в пользу «выбираем по качеству». Шаг к такому переходу — возможность для заказчика проводить конкурсы, а не аукци-

оны. Во втором пакете поправок появилось одно из значимых нововведений — универсальная предквалификация. Участники должны будут подтвердить опыт исполнения минимум одного контракта (44-ФЗ) или договора (223-ФЗ) за последние три года. Такие конкурсы по выбору опытных исполнителей вместо аукционов по цене, когда мог победить непрофессионал, позволяют не останавливать стройки из-за некачественных работ.

Регулятор готов пойти еще дальше. Сегодня разрабатывается рейтинговая система для подрядчиков. Кроме опыта работы, рейтинг предусматривает и другие критерии: например, выбор подрядчиков на основании данных о его материально-техническом положении и т. п. Кстати, рейтинговый подход станет ключевой темой на форуме World Build/State Contract.

— Какие из вызовов будут определять развитие отрасли в 2022 году?

— В ближайшей перспективе строителей ждет внедрение BIM-технологий. По постановлению правительства, с 1 января 2022 года 3D-модель объекта стала обязательной частью в госзаказе. Пока среди заказчиков и подрядчиков нет понимания, как вести документацию в электронном виде. Для этого сегодня создается ГОСТ. Строителям и проектировщикам его представят на форуме World Build/State Contract. В его рамках мы хотим собрать как можно больше мнений профессиональных участников рынка о наиболее системных проблемах в закупках в сфере строительства. По итогам проведения форума мы сформулируем новые законодательные инициативы. О том, что мешает развивать бизнес, может заявить любой участник форума. Кстати, по итогам предыдущего форума мы направили порядка 50 инициатив в исполнительные органы власти России.

КСТАТИ, РОСТ ЦЕН НА НЕКОТОРЫЕ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ ПРОДОЛЖАЕТСЯ — НА ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ (ОТОПЛЕНИЕ, ВОДОСНАБЖЕНИЕ, КАНАЛИЗАЦИЯ), НА МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ВНУТРЕННЕЙ ОТДЕЛКИ: УГОЛКИ, САМОРЕЗЫ, ГИПСОКАРТОН, КРАСКИ, КЕРАМОГРАНИТ, ШПАКЛЕВКА, КРОВЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ. ПО МЕРЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ЦЕН РАСТЁТ И СЕБЕСТОИМОСТЬ ТРУДА





Застроим все!

Свердловские строители установили новый исторический максимум: в 2021 году в регионе были введены в эксплуатацию 2,9 млн м² жилья — это самый высокий показатель за последние десятилетия. При этом чуть больше 1,5 млн м² приходится на Екатеринбург, а в процентах это 93,7%. Собрали в одном кейсе самые знаковые и интересные цифры, которые красноречиво доказывают, что в последние годы строительство стало одним из ключевых драйверов развития свердловской экономики. Воодушевленные успехами 2021-ого, региональные власти намерены побить установленный рекорд уже по итогам года текущего.

Причин у бурного роста жилищного строительства в регионе несколько: важнейшую роль сыграли многочисленные государственные программы, например, переселение граждан из аварийного и ветхого фонда и стройки социальных объектов. Для тех, кто покупал жилье на собственные средства, определяющим фактором в решении жилищного вопроса стала доступная ипотека. По данным Банка России, за восемь месяцев 2021 г. жители Свердловской области получили более 43 000 ипотечных жилищных кредитов, это на 28,8% больше уровня 2020 г.

Построить мало, надо продать

На данный момент в Свердловской области возводятся 283 дома общей площадью 3,4 млн квадратных метров — хороший задел на текущий год, по итогам которого власти хотят побить рекорд 2021-ого. Кстати, Екатеринбург продолжает расти вверх: наибольшая доля жилищного строительства в городе, более половины, приходится на дома высотой 25+ этажей. Самый высокий строящийся жилой дом в Свердловской области — 37-этажный многоквартирный дом в ЖК «Квартал Татлин» (застройщик «PRINZIP»). А самым большим строящимся жилым домом по общей площади в Свердловской области является многоквартирный дом в ЖК «Жилой квартал Eleven»

(застройщик «ГК КОРПРОС»). По состоянию на октябрь 2021 года строительство жилья в Свердловской области осуществляют 135 компаний (юридических лиц).

Бум строительства привел к тому, что выбор новостроек в 2021 году вырос на 64%,

Строительство жилья профессиональными застройщиками Свердловская область

ТЕКУЩИЙ ОБЪЕМ СТРОИТЕЛЬСТВА, М² НА ОКТЯБРЬ 2021

3 457 092

+4,1% к октябрю 2020

СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЙ ВВОД ЖИЛЬЯ ЗАСТРОЙЩИКАМИ, М² ЗА ПОСЛЕДНИЕ 12 МЕС.

135 492

+10,9% к предшествующим 12 мес., Росстат

ДОЛЯ ВВОДА ЖИЛЬЯ ЗАСТРОЙЩИКАМИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 12 МЕС.

54,7%

-6,2 п.п. к предшествующим 12 мес., Росстат

43000

**ИПОТЕЧНЫХ
ЖИЛИЩНЫХ
КРЕДИТОВ**

получили жители Свердловской области за восемь месяцев 2021 г., это на 28,8% больше уровня 2020 г. (по данным Банка России).

а вот продажи новостроек идут не столь активно, как хотелось бы девелоперам и риелторам. По словам президента Уральской палаты недвижимости, вице-президента Российской гильдии риелторов Илоны Соболевой, на конец декабря 2021 года было не распродано 33 тысячи квартир, и это своего рода антирекорд последних лет. Одной из причин стало существенное подорожание квадратного метра: за год новостройки в Екатеринбурге прибавили в цене 20% (вторичка подорожала на 19%). В итоге средняя цена за 1 м² на первичном

рынке превысила отметку в 106 тысяч руб., а во вторичном жилом фонде составила 94 тысячи. 66% сделок в сегменте новостроек — это покупка за счет ипотечных кредитов. Именно рынок ипотеки и ставки по ней будут определять динамику спроса и в 2022-ом году. Повышения благосостояния граждан ждать особо не приходится. Все надежды на пролонгацию ипотечных программ.

Спасательный круг

Свои подводные камни есть и при строительстве по госзаказу. И минувший год многих участников строительного рынка заставил понервничать. Когда цены на стройматериалы пошли в неконтролируемый и плохо прогнозируемый рост, себестоимость вышла из-под контроля. Многие строительно-подрядные организации перестали сводить концы с концами и упали только на пересмотр стоимости контрактов, иные не дотянули до этого момента, возник риск массовой остановки строительства сотен объектов.

В итоге подрядным организациям, выполняющим работы по капитальному ремонту многоквартирных домов, дали возможность пересмотреть действующие государственные контракты в связи с подорожанием материалов и оборудования и продлили срок их пересмотра до 1 января 2023 года. Соответствующее постановление в декабре подписал председатель правительства РФ Михаил Мишустин. С 1 января оно вступило в силу. Согласно документу цена подписанного ранее договора может быть увеличена максимум до 25%. Под пересмотр попадают госконтракты по строительству, реконструкции, капитальному ремонту, сносу объекта капитального строительства, проведению работ по сохранению объектов культурного наследия.

Однако, чтобы запустить механизм пересмотра, свои постановления должны принять региональные власти. На Урале вопрос до

ЕКАТЕРИНБУРГ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ ВВЕРХ: НАИБОЛЬШАЯ ДОЛЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ГОРОДЕ, БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ, ПРИХОДИТСЯ НА ДОМА ВЫСОТОЙ 25+ ЭТАЖЕЙ. САМЫМ ВЫСОКИМ СТРОЯЩИМСЯ ЖИЛЫМ ДОМОМ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЯВЛЯЕТСЯ 37-ЭТАЖНЫЙ МНОГОКВАРТИРНЫЙ ДОМ В ЖК «КВАРТАЛ ТАТЛИН» (ЗАСТРОЙЩИК «PRINZIP»)





конца не решен. Соответствующее постановление правительство региона одобрило еще в декабре 2021 года. Но рабочая группа, которая должна заняться пересмотром условий госконтрактов на проведение работ в строительной отрасли, на середину января еще не приступила к работе.

С опорой на госзаказ

Масштабные планы по строительству по госконтрактам стимулируют повышенный спрос со стороны отрасли. Так, Союз «Уральское объединение строителей» зафиксировал 10%-ный рост интереса к бюджетному строительству со стороны строительного-подрядных организаций. Оно и понятно, ведь речь идет о хороших объемах. В 2021 году в Свердловской области построили 22 социально-значимых объекта: пять школ, шесть детсадов, четыре спортивных объекта, два учреждения культуры. В 2022 году начнется и продолжится строительство 27 социальных объектов.

Кроме того, правительство РФ одобрило Свердловской области инфраструктурные кредиты на 11,9 млрд. Средства направят на реализацию пяти проектов. Среди них — строительство в Солнечном «губернаторского лицея» на 1200 мест. На него планируется направить 2,95 млрд рублей за два года. Уже возводится жилье в микрорайоне Новокольцовский. Инфраструктурный кредит позволит начать здесь строительство улично-дорожной сети. В Академическом построят поликлинику, стоимость проекта составит почти 2,8 млрд рублей. «Бюджетные кредиты, одобренные комиссией федерального правительства, будут потрачены на развитие социальной и коммунальной инфраструктуры, — отметил министр строительства и развития инфраструктуры Свердловской области Михаил Волков. — Они позволят нам развивать новые территории».

Подобные инфраструктурные проекты обеспечат строителям региона солидный



Пойдем на рекорд



**ЕВГЕНИЙ
КУЙВАШЕВ**

Губернатор
Свердловской
области



«НЕСМОТЯ НА
ТО, ЧТО 2021 ГОД
БЫЛ РЕКОРДНЫМ

ДЛЯ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ,
МЫ БУДЕМ УВЕЛИЧИВАТЬ
ТЕМПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ,
БУДЕМ СТАВИТЬ РЕКОРД ПО
СТРОИТЕЛЬСТВУ НА 2022 ГОД».

фронт работ. Текущий год для свердловских строителей обещает быть напряженным. Сначала предстоит договориться с региональным правительством об увеличении стоимости действующих контрактов. Стройматериалы продолжают дорожать, что лишает строителей надежды на стабильность. В подобной ситуации бизнес ждет от властей поддержки и понимания, чтобы всем вместе было чем гордиться, подводя итоги очередного года.

ФБЖ

ПАРТНЕРСКИЙ МАТЕРИАЛ

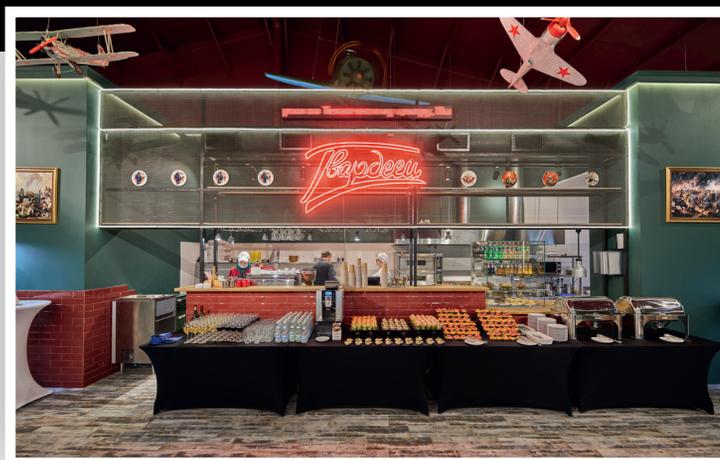
Там русский дух...

Отгремели новогодние праздники, а мы уже спешим запланировать, забронировать, одним словом, тщательно подготовиться к грядущим. Самое время рассказать, как можно отметить 23 февраля интерактивно, с акцентом на истинный патриотизм, в настоящей армейской атмосфере и с массой активностей, которые мужчины точно оценят. И для этого совсем рядом с Москвой есть отличная площадка — ресторан «Гвардеец» от «Патриот групп банкет».

Подготовку праздника возьмет на себя «Патриот банкет групп». Наша задача — рассказать о том, какие сценарии возможны на данной локации. Впрочем, подойдет она не только для мужского корпоратива, но и для любого формата досуга, который вы для себя запланировали. Семей туда тоже можно и нужно: на день рождения взрослого или ребенка (последние точно оценят и будут счастливы). В «Патриот» можно рвануть ради веселых выходных, которые хочется провести за городом, активно и непременно на свежем воздухе.

Полный разгуляй

Чем хороши подобные локации, так это тем, что в одном месте есть все и сразу: развлечения, музеи, игровые зоны для взрослых и детей, несколько ресторанов с разным количеством посадочных мест, а еще много пространства для самых больших компаний: простор, свобода, свежий воздух — одним словом, полный разгуляй. И это не преувеличение. Судите сами: территория парка — 5500 гектаров, на ней расположены военно-исторический комплекс «Партизанская деревня», Центр военно-тактических



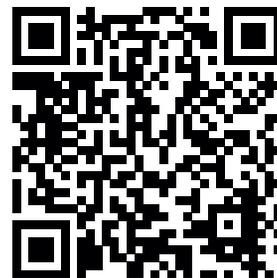
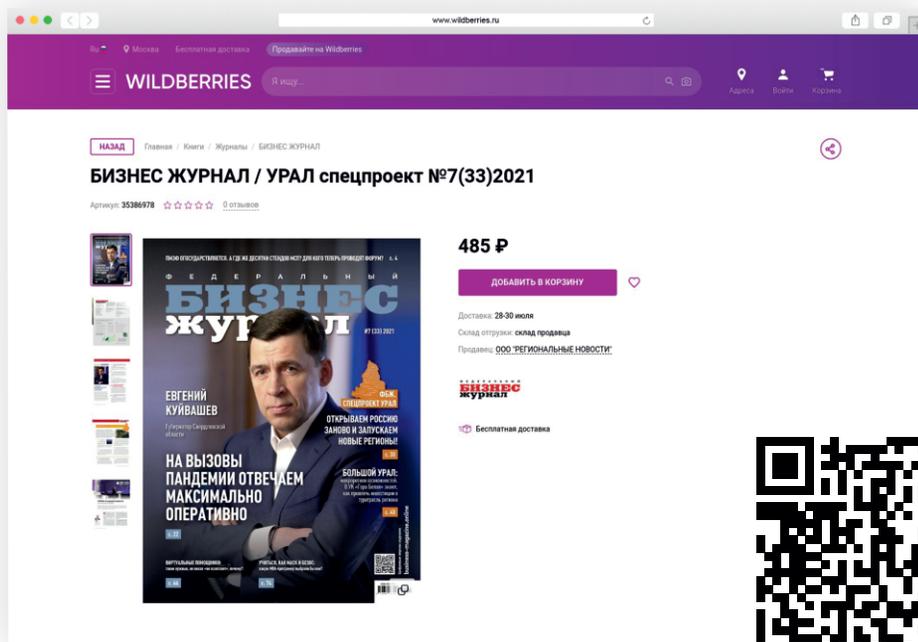
ОДИМ СЛОВОМ, РЕСТОРАН «ГВАРДЕЕЦ» — УНИКАЛЬНАЯ ЛОКАЦИЯ С ОГРОМНЫМ КОЛИЧЕСТВОМ АКТИВНОСТЕЙ, А «ПАТРИОТ БАНКЕТ ГРУПП» — КОМАНДА ИВЕНТ-ПРОФЕССИОНАЛОВ, БЛАГОДАРЯ КОТОРЫМ ВАШ ПРАЗДНИК БУДЕТ ПРОДУМАННЫМ И ЯРКИМ

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
БИЗНЕС
журнал

Купите в один клик!

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ЖУРНАЛ
УЖЕ В ПРОДАЖЕ

WILDBERRIES



Федеральный Бизнес-журнал (бумажную версию)
теперь можно купить на крупнейшем маркетплейсе

- Доступны все номера
- Можно полистать перед покупкой

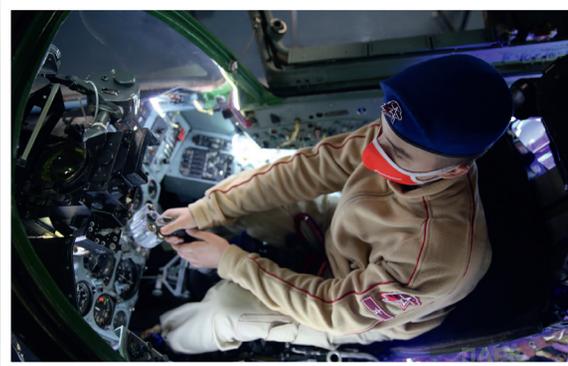
игр, технический центр, многофункциональный огневой центр, музейный комплекс, конгрессно-выставочный центр, тренировочный скоростной спуск, зона реконструкции исторических событий и Главный Храм Вооруженных Сил РФ.

В парке все напоминает о славных страницах нашего прошлого, о мужестве, героизме, которые в самые трудные времена проявлял наш народ. Парк «Патриот» дарит настоящий, «боевой» заряд истинного патриотизма и любви к своей стране, а это не только про мужчин, это про всех нас. А еще парк «Патриот» — отличное свидетельство того, как мы гордимся своим прошлым. Есть здесь Музей авиации, бронетанковой техники и артиллерии, спортивные сооружения и тренажеры, исторические выставки, экспозиции образцов вооружений и техники. Одним словом, «Патриот» — уникальная локация с огромным количеством активностей, благодаря которым вам будет некогда скучать.

Сытный привал

Конечно, военная тематика ближе мужчинам, и такое 23 февраля они наверняка запомнят, ведь у многих в прошлом армия, котелок солдатской каши и посиделки у костра. Такая вот мужская ностальгия. «Патриот банкет групп» организует и эту радость. В меню — суворовская каша и любимое блюдо самого Петра I, но не только. Для проведения банкетов и фуршетов вас ждут ресторан «Гвардеец», бар-танк «Т-34» и вагон-ресторан рядом с «Партизанской деревней». В ресторане «Гвардеец» удобно разместится компания до 100 человек. Здесь два зала, а еще есть настоящий военный амбар с открытой кухней и необычным декором. Под потолком подвешены макеты военных самолетов, а на стенах разместилась экспозиция с уникальными коллекционными статуэтками русской военной техники из Пятигорский бронзы.

Для камерных мероприятий до 18 персон есть випзал. Он выполнен в классическом имперском стиле:



хрустальные люстры, до хроста накрахмаленные белые скатерти, винтажная мебель, портреты известных русских полководцев, особую торжественность создают уникальные гвардейские флаги и знамена. Кормят здесь сытно, вкусно — как всегда было принято на Руси. Одним словом, ресторан «Гвардеец» — уникальная локация с огромным количеством активностей, а «Патриот банкет групп» — команда ивент-профессионалов, благодаря которым ваш праздник будет продуманным и ярким. Берите с собой детей, пусть корпоратив будет семейным. Им почти все разрешат не только увидеть, но и потрогать, протестировать на себе. Интерактивные экспонаты в военном музее, танкодром, пейнтбол и лазертаг, полосы препятствий, верёвочный парк и даже возможность посидеть в настоящем танке и кабине военного самолёта — возможно, такой шанс и женская половина не упустит. А для ценителей лошадей есть ипподром. Когда вокруг столько всего, можно планировать любые активности, ну а 23 февраля — ближайшая дата, когда можно протестировать локацию и закрепить ее в шорт-листе для ближайшего тимбилдинга. Вот уже где командный дух легко будет проверить на прочность...

ФБЖ



«ПАТРИОТ БАНКЕТ ГРУПП»

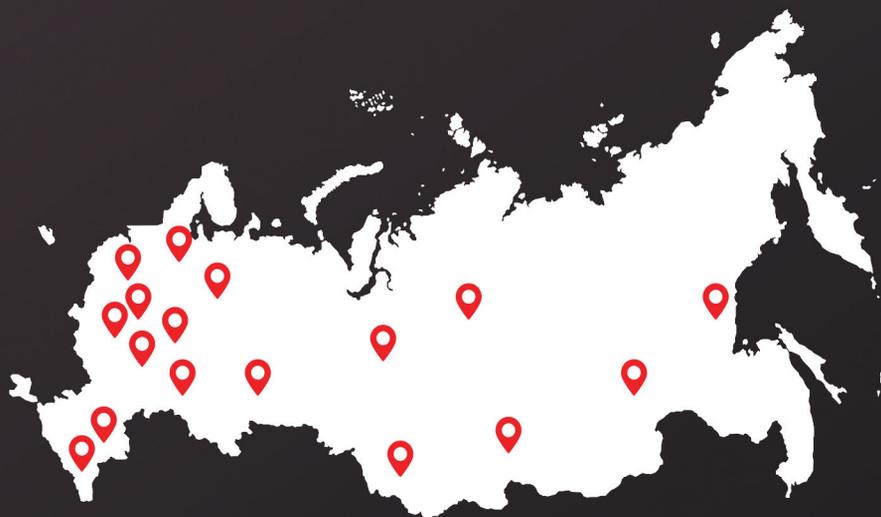
+7 (495) 966-80-80



СТАНЬ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПАРТНЕРОМ
ФЕДЕРАЛЬНОГО ИЗДАНИЯ
«БИЗНЕС-ЖУРНАЛ»

Ф Е Д Е Р А Л Ь Н Ы Й

БИЗНЕС журнал



Первоначальные
вложения в запуск

от 900 000 ₺

включая стоимость
паушального взноса

Полная окупаемость
вложений

от 6 месяцев

с момента запуска

✉ Partner@business-magazine.online

☎ 8-915-694-44-49

FMCG & RETAIL

23-25
МАРТА
МОСКВА
2022

Реклама. 18+

TRADE MARKETING FORUM 2022

В Всероссийский форум по торговому маркетингу
в сфере потребительских товаров

В программе форума:

- Аналитика и прогноз потребительского поведения на 2022 год
- Новые вызовы и возможности для сферы FMCG
- Эффективные инструменты в трейд-маркетинге: мировые практики на российском рынке и российские инновации в продвижении товаров
- Кейс-клуб: эффективные неценовые промо
- Варианты взаимодействия с дискаунтерами – кому выгодно работать в этом формате? Как попасть на полку?
- Доставка в FMCG
- Механики продвижения внутри маркетплейсов
- Программы лояльности для online и offline-клиентов
- Как анализировать и сегментировать аудиторию, используя диджитал – инструменты? Как измерить охваты, результат и конверсию?
- Трансформация традиционного мерчендайзинга
- и многое другое, подробнее в программе форума

15%

эксклюзивная скидка
для читателей
журнала*

TM22BMO
промокод

при поддержке
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
БИЗНЕС
журнал



Подробнее на сайте форума
www.interforums.ru/tm22

+7 (495) 125-04-12

* Скидка не суммируется с другими скидками/акциями и скидкам по карте лояльности

