

## Петербургский международный экономический форум — 2022

ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА

ГРУППА  
**ЭТАЛОН**

**azimut**  
HOTELS

**ИНТЕКО**

**30** ЭВАЛАР  
ЛЕТ №1

ЭВАЛАР — лидер рейтинга «Группа РСМ» за период январь-октябрь 2021 года по объему продаж в стоимостном или натуральном выражении среди производителей РФ.

Реклама

СТРАТЕГИЯ | Возможности нового мира

Российское **ДЕЛОВОЕ СООБЩЕСТВО** надеется **ПОЛУЧИТЬ** на XXV Петербургском международном экономическом форуме **ОРИЕНТИРЫ** для дальнейших шагов в сложной геополитической **СИТУАЦИИ**.

## Форум стратегического значения



Фото: Петр Ковалев/ТАСС

менениями задачи, отмечается в материалах постоянного организатора форума фонда «Росконгресс».

«Мир изменился кардинально, и наша задача увидеть и реализовать новые возможности», — цитируют СМИ советника президента РФ, ответственного секретаря оргкомитета ПМЭФа Антона Кобякова. Он считает, что решения по результатам обсуждений и согласований на форуме дадут возможность бизнесу и власти реализовать их максимально эффективно, укрепить и усилить цели национального развития.

При этом основная задача форума остается неизменной, говорит генеральный директор Агентства стратегических инициатив (АСИ) Светлана Чупшева: «Это прежде всего создание пространства для диалога, прямой коммуникации между федеральной, региональной властью, бизнесом, некоммерческим сектором». Сегодня, по ее словам, всем важно найти новые точки роста, понять, на кого можно опереться в текущей ситуации, куда двигаться дальше и как правильно выстроить в том числе межрегиональное сотрудничество.

В условиях санкционного давления и измененной экономической реальности вызовы, с которыми сталкивается Россия, несут в себе возможности определения новых векторов социально-экономического развития страны, говорит ректор Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (РЭУ) Иван Лобанов. Поэтому основная повестка и главная тема ПМЭФ-22 — «Новый мир — новые возможности», — по его словам, точно соответствуют сложившейся конъюнктуре.

МАРИНА ЖУРАВЛЕВА,  
ЮЛИЯ ГЛУХОВСКАЯ

Прошлогодний Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) стал в российской повестке первым очным международным событием после начала пандемии COVID-19 и серии локдаунов. Несмотря на сохраня-

ющиеся эпидемиологические ограничения, на него приехали более чем из 140 стран.

Девиз прошлогоднего ПМЭФа: «Снова вместе. Экономика новой реальности». В этом году реальность

кардинально изменилась. В 2022 году форум юбилейный, 25-й по счету, и при этом, можно сказать, поворотный. Главной его темой станут новый экономический и даже мировой порядок и связанные с соответствующими из-

# Стратегия

← 1

## НАДЕЖНЫЕ СВЯЗИ

Мониторинг реализации проектов зарубежных компаний, проведенный АСИ более чем в 50 регионах России, показал, что свыше 90% таких инвестпроектов не останавливали работу, а регионы, в свою очередь, выполняют все обязательства по содействию их реализации. На ПМЭФе агентство представило итоги Национального рейтинга состояния инвестиционного климата регионов.

Участие в ПМЭФ-2022 подтвердили более 500 российских компаний — представителей по меньшей мере 65 отраслей. По сообщениям пресс-службы губернатора Санкт-Петербурга, заявки на участие в форуме подали делегации из 69 стран, в том числе из США и Евросоюза (ЕС). В частности, представители ассоциации «Конфедерация итальянской промышленности», Итало-российской торговой палаты, Канадско-евразийской торговой палаты, Франко-российской торгово-промышленной палаты и Американской торговой палаты примут участие в специальной сессии, посвященной новым реалиям для инвесторов. «Западные инвесторы, продолжающие свою работу в России, наравне с российским бизнесом нуждаются в системной работе государства с компаниями и в долгосрочных программах поддержки, дальнейших мерах по повышению устойчивости экономики на фоне внешних и внутренних шоков», — говорится в аннотации к сессии.

## НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

По подсчетам профессора Института Латинской Америки РАН, ведущего научного сотрудника Центра экономических исследований Николая Школяра, которые приводятся в статье «Смена приоритетов внешней торговли» в журнале «Российский внешнеэкономический вестник» (2022), в условиях жестких санкций в этом году российско-европейский товарооборот может сократиться наполовину: российский экспорт, в частности, может снизиться на 40%, импорт из ЕС — на 60%.

Для восстановления глобальной хозяйственной системы необходимо не допустить дисбалансов в сфере торгово-инвестиционного регулирования, создавать дополнительные стимулы для углубления и диверсификации сотрудничества по всем направлениям торгово-экономической повестки, отмечает президент Торгово-промышленной палаты РФ (ТПП РФ) Сергей Катырин: «Нас поддерживают большинство стран, и в этом заключается идеология нынешнего ПМЭФа, на фоне которой будут вести дискуссии, переговоры, заключаться контракты».

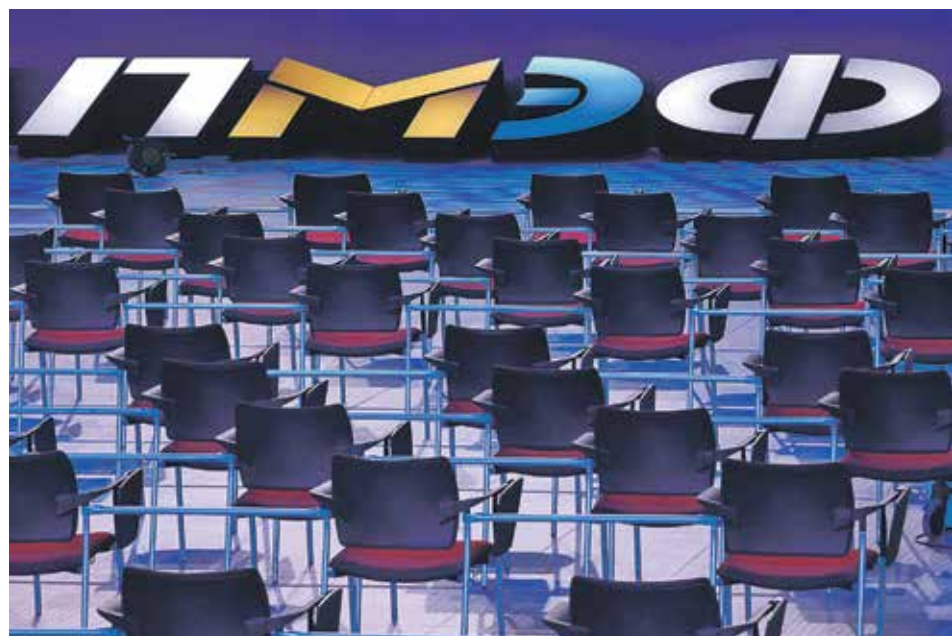
Нынешняя ситуация, по его словам, предоставляет дополнительные возможности для

расширения торгово-экономического сотрудничества со странами Латинской Америки, Африки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. О расширении географии направлений сотрудничества говорит тематика специальных сессий и бизнес-диалогов на ПМЭФ-2022, отмечают в ТПП РФ. В частности, стратегические сессии пройдут отдельно с Китаем, Египтом, Турцией, Африкой, а также в рамках объединений Евразийского экономического союза, Содружества Независимых Государств, БРИКС, Шанхайской организации сотрудничества (ШОС).

За последние месяцы по линии ТПП РФ прошло несколько крупных мероприятий, посвященных ведению бизнеса на рынках этих стран, говорит Сергей Катырин: «Мы видим взаимный интерес». В частности, ШОС, по мнению президента ТПП РФ, сегодня играет определяющую роль в экономическом развитии на всем евразийском пространстве. «На сессии «Новая деловая повестка ШОС в современных условиях» мы обсудим, как лучше обеспечить интересы бизнеса стран ШОС и как максимально полно перевести огромный геополитический потенциал в плоскость практического взаимодействия на уровне бизнеса», — говорит Сергей Катырин.

Помимо отношений с ключевыми развивающимися странами, приоритетом остается евразийское партнерство в формировании Большой Евразии, которое может изменить политическую и экономическую архитектуру региона, стать гарантом стабильности и процветания на всем континенте, отмечает Иван Лобанов. Построение новых логистических маршрутов в евразийском регионе, привлечение партнеров к развитию Северного морского пути и проекта «Один пояс, один путь», строительство транспортной инфраструктуры во всех странах Центральной Азии способны существенно нивелировать западные ограничения, уверен ректор РЭУ.

Перспективным направлением, по его словам, также являются совместные региональные проекты со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, подобные инициативе Азиатского энергетического кольца. Такие проекты имеют общерегиональный положительный эффект и выгодны для нашей страны. Азиатское энергетическое кольцо подразумевает объединение энергосистем России, КНР, Кореи и Японии и включает ряд инфраструктурных проектов. Россия занимается разработкой проекта с 2012 года. Идея получила развитие в рамках энергодIALOGA Россия — Китай. Но пока так и не была реализована.



## ПЕРСПЕКТИВНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Наиболее углубленные отношения у России сейчас с Китаем, говорит Иван Лобанов: «Экономическое развитие — ключевой интерес России в отношениях с КНР, в том числе в условиях западных санкций». Но пока экономический уровень двусторонних отношений, по его словам, существенно отстает от политического диалога: основным ограничителем выступает структура российской экономики и состояние ее инфраструктуры. В экономическом взаимодействии доминирует торговля при слабости инвестиционной составляющей; нужны проекты, последовательно снимающие барьеры в двусторонних связях, в особенности громоздкие таможенные процедуры, инфраструктурные ограничения, продолжает Иван Лобанов.

В 2021 году товарооборот России с Китаем превысил \$140 млрд, доля Поднебесной в российском экспорте составила 13,8%, в импорте — 24,8%, отмечает Николай Школяр: «Китайские поставки в Россию из преимущественно потребительских товаров стали более технологичными». Доля электрических машин и оборудования, ядерных реакторов, котлов, механических устройств в российском импорте из Китая, по словам эксперта, выросла с 17% в 2001 году до 51% в 2020-м. Сейчас поставки из Китая обеспечивают 48% российского импорта электрических машин и оборудования, 29% — механических устройств, 9% — средств наземного транспорта. По прогнозам Николая Школяра, текущая динамика переориентации торговли России на Китай позволит в краткосрочной перспективе увеличить двусторонний товарооборот до \$200 млрд.

Возрастает роль России в регионе Ближнего Востока и Северной Африки, отмечает Иван Лобанов. По его словам, целесообразно создавать проект общерегиональной системы безопасности на осно-

ве опыта развития подобных инициатив с Центрально-Африканской Республикой, Мали, Суданом, а также формирования пояса стабильности с Сирией и Ираном. «Такие проекты должны быть заранее проработаны на экспертном уровне и согласованы с ключевыми партнерами России в регионе», — говорит ректор РЭУ им. Г.В. Плеханова. Кроме того, есть возможности для наращивания экспорта в страны региона и достижения дальнейших договоренностей со странами ОПЕК по оптимизации политики экспорта энергоресурсов.

Повестка ПМЭФа очень обширная, отмечает ведущий эксперт Института «Центр развития» ВШЭ Сергей Пухов: «Если рассматривать вектор международного сотрудничества, возникает ощущение, что из повестки дня выпала Индия. Да, будут обсуждаться БРИКС и ШОС, но, похоже, с акцентом на Китай. А ведь экономика Индии, во всяком случае по прогнозам, будет расти быстрее всех. В этой стране нет таких проблем с демографией, как в Китае, экономика далека от перегрева и ее потенциал роста очень высок».

По его словам, форуму предстоит ответить на массу вопросов, которые возникают в нынешней геополитической ситуации. Результатом ПМЭФа должны традиционно стать заключенные на площадке международные контракты, говорит Сергей Пухов: «По ним и увидим, и какой вектор международной интеграции сформируется в ближайшие годы, и место России в мире».

Объективно многие задачи и интересы России совпадают с устремлениями не только Китая, но и Индии, других участников группы БРИКС, отмечает Иван Лобанов. При этом в сложных условиях России достаточно будет фактического нейтралитета партнеров, неучастия их в антироссийских санкциях, говорит он: «В любом случае России в основном придется полагаться на собственные силы». ■

↑ Форуму предстоит ответить на массу вопросов, которые возникают в нынешней геополитической ситуации

## От первого лица

# «Устойчивая компания постоянно находится в движении»

Чему кризисы последних лет научили российских девелоперов жилой недвижимости, РБК+ рассказал президент ГРУППЫ «ЭТАЛОН» **ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА**.

## Как девелопмент жилой недвижимости в России изменился после пандемии?

Пандемия стала толчком для стремительной трансформации рынка и дала сильный импульс цифровизации отрасли. Изменения коснулись, наверное, всех составляющих девелоперского бизнеса: и проектирования, и каналов продаж, и непосредственно строительства, и взаимодействия с покупателями и жителями уже готовых объектов. Этот технологический переход затронул и наших сотрудников, и покупателей. Мы быстро освоили форматы онлайн-сделок и даже научились передавать квартиры при помощи специально разработанных программных комплексов — теперь этот процесс также можно организовать дистанционно.

В целом возросла скорость принятия решений: в ситуации постоянно меняющейся внешней среды необходимо быстро делать шаги, которые могут стать ключевыми для всей компании.

Очень заметные изменения претерпевает сам девелоперский продукт. Меняются подходы к разработке концепций жилых комплексов, программированию функций первых этажей, проектам благоустройства. Покупатели хотят использовать свой дом на 100% благодаря функциональным планировкам квартир и общественных пространств, выходить на прогулки в благоустроенный двор, покупать необходимые продукты и другие товары в магазинах на первых этажах, полноценно работать и отдыхать у себя дома. Города теперь уверенно следуют тренду полицентричного развития. Такая концепция нашла положительный отклик у людей, ведь им не нужно больше тратить свой главный ресурс — время — на повседневные хлопоты, дорогу до работы или до центров досуга. Теперь это время можно уделить себе и своим близким.

## Устойчивая российская девелоперская компания в 2020–2022 годах — что уместно вкладывать в это понятие?

Как ни парадоксально, но устойчивая компания — это та, которая постоянно находится в движении. Сегодня нужно не просто строить и продавать, но и постоянно инвестировать в собственное развитие, в развитие внутренних бизнес-процессов, в новые технологии не только в строительстве, но и в проектировании, управлении, продажах. Как только девелопер останавливается, начинает пожинать плоды своих предыдущих трудов и достижений, он становится неконкурентоспособным.

В последние годы предпочтения покупателей жилья меняются стремительно. Важно не только удовлетворять текущие запросы, но и предвосхищать их. Например, к началу пандемии очень многие застройщики по разным причинам отказывались от балконов и лоджий в своих проектах, но внезапно эта опция стала суперпопулярной. Так же как европланировки с просторными кухнями-гостиными с возможностью зонирования пространства в зависимости от сценариев жизни.

Принципы устойчивого развития, критерии ESG в кризисный период обрели максимально четкие и прикладные значения. Отношение к окружающей среде, экологичное производство, эффективность бизнеса, равно как и здоровое взаимодействие с сотрудниками и партнерами, становятся реальными конкурентными преимуществами. Группа «Эталон» за свою 35-летнюю историю успешно преодолела уже не один экономический кризис, и важнейшая заслуга в этом — нашей команды.

Безусловно, очень важны объективные показатели здоровья бизнеса — финансовая стабильность, операционные результаты, необходимые



Фото: пресс-служба

производственные мощности. Но и «качественных» метрик, которые в значительной степени влияют на количественные, никто не отменял. Это и репутация, и уровень профессионализма команды, и эффективность бизнес-процессов наряду с опытом.

## Компания в Московском регионе и Санкт-Петербурге ориентирована на сегмент жилья для среднего класса. Кто ваш базовый покупатель?

Мы действительно специализируемся преимущественно на проектах классов «комфорт» и «бизнес». Это позволяет, с одной стороны, творчески подходить к каждому проекту, создавать интересные жилые комплексы, но при этом сохранять разумный баланс цены и качества. Наши покупатели — очень разные люди, которых объединяет чувство вкуса и желание жить в комфортной среде. Это образованные, современные горожане, специалисты и руководители, которые умеют ценить авторскую архитектуру, благоустройство, высокий уровень жизни — одним словом, качественные проекты, которые действительно меняют облик городов.

## Флагманский проект компании в столице располагается в южной части бывшего автозавода «ЗИЛ». Как данный проект сочетается с проектами в этом районе других участников рынка и в чем отличительные особенности?

Редевелопмент ЗИЛа — это крупнейший проект редевелопмента промышленной территории в Европе. Район ЗИЛа и Южного порта — потенциально новый городской центр столицы наравне с Москва-Сити и историческим центром. Поэтому здесь применяются передовые решения в области урбанистики и градостроительства.

Мы очень много сил вложили в проект жилого квартала Shagal еще на этапе разработки и начали с мастер-планирования территории, создания проекта улично-дорожной сети, учитывающего множество способов передвижения, сети общественных пространств и зеленого каркаса территории. В результате все важные инфраструктурные, коммерческие, рекреационные объекты расположены по принципу 15-минутной пешей или микромобильной доступности.

Впервые в рамках одного девелоперского проекта в Москве здесь будут соседствовать такие разные типы и форматы жилья, как таунхаусы и высотные доминанты. Идея такого подхода в том, чтобы горожанин по мере взросления, изменения своего статуса, семейного положения мог выбирать подходящий формат жилья и условия жизни, оставаясь при этом в своем районе.

## В прошлом году ваша компания начала региональную экспансию, выйдя на рынки Омска, Новосибирской области, Екатеринбурга и Тюмени. Чем обусловлен выбор именно этих городов?

Мы рассматриваем в первую очередь крупные региональные центры, города-миллионники с развитым рынком недвижимости, где есть платежеспособный спрос на наш продукт. Например, Омск, который стал для нас первым новым регионом присутствия за пределами Санкт-Петербурга и Московского региона, является одним из ключевых промышленных центров России. В Омской области работают крупные предприятия нефтеперерабатывающей и химической отраслей, высокотехнологичные производства. А благодаря удачному географическому расположению на пересечении крупных речных, автомобильных и железнодорожных путей регион обладает большим логистическим потенциалом.

Администрации города и области прилагают большие усилия для привлечения инвестиций в регион, благодаря чему Омская область занимает лидирующие позиции в рейтингах инвестиционной привлекательности. Естественно, все вместе это создает условия для формирования стабильного спроса на жилье и развития рынка недвижимости. Мы же готовы предложить местному рынку свой продукт, сбалансированный по качеству и цене, при создании которого мы опираемся на свой 35-летний опыт и высокие компетенции в проектировании, строительстве и эксплуатации зданий. ■

«Рассматриваем в первую очередь крупные региональные центры, города-миллионники с развитым рынком недвижимости, где есть платежеспособный спрос на наш продукт»

## Тактика

# Отечественная урбанистика ищет внутренние ресурсы

Российская урбанистика временно лишилась коммуникаций с глобальным технологическим и творческим опытом. Ставку сейчас нужно делать на развитие собственных компетенций в градостроительной индустрии, считают эксперты.

МАТВЕЙ МИШИН

Градостроительство, как комплексная сфера, включающая в себя не только возведение объектов недвижимости, но и формирование комфортной городской среды, развитие инфраструктуры, транспортных коммуникаций, благоустройство, цифровую трансформацию, имеет огромный мультипликативный эффект для экономики. В кризисных ситуациях ее значение как драйвера для сохранения экономической устойчивости усиливается. «Государство сейчас более активно занимается комплексным развитием территорий, это создает дополнительный спрос на услуги строительных компаний и их смежников», — отмечает заместитель директора Института народнохозяйственного прогнозирования РАН Дмитрий Кувалин. Кроме того, по его словам, в силу процессов импортозамещения и расширения связей за пределами евроатлантических государств в России в перспективе может появиться много новых центров экономической активности, в первую очередь на востоке страны, что создаст дополнительный запрос на возведение жилья и объектов социальной сферы.

## НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Как и большинство отраслей экономики в РФ, градостроительный сектор сегодня столкнулся с проблемами, связанными с ужесточением санкционного режима. В частности, российский рынок покинул ряд международных архитектурных бюро, в числе которых Zaha Hadid Architects, Herzog & de Meuron, MVRDV и др. Об уходе заявили некоторые девелоперы, в частности финская YIT и шведская Vonava. Российские офисы мировых консалтинговых агентств в области недвижимости вышли из состава своих глобальных сетей, сменив названия: так, Cushman & Wakefield превратился в Commonwealth Partnership, а руководство локального бизнеса CBRE продолжило работать в качестве независимой команды под брендом CORE.XP. В марте о временной

приостановке работы в России объявила компания Autodesk — один из основных мировых разработчиков технологий BIM (building information modeling) и 3D-проектирования.

У строительных компаний, которые используют в своих проектах зарубежные материалы, комплектующие и оборудование, начались проблемы с поставками. Особенно это распространяется на проекты в сегментах бизнес-класса и выше, говорит директор по девелопменту компании MR Group Александр Сурменев. В то же время он отмечает, что сама MR Group не очень нуждается в экстренном импортозамещении: «Благодаря консервативному подходу к выбору контрагентов уход многих западных компаний мало затронул наши проекты».

Согласно результатам опроса, проведенного Национальным объединением строителей среди почти 670 представителей отрасли, проблемы из-за сбоя импорта отразились более чем на 250 компаниях. При этом, как оказалось, 415 компаний из числа опрошенных не используют при строительстве материалы, производство которых не локализовано на территории РФ. «Когда мы говорим о том, что строительная отрасль нуждается в локализации с точки зрения независимости и самостоятельности, важно понимать: максимальное использование своих ресурсов, своего потенциала — это и есть основа устойчивости отрасли в целом», — говорит главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов.

## КРИЗИСНЫЕ РЕШЕНИЯ

При этом эксперты отмечают, что из-за ухода отдельных зарубежных компаний проблемы на российском архитектурном рынке могут проявиться в перспективе. «В краткосрочной перспективе это, возможно, не так критично, однако на более длинном горизонте разрыв сотрудничества с теми же ведущими мировыми архбюро может негативно сказаться на престижности отечественного архитектурного сегмента», — говорит Сергей Кузнецов. — Даже страны, имеющие свои архитектурные школы очень высокого уровня, к примеру Япония,



Англия, Китай, активно привлекают к сотрудничеству мировых мэтров архитектуры, конкуренция с которыми помогает развиваться национальному зодчеству».

По словам главного архитектора Москвы, важно, чтобы бойкот не затянулся надолго. «Если раньше в конкурсах, которые мы проводим на строительство метро, участвовало много иностранцев, то сейчас нет никого, даже из лояльных по отношению к России стран», — рассказывает он.

Президент Союза архитекторов России (САР) Николай Шумаков считает, что уход западных архитекторов не станет большой потерей для отечественного градостроительного сектора. По его словам, возведение одного-двух эффектных объектов звездным иностранцем вовсе не означает его незаменимости. «Как профессионал, я понимаю ценность совокупного мирового опыта. Прекрасно, что у нас была возможность работать в совместных проектах с западными коллегами. Однако обстоятельства изменились. Архитектура — это искусство. А искусство, как и спорт, как и вся мировая культура, — процесс, неподвластный диктату, в какой бы форме он ни выражался», — говорит Николай Шумаков.

По словам руководителя САР, чтобы на системном уровне формировать градостроительную повестку в такой большой стране, как Россия, необходимо знать ее историю, быть погруженным в идеи идентичной целостности многонационального зодчества. «Российское градостроительство точно не находится в положении нерадивого студента, потерявшего свои конспекты. У нас есть сотни настоящих архитектурных гениев, просто мы к ним привыкли и редко так называем своих коллег. При этом мы с радостью будем сотрудничать со всеми, кто придет к нам с профессиональными предложениями. Будь то Китай, арабские страны, Европа, Америка, Индия — не принципиально», — продолжает Николай Шумаков.

Президент девелоперской компании «Интеко» Александр Николаев, в свою очередь, отмечает, что усиление санкционного давления во многом спо-

собствовало более активному выявлению внутренних ресурсов компаний строительного сектора. В частности, он отмечает, что сегодня на фоне прекращения действия лицензий иностранного программного обеспечения значительное преимущество как с точки зрения непрерывности бизнес-процессов, так и стоимости их обслуживания и развития получили те игроки, которые изначально в своей стратегии ориентировались на российские или open-source ИТ-решения, у которых были собственные программы развития в сфере цифровизации строительного процесса. «Без этих превентивных мер эффективность, например, нашей компании могла бы снизиться на 3–10%», — отмечает Александр Николаев.

Также он привел пример удачного решения по замене облицовочного камня для фасадов строящихся в Москве домов, который раньше закупался в Германии. «Мы заключили договоры на поставки доломита из Северной Осетии, получив преимущество не только в эстетике облика будущих проектов, но и в производственной сфере: не срываются поставки, строительство идет в графике», — отмечает Александр Николаев.

Заместитель генерального директора компании «Донстрой» Евгения Колосова считает, что, несмотря на разрыв многих международных связей и договоренностей, российский градостроительный комплекс должен оставаться в русле актуальных урбанистических трендов: устойчивого развития, цифровой трансформации и пр. «Главный бенефициар этих процессов — человек. Чистое производство, энергосберегающие технологии, цифровые сервисы, инфраструктурное наполнение девелоперских проектов позволят сегодня повысить качество жизни и заложить основу для здоровых городов будущего», — говорит эксперт. В частности, «Донстрой», по ее словам, сохраняет все ранее заявленные параметры экологичности (материалов строительства, благоустройства, повышения класса энергоэффективности) во всех своих проектах. ■

↑ Градостроительство, как комплексная сфера, имеет огромный мультипликативный эффект для экономики

**415**

российских строительных компаний из почти 670 опрошенных в рамках исследования Национального объединения строителей не используют при строительстве материалы, производство которых не локализовано на территории РФ

## Решение

Отечественный стройкомплекс в ожидании снижения объемов жилищного строительства. При этом на рынок продолжают выходить новые, наиболее качественные проекты, говорят эксперты.

# Стройка: продолжение следует



МАТВЕЙ МИШИН

За первые четыре месяца 2022 года в России, по данным Единого ресурса застройщиков, было введено 37,6 млн кв. м жилья, на 58% больше, чем за тот же период 2021-го. Динамика во многом объясняется переносом сроков ввода в эксплуатацию ряда проектов с ноября—декабря 2021-го на начало текущего года, следует из доклада «Региональная экономика: комментарии ГУ (главного управления). — РБК+» Банка России (ЦБ РФ). Однако в перспективе эксперты прогнозируют снижение объемов жилищного строительства.

### ТЕСТ НА ПРОЧНОСТЬ

По итогам марта и апреля темпы их прироста заметно отстают от прошлогоднего аналогичного показателя. Сокращение количества новых проектов может привести к снижению объемов ввода жилья в ближайшие два года, говорится в материалах ЦБ РФ. По данным Единого ресурса застройщиков, в марте в России была начата реализация немногим более 230 новых проектов, что на 30% меньше аналогичных показателей как марта 2021-го, так и февраля 2022 года.

Безусловно, сегодня появились дополнительные сложности, связанные с ограничением поставок, логистикой, поясняет президент девелоперской компании «Интеко» Александр Николаев. Особенно, по его словам, повысились риски в сегменте высокобюджетного жилья, где по отдельным видам работ доля строительных материалов иностранного производства достигает 25–30%.

Тем не менее именно для сегмента премиальных новостроек, особенно если речь идет о Москве, аналитики рынка недвижимости прогнозируют наиболее выгодные перспективы с точки зрения выхода на рынок. В январе—мае 2022 года среднемесячное количество сделок с дорогим жильем сократилось на 31% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив в среднем около 67 продаж в месяц (включая договоры долевого участия, купли-продажи и предварительные договоры), по данным агентства элитной недвижимости Savills в России. Но, по словам управляющего партнера компании Дмитрия Халина, в настоящее время за счет резкого сокращения ликвидности на рынке для новых площадок возможны значительно более высокие темпы продаж, в том числе на этапе бронирования квартир. В результате по итогам 2022 года среднемесячное значение по количеству сделок, как предполагает эксперт, может оказаться значительно больше за счет отложенного спроса в проектах на этапе закрытых продаж, а также за счет выхода новых площадок.

Чтобы выводить в такое непростое время новые проекты на рынок, девелоперу нужно быть уверенным в том продукте, который он создает, его востребованности, качестве, локации, концепции, а также в своих ресурсах по привлечению достаточных объемов финансирования, говорит Дмитрий Халин. Чтобы пройти тест на прочность в условиях текущего кризиса, не только выжить, но и совершить качественный рывок вперед, строительной компании нужно быть стабильной, нацеленной на долгосрочный результат, отмечает Александр Николаев.

↑ ЖК на Фрунзенской набережной, который появится на месте комплекса «Росстройэкспо», будет иметь низкую плотность застройки, комфортные планировочные решения, большую парковую зону

Фото: пресс-служба

Соответствующий подход позволяет застройщикам не останавливать свою работу над новыми проектами. Уже с учетом изменившейся геополитической ситуации с марта по май московскими девелоперами, включая такие группы компаний, как ПИК, «Интеко», «СМУ-6 Инвестиции», «Ташир», «Самолет», по данным брокерско-консалтинговой компании «Метриум», был анонсирован выход 23 проектов. В частности, «Интеко» в июне объявила старт продаж комплекса апартаментов класса de luxe «Ильинка 3/8», а в ближайшем будущем планирует запустить еще один проект — элитный жилой квартал на Фрунзенской набережной. «Мы отдаем себе отчет в сложностях, которые ожидают строительную отрасль, но у нас есть четкое понимание, как их преодолеть, и поэтому планы не меняются — мы продолжаем выводить новые проекты», — говорит Александр Николаев.

### ЦЕННОСТИ НЕ МЕНЯЮТСЯ

С точки зрения качественных характеристик новых проектов никаких скидок на кризис не делается. В частности, жилой квартал на Фрунзенской набережной, который появится на участке площадью 4,4 га на месте комплекса «Росстройэкспо», будет иметь низкую плотность застройки, комфортные планировочные решения, большую парковую зону, сообщает пресс-служба «Интеко». Общая надземная площадь будущего комплекса составит 67,9 тыс. кв. м, подземная — 27,1 тыс. кв. м. Высота корпусов, спроектированных известным российским бюро «Цимайло, Ляшенко и Партнеры» в традициях русского конструктивизма, не будет превышать 54 м и органично впишется в существующий архитектурный ландшафт.

«Ильинка 3/8» — проект из разряда коллекционных: семь особняков, три из которых — трехэтажные исторические здания XIX века, которые планируется восстановить (в них будет расположено восемь резиденций площадью от 64 до 202 кв. м), а также четыре современных корпуса (4–5 этажей) клубного формата (60 резиденций от 39,5 до 229 кв. м). При этом архитектурная концепция новых корпусов (разработана российским бюро Kleinwelt Architekten) будет максимально гармонировать с историческими соседями — она предполагает лаконичное решение белокаменных фасадов с арочными акцентами и деталями из благородной патинированной латуни и дерева. Входные группы резиденций будут украшены точными копиями зооморфных рельефов с фасадов древнего Георгиевского собора в городе Юрьеве-Польском Владимирской области. В подземной части комплекса будет оборудован паркинг на 36 машино-мест, а также свободная для посещения фитнес-зона.

Оба проекта обладают бесспорным преимуществом — выгодной локацией, комментирует Дмитрий Халин: «Проект на Ильинке расположен буквально в нескольких десятках метров от Красной площади, в самом сердце Москвы, столь близкие к Кремлю проекты можно пересчитать буквально по пальцам одной руки». Преимущество расположения ЖК на Фрунзенской набережной, по словам эксперта, состоит в том, что в Хамовниках больше нет площадок со столь высоким потенциалом по объемам площадей. «Здесь можно создать очень достойный, дорогой и востребованный проект», — продолжает Дмитрий Халин. ■

↑ Архитектурная концепция новых корпусов апартаментов класса de luxe «Ильинка 3/8» будет максимально гармонировать с соседними историческими особняками

Фото: пресс-служба

## Рыночный расклад

Нынешний кризис заставляет управляющие компании практически полностью ориентироваться на рублевые инструменты, способные генерировать для инвестора устойчивый доход либо приносить прибыль в краткосрочной перспективе.

# Инвестиции нового времени

АЛЕКСЕЙ СОКОЛОВСКИЙ

События, произошедшие на российском фондовом рынке в связи с изменением геополитической ситуации, — обвал в первом квартале, временные приостановки торгов на Московской и Санкт-Петербургской биржах, ограничения по торговле иностранными ценными бумагами, — как бы то ни было, не вызвали массового бегства розничных инвесторов, но привели к качественным изменениям их предпочтений, констатируют эксперты. «Кризис, конечно, повлиял на поведение ретейл-инвесторов, но совсем не драматично: при общем объеме активов на фондовом рынке 10,9 трлн руб. под вынужденной заморозкой оказалось порядка 700 млрд руб., вложенных через доверительное управление и паевые инвестиционные фонды (ПИФы) в иностранные ценные бумаги, то есть менее 7%», — говорит директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадим Логинов. В кризис очень важно не допустить лавинообразных эмоциональных продаж со стороны частных клиентов, поясняет он: «Благодаря усилиям Банка России (ЦБ РФ, регулятора. — РБК+), таким как временный запрет коротких продаж и операций с ОПИФами, а также постоянным коммуникациям управляющих компаний со своими клиентами, панических настроений в конце февраля — марте удалось избежать».

### НОВЫЕ ПРАВИЛА

После 24 февраля розничные инвесторы вели себя по-разному, рассказывает директор департамента управления активами УК «Ингосстрах-Инвестиции» Артем Майоров. Так, в период резкой девальвации рубля в конце февраля — начале марта инвесторы искали способ сохранить свои капиталы и старались купить реальные активы. В первую очередь это было замет-

но на рынке недвижимости, где цены на жилье быстро выросли на десятки процентов. «Однако после появления большого числа статей про поведение фондовых рынков в условиях жестких санкций многие вчерашние «депозитчики», осознав новые финансовые условия, побежали на рынок акций — на открытии торгов после месячной приостановки индекс Мосбиржи, подогреваемый ажиотажем частных инвесторов, вырос сразу более чем на 10%», — рассказывает эксперт.

Эти же тенденции были присущи рынку коллективных инвестиций, продолжает Артем Майоров: «Несмотря на глубоко отрицательную доходность индекса Мосбиржи с начала года, фонды акций ощущают наименьший отток со стороны пайщиков. При этом фонды облигаций, многие из которых с начала года уже вышли в плюс, по-прежнему показывают катастрофические оттоки с начала года, теряя 25 млрд руб. чистых активов с конца февраля». Интересную динамику, по словам эксперта, показывают смешанные фонды, где оттоки после 24 февраля превысили 16 млрд руб. «Видимо, клиенты осознали, что смешанные фонды — это не какой-то универсальный ключик к богатству и в стрессовых сценариях их динамика может быть сопоставима с рынком акций», — добавляет Артем Майоров.

### НОВЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ

События последних месяцев, однако, изменили клиентское поведение — сейчас розничные инвесторы больше внимания обращают на инвестиции в российский рынок (в том числе ПИФы и стратегии доверительного управления портфелями из российских активов) и в рубли, у обычного розничного инвестора на данный момент нет большого интереса к вложениям в иностранные активы, говорит директор по поддержке продаж и клиентскому опыту «БКС Мир инвестиций» Андрей Верещагин.



↑ Инвесторы сегодня действуют ситуативно, рассчитывая на краткосрочную прибыль

Исключение — крупные инвесторы с вложениями от \$0,5–1 млн, которые охотно вкладываются в иностранные активы, используя услуги индивидуального доверительного управления, что предполагает гибкий, персональный подход, в том числе в определении перечня и структуры активов, уточняет эксперт.

Различие в поведении состоятельного и массового розничного инвесторов в кризисные периоды — это классика, замечает Вадим Логинов: «Клиенты с высоким доходом, как правило, идут на выкуп подешевевших активов, чтобы иметь возможность заработать «на отскоке». Розничные инвесторы могут более эмоционально реагировать на динамику рынка, стремясь закрыть позиции даже с убытком, — это ошибочное поведение, которое также встречается на рынке».

В целом, по словам Андрея Верещагина, со стороны розничных инвесторов возрос интерес к защитным инструментам (госбумагам, акциям компаний из наиболее устойчивых отраслей, например ретейла или энергетики, драгметаллам).

Инвестиционный горизонт стал короче, отмечает еще один тренд Артем Майоров: «Если еще недавно мы говорили о том, как увеличить срок жизни пайщика в ПИФе с семи до десяти лет, то сегодня мы оперируем сроками три–шесть месяцев. Инвесторы действуют скорее ситуативно, рассчитывая на извлечение краткосрочной прибыли». По его мнению, это серьезный удар по рынку коллективных инвестиций, где привлечение клиента во многом окупается за счет высокого LTV (lifetime value — жизненный цикл клиента).

### НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Сегодня управляющие компании стараются предлагать инвесторам продукты, отвечающие новым реалиям. «Мы уверены, что в ближайшее

время нужно фокусироваться на российском рынке — здесь мы обладаем диверсифицированной линейкой стратегий и фондов», — говорит Вадим Логинов. По его мнению, в перспективе можно предполагать, что, как и лет 15 назад, конкуренция будет заставлять управляющие компании уходить в секторальные ниши — нефтегазовую сектор, энергетику, металлургию. Кроме того, есть перспектива в развитии различных видов альтернативных активов, в первую очередь это фонды недвижимости, персональные фонды (ЗПИФы), а также ряд зарубежных рынков с высоким потенциалом роста.

В «БКС Мир инвестиций» сейчас активно запускаются новые рублевые продукты, уже появилась новая стратегия с получением купонов, есть дивидендные стратегии на российских активах, рассказывает Андрей Верещагин. «Понимаем, что начало этого года было тяжелым, но клиенты начинают снова активно интересоваться фондовым рынком, и мы готовы к этому с учетом новой парадигмы», — говорит он.

Сейчас мы предлагаем клиентам инфляционный фонд, который в июне—июле может показать доход на уровне около 5% годовых, рассказывает Артем Майоров: «А в августе—сентябре будем предлагать инвестировать в фонды и стратегии акций, так как будут истекать депозиты, размещенные в феврале—марте под высокий процент. Лучшей альтернативой банковскому депозиту будет рынок российских акций с его высокой дивидендной доходностью по ряду компаний». При этом, по словам представителя «Ингосстрах-Инвестиций», из публичной продуктовой линейки компании пока полностью исключены фонды и стратегии с иностранными активами, хотя сейчас идет проработка возможности создания таких продуктов с акцентом на страны, не входящие в число признанных недружественными. ▀

# Можно ли убежать от инфляции

Аналитики и участники фондового рынка – о том, как уберечь деньги от обесценивания.



← Базовое правило формирования любого инвестиционного портфеля — диверсификация

Фото: Getty Images Russia

**Б**езудержный рост цен на фоне текущих геополитических событий стал общемировым трендом. Инфляция бьет многолетние рекорды без разбора на бедные и богатые страны. К примеру, в Еврозоне, по данным Статистического управления Европейского союза, в мае она выросла до 8,1% — максимальной цифры за всю историю подсчетов. Минэкономразвития России прогнозирует рост инфляции в стране на 17,5% по итогам 2022 года. В 2023 году ожидается показатель 6,1%. Для населения это оборачивается сокращением реальных денежных доходов и накоплений. Что можно противопоставить такой ситуации?

**АЛЕКСЕЙ ТИМОФЕЕВ,**  
президент Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР):

— Я полагаю, что именно инвестиции будут лучшим и, возможно, единственным способом сохранить средства от инфляции. Российский финансовый рынок уже предоставляет довольно широкие возможности по выбору финансовых инструментов и удобству услуг финансовых посредников. Несмотря на ограничения, которые в настоящее время существуют, и риски, которые носят нерыночный характер, мы надеемся сохранить как достигнутый уровень развития финансовой индустрии и инфраструктуры, так и нужное для инвесторов разнообразие финансовых инструментов, постепенно восстановить емкость и ликвидность рынка. Мы также рассчитываем не только сберечь, но и увеличить базу инвесторов, доверившихся российскому фондовому рынку. Я думаю, что сейчас особое значение приобретает индустрия коллективных инвестиций, в частности паевые инвестиционные фонды (ПИФ), которые являются лучшим решением для диверсификации мелких рознич-

ных инвестиций, а также для обеспечения их профессионального управления.

**АЛЕКСЕЙ ЯНИН,**  
управляющий директор по страховым и инвестиционным рейтингам «Эксперт РА»:

— Для инвесторов, и прежде всего для розничных инвесторов, крайне важно при принятии инвестиционных решений обращать внимание на рейтинги тех компаний или конкретных выпусков ценных бумаг, в которые они планируют инвестировать свои средства.

При этом надо понимать, что рейтинг не является какой-либо гарантией надежности, это вероятностная характеристика и в отдельных случаях возможны дефолты и по высокорейтинговым ценным бумагам. Тем более вероятен дефолт, если рейтинг низкий. Поэтому базовое правило формирования любого инвестиционного портфеля — диверсификация. Можно с уверенностью утверждать, что диверсифицированный портфель из бумаг с высоким рейтингом будет точно намного более надежным, чем диверсифицированный портфель бумаг с низким рейтингом, хотя и, скорее всего, менее доходным. Инструментов с невысоким рейтингом бояться тоже не стоит, если вы принимаете решение инвестировать в них осознанно и готовы рискнуть ради более высокой доходности, а также придерживаетесь принципа диверсификации вложений.

В ответ на вызовы, стоящие перед участниками рынка, рейтинговое агентство «Эксперт РА» разработало новый актуальный рейтинговый продукт — рейтинг ПИФов. Это не кредитный рейтинг, то есть он не показывает непосредственно оценку вероятности дефолта, а представляет собой оценку качества конкретного ПИФа для его пайщиков. При присвоении такого рейтинга агентство проводит детальный анализ как управляющей компании (УК) фонда, так и непосредственно

самого фонда — его активов и инфраструктуры.

**АЛЕКСАНДР АБРАМОВ,**  
профессор Школы финансов факультета экономических наук НИУ ВШЭ:

— На внутреннем рынке в России на сегодняшний день не так много инструментов, которые позволяют защитить деньги от инфляции. Ряд экспертов говорят, что это могут быть некоторые виды акций, которые тоже растут на фоне инфляции, к примеру в так называемых защитных секторах — ретейле, потребительском рынке, энергетике. Но я бы с осторожностью относился к таким вариантам, поскольку есть проблема объективной оценки подобных активов.

Золото, которое в марте российские ретейл-инвесторы активно скупали в слитках, из-за своей волатильности также не представляется сегодня оптимальным инструментом для бегства от инфляции.

Возможно, есть смысл вложиться в краткосрочные банковские рублевые депозиты, проценты по которым сейчас из-за снижения ключевой ставки хоть и падают, но не так быстро и значительно. Я бы также не стал сбрасывать со счетов включение в свой портфель инвестиций

в валюту, особенно если речь идет о евро, которое сейчас находится на очень низком уровне по отношению к рублю. Рано или поздно разрядка геополитической напряженности произойдет, и тогда, по моим прогнозам, вверх первым делом пойдет именно евро.

На фондовом рынке сейчас следует смотреть на инструменты, которые ориентированы на внутренние активы, поскольку в отношении внешних какое-то время будут существовать риски блокировок, заморозок и пр. В этом плане неплохим антиинфляционным инструментом могут стать вложения в некоторые виды облигаций федерального займа (ОФЗ) — те, которые индексируются на инфляцию. Другое дело, что физлицам довольно сложно самостоятельно разобраться, какие именно бумаги покупать, поэтому лучше инвестировать в ОФЗ через продукты профессиональных управляющих компаний.

**НИКОЛАЙ РЯСКОВ,**  
руководитель отдела по работе с облигациями УК «Ингосстрах-Инвестиции»:

— Успешность стратегии розничного инвестора зависит от множества факторов. Основные — это желание учиться на своих ошибках и добираться до сути, использовать информацию из первоисточников. Кроме того, важны наличие собственного обоснованного инвестиционного мнения и контроль отрицательной переоценки портфеля и рисков.

В настоящий момент в условиях агрессивного снижения ставки со стороны Банка России и высокой доли неопределенности в дальнейшем развитии ситуации на финансовых рынках есть смысл большинство активов держать в рублевых облигациях. На наш взгляд, оптимальным инвестиционным портфелем является комбинация: 40% — ОФЗ-ИН (ОФЗ с номиналом, индексируемым в зависимости от инфляции), 30% — корпоративные облигации качествен-

ных эмитентов со сроком погашения от одного года до трех лет и 30% — длинные ОФЗ (семилетние и дольше). В рамках продуктовой линейки нашей компании это представлено следующим образом: 40% — БПИФ INFL [1] («Ингосстрах Инфляционный»), 30% — БПИФ INGO [2] («Ингосстрах — корпоративные облигации») и 30% — ОПИФ «Ингосстрах облигации»\*.

Курс рубля показывает высокую волатильность, что ведет к существенной переоценке прогнозов по инфляции. Покупка ОФЗ-ИН через БПИФ INFL дает возможность российским инвесторам защитить свои сбережения от инфляции и попробовать заработать на ее росте, не неся при этом валютного риска, присущего таким традиционным инвестиционным инструментам, как, например, золото или доллар США. Использование БПИФа INFL позволяет инвестору «в клик» взять корзину из ОФЗ-ИН, при этом реинвестированием полученного купонного дохода будет заниматься управляющая компания за достаточно низкое комиссионное вознаграждение — всего 0,15% годовых. Помимо комиссии управляющей компании, также взимаются вознаграждение специализированного депозитария, регистратора, биржи и иные расходы в пределах до 0,25%. Использование стандартной стратегии управления «Инфляционная»\*\* позволяет клиентам, не имеющим опыта торговли на финансовых рынках, получить все преимущества БПИФа — паи фонда вам купит сама УК. Конечно же, ситуация на рынке может пойти по любому сценарию, и любые инвестиционные советы не стоит рассматривать как безусловную инвестиционную рекомендацию. При инвестировании всегда принимайте во внимание собственное финансовое положение, границы допустимых для вас рисков и ставьте перед собой разумные цели.

\*БПИФ рыночных финансовых инструментов «Ингосстрах Инфляционный» (правила фонда № 474202 от 2 декабря 2021 года). БПИФ рыночных финансовых инструментов «Ингосстрах — корпоративные облигации» (правила фонда № 4483 от 28 июня 2021 года). ОПИФ рыночных финансовых инструментов «Ингосстрах облигации» (правила фонда № 0142-70286742 от 5 ноября 2003 года). АО УК «Ингосстрах-Инвестиции». Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые

инвестиционные фонды. Перед приобретением инвестиционных паев паевого инвестиционного фонда следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления фондом. При приобретении (погашении) паев может взиматься надбавка (скидка). Получить информацию, подлежащую раскрытию и предоставлению в соответствии с законодательством РФ, можно по адресу: 115035, г. Москва, ул. Пятницкая, 12, стр. 2, по телефону 8 (495) 720-48-98, в местах приема заявок на приобретение, погашение и обмен инвестиционных паев или на официальном сайте управляющей компании [www.ingosinvest.ru](http://www.ingosinvest.ru). Лицензия ФКЦБ России № 21-000-1-00020

от 25 августа 1997 года. Лицензия ФСФР России № 077-08203-001000 от 23 декабря 2004 года.

\*\*Все условия стратегии, включая возможные риски, динамику доходности, размеры вознаграждения управляющего и иных расходов, размещены на <https://www.ingosinvest.ru/services/fiz/management/dy16/>

Ваша возможность защитить капитал от инфляции



## Тенденции

## Рынок труда качнулся в пользу работодателя

Необходимость ускоренного развития новых производств и устойчивый кадровый дефицит по целому ряду специальностей будут поддерживать в стране низкий уровень безработицы.

МАРИНА ЖУРАВЛЕВА

Общая численность безработных в апреле составила 3 млн человек, по данным доклада Росстата о социально-экономическом положении в России за первый квартал 2022 года. Уровень безработицы за месяц сократился с 4,1% в марте до 4% в апреле. Снижается и число официально зарегистрированных безработных. К концу апреля их число, по данным Роструда, составило около 800 тыс. человек, для сравнения: в апреле 2021 года — более 1,5 млн человек.

## РАСКЛАД СИЛ

На протяжении последних нескольких лет уровень безработицы снижался с 5,5% в 2016 году до 4,6% в 2019-м, по данным исследования «COVID-19 и безработица в России: проблемы и пути решения» Обнинского института атомной энергетики — филиала Национального исследовательского ядерного университета МИФИ. Тенденцию нарушила пандемия — уровень безработицы летом 2020 года вырос до 6,3%, а число безработных достигло 4,7 млн человек.

В сложных текущих условиях многие предприятия переключаются на оптимизацию и повышение устойчивости, говорит генеральный директор Агентства стратегических инициатив (АСИ) Светлана Чупшева. Это выражается в росте числа резюме и снижении вакансий — число последних сократилось на 14% с начала года, отмечает эксперт: «Компании оптимизируют неактуальные структуры, а набор новых сотрудников откладывают».

Количество резюме за 2,5 недели февраля, по данным hh.ru, увеличилось на 27% по сравнению с началом года. В течение марта—апреля уровень резюме был выше на 20–25%. Однако в целом рынок труда сохраняет спокойствие, говорит главный эксперт hh.ru по рынку труда, руководитель направления клиентской эффективности Наталья Данина: «По итогам мая вакансий всего на 3% меньше, чем в апреле, а резюме месяц к месяцу меньше на 2%». Абсолютное число вакансий остается значительным, говорят в hh.ru, около 700 тыс., в прошлом году их было около 900 тыс.

Кроме того, с конца февраля «hh.индекс» — соотношение активных резюме на одну вакансию (чем выше значение, тем выше конкуренция за персонал) — поднялся до 5–5,7 пун-

кта и второй месяц держится на этом уровне, отмечают в hh.ru. По итогам мая уровень индекса составил 5,8 пункта. «Это свидетельствует об отсутствии массовых сокращений или массового выхода соискателей на рынок труда», — говорит Наталья Данина.

Ситуация на рынке труда, по крайней мере в отдельных отраслях, начинает меняться в пользу работодателя, считают в hh.ru. По некоторым профессиям белых воротничков, например, «hh.индекс» поднялся выше восьми пунктов. В этих группах в ближайшем будущем возможен перелом с соискательского на рынок работодателя, считают рекрутеры. Большую часть прошлого года на рынке труда наблюдалась жесточайшая конкуренция за людей, напоминают в hh.ru. В среднем на одну вакансию приходилось менее четырех резюме, а в ряде профобластей и регионов — до одного-двух человек на место.

## СПРОС БЕЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Сокращение трудоспособного населения под влиянием так называемой демографической ямы 1990-х годов, которое продлится ближайшие несколько лет, будет препятствовать резкому росту безработицы, в том числе среди молодежи, уверена профессор Высшей школы бизнеса НИУ «Высшая школа экономики» (ВШЭ) Елена Варшавская.

К 2030 году численность населения России в возрасте 20–59 лет сократится примерно на 2,6 млн человек, в возрасте 20–39 лет — на 6,6 млн, по оценкам Центра междисциплинарных исследований человеческого потенциала НИУ ВШЭ. Общая численность рабочей силы в целом к этому времени уменьшится примерно на 1,2 млн человек. Повышение пенсионного возраста частично компенсирует сокращение трудоспособного населения. При этом рабочая сила будет неизбежно стареть, что тоже серьезный вызов для экономики, отмечает Елена Варшавская.

В ближайшее же время, по ее словам, рынку придется столкнуться со структурным дисбалансом: «Нужны будут одни специалисты, а без работы, скорее всего, будут оставаться другие».

Доцент кафедры Торгово-промышленной палаты РФ «Управление человеческими ресурсами» РЭУ им. Г.В. Плеханова Людмила Иванова-Швец не исключает, что уход иностранных компаний и высвобождение части их работников приведут к некоторому росту без-



← Рынок труда синих воротничков, линейного персонала, продаж, а также ИТ остается на стороне соискателя

Фото: Getty Images Russia

работицы во втором полугодии 2022 года. Часть удастся перенаправить на другие рабочие места. При этом переориентировать работников сферы консалтинга, финансовых услуг, автомобилестроения, авиакомпании, химической отрасли, по ее словам, будет непросто.

Даже в случае простоев и выхода части предприятий из бизнеса взрывного роста безработицы не произойдет, прогнозируют в АСИ. «Мы ожидаем поэтапного перетока специалистов из проблемных компаний в те, что освоятся в новых условиях. При этом часть соискателей должна будет пройти переобучение или повышение квалификации, чтобы полноценно соответствовать новым требованиям», — говорит Светлана Чупшева.

Геополитический кризис, по словам Светланы Чупшевой, уже вызвал рост спроса на специалистов по развитию бизнеса на Ближнем Востоке и в Азии. По данным АСИ, о потребностях в кадрах сообщают компании и организации из областей сельского хозяйства, промышленности, медицины, строительства.

С учетом фокуса на развитие импортозамещения сохранится проблема закрытия кадровых потребностей в специалистах в области ИТ и инженерно-технических специальностей, отмечает партнер отдела по оказанию консультационных услуг в области организационного дизайна управления персоналом и изменениями компании «Технологии Доверия» Алла Романчук.

Рынок труда синих воротничков, линейного персонала, продаж, а также ИТ остается на стороне соискателя, отмечает Наталья Данина. В некоторых случаях с подбором стало чуть проще, но это не массовая ситуация, говорят в hh.ru: «Компании напрямую сообщают, что значительно

ситуация с поиском сотрудников проще не стала».

Уход иностранных компаний с российского рынка вызвал, например, высокий спрос на администраторов, которые способны поддерживать работоспособность действующих ИТ-систем и проводить миграцию на новые решения, отмечает партнер департамента управления рисками «Делойт» в СНГ Сергей Кудряшов: «Спрос появился недавно, и таких кадров сейчас мало на российском рынке, а быстро их вырастить с нуля невозможно». Речь идет, как правило, о специалистах с многолетним опытом и высшим профильным образованием, а также имеющих глубокие знания в системном ПО и оборудовании, отмечает эксперт. На подготовку новых специалистов такого уровня понадобится до пяти лет. Вырос спрос на кадры и в компаниях — разработчиках российского софта, которым нужно в ускоренном темпе дорабатывать существующие продукты и создавать новые, отмечает Сергей Кудряшов.

В сталелитейном бизнесе готовятся к росту конкуренции за специалистов инженерных и рабочих профессий. Как рассказала руководитель по подбору персонала НМЛК Екатерина Грибова, компания не первый год развивает собственную систему подготовки таких специалистов: обучает школьников рабочим профессиям, развивает научно-технические кружки, чтобы заинтересовать детей и подростков инженерными специальностями через игровые механики. В каждом регионе присутствия НМЛК создает совместные программы с профильными колледжами, техникумами и вузами и организует практику на производстве.

## СТАВКА НА ПЕРЕКВАЛИФИКАЦИЮ

Инженеры и технологи в новой экономике России будут нужны не меньше, чем

айтишники, говорит Елена Варшавская. Поэтому, по ее словам, нужно повышать престиж этих профессий: «В востребованных бюджетных местах для инженерно-технических специальностей растет регулярно на протяжении последних десяти лет. Но эти бюджетные места наполнялись по принципу негативного отбора — на них шли те, кто не мог поступить на другое место».

Гармонизировать дисбаланс можно с помощью правильной политики на рынке труда на государственном и региональном уровнях, активной политике служб занятости, социальной ответственности работодателей, говорит Людмила Иванова-Швец: рабочий персонал и низкоквалифицированных специалистов можно быстро переобучить, специалистам и руководителям среднего звена — помочь с созданием собственного бизнеса.

Эффективные решения по подготовке и трудоустройству высвобождающихся кадров уже есть, отмечает Светлана Чупшева. В частности, экосистема «Ворлдскиллс Россия» в рамках федерального проекта «Содействие занятости» проводит быстрое обучение населения востребованным профессиям в области ИТ, производства, рабочих профессий. В рамках проекта также оказывается помощь в трудоустройстве. Из 56 тыс. участников программы в 2021 году, по данным АСИ, 76% были трудоустроены, в том числе женщины с детьми дошкольного возраста и специалисты старшего возраста. «Поэтому на риск высвобождения кадров мы смотрим с осторожным оптимизмом — процесс болезненный и сложный, но это позволит немного оздоровить экономику, повысить эффективность», — считает Светлана Чупшева. ▀



## От первого лица

О том, что стимулирует и сдерживает отечественный фармрынок, РБК+ рассказала председатель совета директоров компании «ЭВАЛАР» **НАТАЛИЯ ПРОКОПЬЕВА**.

# «Отечественным производителям нужны протекционистские меры»

**Как, по вашим прогнозам, будет развиваться рынок биологически активных добавок (БАД) в 2022 году?**

На протяжении последних пяти лет последовательно растет емкость аптечного рынка БАДов: она увеличилась с 54,3 млрд руб. в 2018 году до 85,6 млрд руб. в 2021-м. Меняется модель и структура потребления добавок. Рынок растет за счет потребителей, ориентированных на здоровый образ жизни. При этом доля в обороте рынка БАДов высокого ценового сегмента, стоимостью более 500 руб., выросла с 39,9% в 2018 году до 55,5% в 2021 году.

Включение в протокол лечения коронавируса витаминов С и D3 стало триггером для развития рынка: только в 2020 году продажи БАДов, направленных на поддержку иммунной системы, увеличились на 124,4%, по данным DSM Group. Рост спроса на витамин С под брендом «Эвалар» в моменте достигал 1200%.

В первом квартале этого года спрос на БАДы увеличился на 20%. В феврале наши продажи выросли на 19%, а в марте — на 45%. Рынок ускоряли сразу несколько факторов. Во-первых, сохранилось постковидное потребление витаминно-минеральных комплексов и других продуктов для поддержания иммунитета — витамины С, D3, цинк. Кроме того, повлияла паника, связанная с уходом ряда иностранных игроков и платформ, а также инфляционные ожидания. С ростом тревожности населения в марте 2022 года мы наблюдаем рост спроса на категорию «антистресс». По данным международной исследовательской компании Ipsos, в марте—апреле 58% врачей столкнулись с увеличением количества жалоб пациентов на ухудшение памяти, внимания, концентрации и работоспособности.

По нашим прогнозам, по итогам 2022 года емкость рынка БАДов достигнет отметки 100 млрд руб. Однако в дальнейшем динамика рынка будет зависеть от темпов проседания доходов населения.

**Какие дополнительные стимулы для рынка БАДов вы видите?**

Колоссальную роль для развития рынка БАДов играет диверсификация каналов продаж. Напомню, что весной 2020 года аптеки получили возможность дистанционно торговать аптечным ассортиментом. СанПин,



Онлайн-торговля расширила рынки сбыта и аудиторию потребителей БАДов»

Фото: пресс-служба

запрещавший дистанционную продажу БАДов, отменен с января 2021 года. Это способствовало росту e-commerce-канала и расширению рынков сбыта и аудитории за счет более молодых и платежеспособных потребителей, для которых онлайн-покупки более удобны и понятны.

Омоложение аудитории потребителей БАДов, которые интересуются своим здоровьем, регулярно занимаются спортом и стремятся гармонизировать питание, тенденция последних нескольких лет. По данным Ipsos, до 2018 года среди основных потребителей доминировали покупатели 45–54 лет, в 2019 году потребление БАДов было равномерным по всем возрастным группам, а в 2020 году стала превалировать более молодая группа потребителей — от 25 до 34 лет.

**Диджитал-сегмент продолжит расти?**

По данным RNC Pharma, продажи в сегменте e-comm российской фармацевтической розницы в 2021 году увеличились на 53% по сравнению с 2020-м. При том что динамика по суммарному объему рынка, включая офлайн-сегмент, была фактически на порядок ниже (+5,9%).

В первом квартале 2022 года на долю e-comm-сервисов при-

шло 17% оборота «Эвалар»: из них 9% e-pharma и 8% составил вклад маркетплейсов.

Нефармацевтическая онлайн-розница растет быстрее e-pharm. В 2021 году наши продажи на маркетплейсах выросли на 71%, а в первом квартале 2022 года мы фиксируем рост на 200% к аналогичному периоду прошлого года. Такая динамика стала возможной благодаря внедрению DTC-стратегии и созданию экосистемы каналов онлайн-продаж. Наши DTC-каналы включают фирменный интернет-магазин Shop Evalar, маркетплейс «Фитомаркет» и аптечную сеть «Эвалар», а также собственную CRM — этот хаб агрегирует трафик более 4 млн пользователей ежемесячно и является приоритетным каналом прямой маркетинговой коммуникации с потребителями.

Дальнейшее развитие сегмента электронной торговли будет зависеть от того, насколько успешно игрокам рынка удастся справиться с болезнями роста. Даже крупным маркетплейсам зачастую не хватает опыта для управления данной товарной категорией с точки зрения определения качественной и безопасной продукции. Поэтому бизнес-сообщество заинтересовано в создании отраслевых

образовательных проектов для нефармацевтического онлайн-ритейла.

**Насколько высока зависимость рынка БАДов от импорта и каков потенциал импортозамещения?**

15 лет назад первая десятка поставщиков БАДов на две трети была представлена российскими предприятиями. Сегодня в топ-10 поставщиков входят четыре отечественные компании. Остальные — иностранные. За последние три года число зарубежных игроков увеличилось с 436 до почти 500. В денежном выражении мы видим паритет импорта и продуктов отечественного производства, в упаковках это соотношение составляет 78 к 22% в пользу отечественных производителей. При этом выпадающие в условиях санкций иностранные продукты имеют полные аналоги у нас в стране.

С точки зрения качества и технологической разницы между российским и иностранным производством нет. Мы работаем на таком же оборудовании, закупаем сырье у тех же международных поставщиков, и стандарт GMP, по которому работаем, единый для всех заводов в мире.

На 2022–2023 годы запланирован ввод третьего производственного участка «Эвалар» по выпуску БАДов. Инвестиции составят около €20 млн. В настоящий момент мы подбираем технологии и оборудование из доступного на международных рынках.

**Как в целом меняется лекарственный портфель компании?**

С 1990-х годов мы работаем с лекарственными средствами. «Эвалар» изначально в своей стратегии делал акцент на коммерчески емких сегментах и создании доступных аналогов иностранных продуктов. У нас есть успешные кейсы, когда наши продукты приблизились по продажам к оригинальным или даже превзошли их. Мы продолжим замещать иностранные продукты. В 2021 году компания вывела на рынок три аналога импортных лекарств: два в категории средств для терапии ЖКТ, а также антибактериальный спрей для борьбы с инфекциями горла.

В мае этого года мы завершили переоборудование и расширение мощностей по выпуску мягких желатиновых капсул — уже этим летом бу-

дем выпускать свыше 250 тыс. капсул в час.

Для нас по-прежнему большое значение имеет работа с натуральными лекарственными средствами. За 30 лет мы накопили опыт в области фитотерапии, а также организовали производство полного цикла — от выращивания лекарственных растений до упаковки готовой продукции.

Разработки собственных оригинальных препаратов компания ведет также в области ментального здоровья. Недавно мы начали продвижение оригинального патентованного снотворного в форме сублингвальных таблеток.

**С какими сложностями сталкивается производство в условиях геополитического кризиса?**

Высокотехнологичные фармпроизводства лишились доступа к ряду зарубежных технологий, и это один из серьезнейших вызовов, который в долгосрочной перспективе несет риски индустриального отставания отрасли. Например, наше производство оснащено преимущественно немецким оборудованием, которое дает наибольшую точность, а также позволяет работать на максимальных скоростях.

Ситуация требует также поиска новых поставщиков сырья, субстанций и первичной упаковки, что предполагает внесение соответствующих изменений в регистрационные документы лекарственных средств.

Кроме того, с отказом ведущих мировых корпораций, связанных с морскими контейнерными перевозками, от работы с российскими грузами приходится отрабатывать новые каналы логистики. Сроки доставки автотранспортом из Европы, в частности, увеличились с десяти до 30 дней, стоимость выросла в два-три раза.

В таких условиях целесообразно снизить нагрузку на отечественных производителей: сократить, например, сроки экспертизы по аналогии с дефектурными лекарствами и снизить размер госпошлин на изменение регистрационных данных, снизить НДС до 10% и налог на имущество для компаний, которые продолжают строить новые производства и участвуют в программе замещения импорта. Такие меры хотя бы в какой-то степени воссоздадут относительное равенство между российскими и иностранными игроками. ■

## Решение

Условие выживания крупной страны — технологический суверенитет, заявляют российские чиновники. ИТ-инфраструктура в России будет перестроена, власти стимулируют импортозамещение и в других критически важных отраслях.

# Технологии на пути к суверенитету

АЛЕКСАНДР КОЧЕТОВ

Прежние схемы развития ведущих стран фактически обнулились после начала пандемии в 2020 году, и сейчас наиболее вероятным сценарием является «островизация», заявил в своей колонке в РБК спецпредставитель президента РФ по вопросам технологического развития Дмитрий Песков. Этот сценарий подразумевает сворачивание глобализма, перезагрузку рынков, национализацию техстандартов и перевод производства критических товаров в собственную страну. «Это главная история на ближайшие десять лет для нас и таких стран, как США, Китай, возможно, и для Индии», — отметил Песков, оговорившись, что пока такого суверенитета нет ни у одной страны.

Необходимость развития по такому сценарию диктуют и введенные весной 2022 года масштабные санкционные ограничения, в том числе наиболее острые в ИТ-отрасли.

### ИТ КАК МОДЕЛЬ

По данным Ассоциации разработчиков и производителей электроники (АРПЭ), в год в РФ продавалось вычислительной техники на \$7,5 млрд, российского производства — на сумму около \$500 млн.

Однако основной объем техники крупнейших российских поставщиков (среди них «Аквариус», «Депо Электроникс» и «Крафтвей») базировался на микропроцессорах Intel и AMD, приостановивших поставки в РФ. Об остановке отгрузок в Россию также заявили крупнейшие поставщики вычислительных мощностей, в том числе Toshiba, Lenovo, Dell и Cisco. Наконец, от фабрики TSMC в Тайване оказались отрезаны дизайнеры российских процессоров Baikal, «Эльбрус» и «Скиф».

В марте 2022 года Владимир Путин определил меры по обеспечению ускоренного развития российской ИТ-отрасли (в том числе грантовую поддержку и программы льготного кредитования предприятий по ставке не выше 3%). В апреле президентом была создана комиссия Совбеза РФ по обеспечению технологического суверенитета страны в сфе-

ре развития критической информационной инфраструктуры. Органу предстоит оценить уровень зависимости критической инфраструктуры от западных технологий и разработать предложения по импортозамещению в этой отрасли. Комиссия также займется выявлением и оценкой угроз в ИТ-сфере. Наконец, в Минпромторге разработали концепцию нацпроекта по поддержке российских производителей микроэлектроники (с бюджетом около 3 трлн руб.).

Гендиректор дата-центра Охуген Павел Кулаков говорит, что вся российская вычислительная техника создавалась с использованием импортных компонентов из десятка стран Европы и Азии. «Потенциал российских вендоров серверов, ПК, систем хранения данных зависит от возможности создания новых логистических коридоров для закупки комплектующих, а в среднесрочной перспективе — от возможности закупки оборудования», — поясняет Павел Кулаков. Эксперт называет критически важными микропроцессоры и графические сопроцессоры (GPU), поясняя: «Поиск им альтернативы может занять месяцы». Впрочем, дефицит может быть и некритичным, не исключает гендиректор Охуген, напоминая, что вся мировая экономика живет в условиях дефицита полупроводников последние два года.

Исполнительный директор НИЦ АО «Швабе» в МФТИ Лоран Акопян предупреждает о необходимости преодолеть несколько серьезных барьеров для роста поставок российской вычислительной техники. Самым значимым он называет государственные или частные инвестиции, упоминая их невозвратность как минимум на десятилетнем горизонте. Вторым барьером Лоран Акопян считает компетенции по управлению столь масштабными проектами. «Даже если должный объем субсидий будет выделен, а это не менее \$10 млрд, то НИОКР, трансфером технологий и опытными испытаниями должны руководить коллективы, имеющие мировой опыт и экспертизу», — перечисляет эксперт, упоминая и сложности с выстраиванием цепочек поставок компонентов и под-



↑ Потенциал систем хранения данных зависит от возможности создания новых логистических коридоров для закупки комплектующих

писанием долгосрочных соглашений с потенциальными покупателями, которые согласятся быть экспериментальной площадкой для российской электроники.

В Минпромторге РФ пояснили, что уход некоторых иностранных игроков снизил конкуренцию и увеличил возможности по реализации потенциала отечественных производителей вычислительной техники. «Рынок в следующем году продолжит расти. Предприятия отрасли перестраивают кооперационные связи и налаживают новые логистические цепочки», — добавляет в ведомстве.

В России есть производитель микропроцессоров — зеленоградский «Микрон». Но эксперты отмечали как дорогостоящую модернизацию завода (около €1 млрд), так и проблемы с доступом к основным производителям фотолитографического оборудования из ASML и Canon. «Текущие мощности «Микрона» способны производить процессоры по техпроцессу до 65 нм, но если говорить о переносе производства «Эльбрусов» на «Микрон», то будет доступен лишь техпроцесс в 90 нм. Это уровень процессоров Intel и AMD 2002–2003 годов», — поясняет Павел Кулаков, говоря, что современные процессоры изготавливаются по техпроцессу

в 12–16 нм. В концепции нового нацпроекта от Минпромторга говорится, что Россия сможет освоить серийный выпуск по техпроцессу 28 нм к 2030 году. Эти технологии были освоены основными мировыми вендорами в 2010 году.

### ПРОГРАММЫ ОБЕСПЕЧАТ

С российского рынка ушли и ведущие поставщики ПО, в том числе SAP, Oracle, Zoom и Microsoft. Гендиректор компании «Рексофт» Александр Егоров считает, что проблемы в отрасли будут решены за два-три года. «Практически у каждого западного ИТ-решения существуют российские аналоги, вполне достаточные для поддержки бизнес-процессов», — поясняет он. «Основную часть софта можно заменить как отечественными разработками, так и open-source решениями. Но процесс перехода связан с большими финансовыми и временными затратами», — говорит руководитель департамента бизнес-решений SimbirSoft Анна Шведова. Александр Егоров сравнивает нынешнюю конкурентоспособность ИТ-отрасли с ВПК или атомной энергетикой, но упоминает слабый маркетинг, недостаточно технологичный

**\$7,5**  
млрд

в год составляли продажи вычислительной техники в стране, из них российского производства — на сумму \$500 млн, данные АРПЭ

Фото: Getty Images Russia

## Тенденции

# Как российские отельеры будут конкурировать за клиентов этим летом

Высокий сезон российская туристическая индустрия встречает в состоянии большей неопределенности, чем в 2021 году. Теперь на туристические потоки влияют геополитика, санкции и экономическая турбулентность.

АНДРЕЙ МИХАЙЛОВ

Практически закрытое небо Европы меняет планы тех, кто собирался отдохнуть за рубежом. Проведенный в мае 2022 года банком «Открытие» и компанией «Росгосстрах» опрос показал, что из определившихся с планами на отпуск лишь 8% намерены провести его в других странах. Наиболее доступным направлением для россиян остается Турция, сейчас это не просто привычное место отдыха, но и страна, куда летают самолеты и где принимают банковскую карту «Мир».

В основном же отдыхающие проведут отпуск в России. И если выехать тех, кто просто поедет на дачу (24%) или останется дома (20%), то за остальных и будет бороться отечественная туристическая индустрия.

Так как туристы на внутренних российских маршрутах может стать меньше, а гостиницу многие из них будут выбирать в последний момент, конкуренция на гостиничном рынке усилится. Критически важной становится узнаваемость бренда. Небольшим операторам — а это и городские бизнес-отели, и мини-гостиницы на курортах, и бывшие ведомственные общежития — в подобной ситуации логично пойти на сотрудничество с крупной сетью и рассмотреть вариант с франшизой. В этом случае заполняемость увеличивается в среднем на 20%, выручка — на 25%, подчеркивает генеральный директор Azimut Hotels Максим Бродовский.

## УХОД БРЕНДОВ

Исчезновение привычной для отельеров и туристов инфраструктуры также сказывается на гостиничном бизнесе. Уже в марте международные сети объявили о приостановке инвестиций в открытие новых отелей в России. После некоторой паузы появились и сообщения о полном уходе с российского рынка. В конце апреля InterContinental Hotel Group, владелец брендов Holiday Inn, InterContinental, Crowne Plaza и Indigo, начал переговоры с собственниками гостиниц о расторжении договоров об управлении. Третьего июня об окончательном прекращении деятельности объявила сеть Marriott International.

Впрочем, для собственников гостиниц — а это, как правило, российские компании — в случае ухода западного партнера изменится не так уж много. Особенно если речь идет о давно работающем отеле в крупном городе или на курорте. «Например, в Москве под одним брендом может быть несколько гостиниц, и у них есть свои названия: «Марriott Гранд отель» или «Марriott Аврора». Бренд уйдет, а название останется. Плюс надо учитывать, что управленческие команды, за исключением самого высшего звена, это российские граждане», — объясняет партнер Cushman Wakefield Russia Марина Усенко. Другое дело, признает эксперт, у управляющих уже не будет силы бренда, своего рода рубильника, который можно повернуть и потекут продажи. «Сегодня открываются дополнительные возможности для российских отельных сетей, которых уже сейчас немало, а скоро, я уверена, будет еще больше. Мы сосредоточимся на их поддержке и развитии» — так комментирует уход Marriott из России глава Ростуризма Зарина Догузова.

Если гостиничные сети только начинают сворачивать свой бизнес в России, то крупнейшие международные сервисы бронирования, прежде всего Booking.com и Airbnb, ушли с рынка еще в марте. И это стало серьезной проблемой. Небольшие гостиницы (на 20–40 номеров) до 90% клиентов получали именно через Booking. Крупным сетям, у которых эта доля не превышала 40%, проще было пережить потерю. «На них работает узнаваемость, их проще найти», — указывает Марина Усенко.

Впрочем, по словам эксперта, многим операторам, даже в Москве, пришлось увеличить количество сотрудников и по старинке оформлять бронирование по телефону. Помогло и переключение на российские сервисы. Но здесь есть проблема: даже крупнейшие из них, такие как «Островок» и «Броневики», занимают относительно небольшие доли рынка. Фактически, чтобы компенсировать уход Booking.com, мелким сетям и небольшим отелям необходимо наладить сотрудничество с десятком агрегаторов или присоединиться к крупной узнаваемой сети.



← При усилении конкуренции на гостиничном рынке важна узнаваемость бренда

Фото: пресс-служба

Альтернативой может служить развитие собственного онлайн-ресурса для бронирования. Например, у Azimut Hotels, по собственным данным компании, доля прямых продаж через корпоративный сайт составила в мае 80%.

## ВЫХОД ДЛЯ ОТЕЛЬЕРОВ

Крупные сети, как правило, управляют значительной частью своего номерного фонда. Например, в собственности российской гостиничной сети Azimut Hotels находится чуть больше половины из 10 514 номеров, доступных сейчас в РФ. Всего на сегодняшний день под брендом Azimut Hotels, принадлежащим миллиардеру Александру Клячину, открыто 46 отелей и 18 санаториев в 48 городах. В качестве примера эффективного перехода в управление можно рассмотреть объекты Azimut Hotels в Якутске и Кемерово. Оба отеля присоединились к бренду в 2017 году. И уже в 2019 году среднегодовая загрузка

в «Azimut Отель Якутск» составила около 65 против 47% за 2017 год, а «Azimut Отель Кемерово» — 70 против 53%.

К середине 2022 года Azimut увеличил свой номерной фонд в Москве на 10% — таковы данные компании. Сеть также активно расширяется в регионах: так, в 2021 году Azimut первым из федеральных отельных сетей пришел в Дагестан, открыв отель в Каспийске. В марте 2022 года к Azimut присоединился отель в Тобольске. Всего в 2022 году в компании ставят целью увеличить количество отелей на 20%, а их загрузку довести до 70% — это уровень до пандемии.

Помочь в этом может освоение новых туристических направлений, например Дальнего Востока. Не так давно президент РФ Владимир Путин поручил увеличить вдвое размер туристического кешбэка для Дальнего Востока, то есть туристам будет возвращаться до 40% от стоимости туров, максимально — 40 тыс. руб.

Под брендом Azimut на Дальнем Востоке уже открыты отели во Владивостоке, Хабаровске, Якутске и Мирном. В 2024 году планируется открытие четырехзвездочного отеля Azimut Hotels в Магадане.

Из других планов сети на ближайшие два года — возведение отеля в Курске, развитие санаторно-курортного направления, строительство кластера в Шерегеше. Важно, что внутри большой сети возможны разные форматы, что помогает диверсификации инвестиционных рисков. Azimut еще в 2020 году приобрел 18 бывших санаториев РЖД и теперь развивает на их основе направление «Азимут Здоровье». Ребрендинг семи санаториев будет полностью закончен в 2023 году, но уже в этом сезоне все они открыты и ждут гостей. Аэропорты там работают, и в нынешних условиях это вполне возможная «южная» альтернатива труднодоступным Крыму и Анапе. ■

## РЫНОЧНЫЙ РАСКЛАД

К концу мая, по данным Ассоциации туроператоров России (АТОР), число проданных туров по России отставало от показателей прошлого года на 15–18%. «Наши аналитики предполагают, что этим летом наиболее популярными будут поездки на своих автомобилях, но недалеко от дома», — говорит директор АТОР Майя Ломидзе.

Многое определит транспортная доступность основных российских курортов. С начала специальной военной операции на Украине Росавиация регулярно продлевает запрет на полеты в аэропорты юга

России, в том числе Симферополь, Анапу и Геленджик. «Многие ждут открытия аэропортов в черноморских регионах. Из-за значительного сокращения времени между бронированием и поездкой сложно строить прогнозы», — объясняет генеральный директор Azimut Hotels Максим Бродовский. По его словам, если раньше россияне предпочитали планировать отпуск заранее, хотя бы за три недели, то сейчас бронирование происходит примерно за две недели. В условиях нестабильности многие откладывают решение об отпуске на

последний момент, добавляет он. Впрочем, Ростуризм настроен оптимистично — там ожидают, что с мая по сентябрь в границах России отдохнут 30–31 млн человек, что в зависимости от региона на 5–30% выше, чем в 2021 году. «Самый большой рост турпотока ожидается на юге России, на черноморском побережье, и он составит примерно 30% к показателям прошлого года. Суммарно мы рассчитываем, что на юге в пятимесячный срок отдохнут 8 млн человек», — прогнозирует глава Ростуризма Зарина Догузова. ■

## Решение

←10 процесс продаж, недооцененную важность поддержки экспорта и сложности с организацией качественной технической поддержки.

Павел Кулаков говорит, что с прикладным ПО, офисными и бухгалтерскими программами, а также open-source разработками импортозамещение будет продвигаться быстро. «Но системы управления базами данных и операционные системы заменить непросто», — добавляет он. Анна Шведова считает болезненной для предприятий миграцию с систем типа SAP или Oracle. «Только на перенос базы данных на отечественное или открытое ПО может уйти несколько месяцев», — поясняет она.

Директор по развитию российского разработчика TrueConf Дмитрий Одинцов уверен, что рынок корпоративных ВКС-решений в России полностью займут отечественные разработчики, причем это будет сделано без ущерба для функционала пользователей. Уход Microsoft создает трудности для образовательных учреждений, но правительством и профильными ассоциациями разрабатываются инициативы по упрощенной миграции на российские продукты, добавляет он. «В ближайшее время значительная доля рынка перейдет местным ИТ-компаниям», — прогнозирует и заместитель гендиректора «Ред Софт» Рустам Рустамов.

В Минпромторге РФ также считают, что отечественные разработчики готовы к заполнению рынка ПО. «Рынок ERP-систем более чем на 80% автоматизируемых рабочих мест уже представлен российскими продуктами. В некоторых других классах ситуация отличается, соответственно, времени необходимо больше», — добавляют в ведомстве, подчеркивая, что Минпромторг оказывает всевозможную поддержку российским программистам и производителям ПО. Так, по постановлению правительства РФ №529 поддержку на развитие высокотехнологичного производства получили 92 проекта.

### НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РЕЛЬСАХ

Санкционные риски коснулись не только ИТ-индустрии. Об уходе с российского рынка заявила компания Siemens Mobility, обслуживавшая поезд «Сапсан», а также линии МЦК и МЦД в Москве. В РЖД, впрочем, заявили о переводе обслуживания «Сапсана» на



собственные мощности. Об уходе из России заявил производитель кассетных подшипников для грузовых вагонов SKF.

Управляющий партнер Rollingstock Agency Александр Поликарпов говорит, что Siemens работал на местном железнодорожном рынке десятилетиями, реализуя большинство проектов с российской «Синара — Транспортные машины» (СТМ). «Сейчас отечественный производитель уже решает непростую задачу по адаптации деятельности без западного партнера», — добавляет он. «Во всем мире при производстве подвижного состава распространена практика использования комплектующих сторонних компаний — это позволяет оптимизировать расходы. Благодаря глобализации кооперационных цепочек можно ожидать, что в течение года-двух будет найдена замена оригинальным комплектующим Siemens», — продолжает Александр Поликарпов.

Если говорить о производителях кассетных подшипников для грузовых вагонов (в том числе SKF, Timken и Vreco), то их производство в России локализовано, однако используются ключевые импортные комплектующие — ролики, уплотнители, сепараторы и смазка, поясняют в Rollingstock Agency. «Российские производители уже заявляют о работах по подготовке к выпуску ключевых комплектующих для подшипников, но данный процесс с учетом тестирования и сертификации займет 1,5–2 года. В то же время до конца года может быть организован доступ на рынок китайских подшипников», —

рассуждает Александр Поликарпов. «Для большинства моделей подвижного состава не критичен уход западных поставщиков», — подытоживает эксперт.

В Минпромторге дали понять, что шведская группа SKF продала российскому менеджменту 100% ООО «СКФ» и производство кассетных подшипников продолжится в рамках реализации подписанного специального инвестиционного контракта. В ведомстве оценили объем производства кассетных подшипников в РФ в 350 тыс. штук в 2021 году (на 31% больше, чем в 2020 году), прогнозируя, что в этом году данный показатель составит около 390 тыс. штук.

### СВОЯ ПАШНЯ

О прекращении поставок в Россию сообщили производители сельхозтехники John Deere и CNH.

По данным ассоциации «Росспецмаш», в 2021 году на отечественную сельхозтехнику приходился 51% рынка. С 2013 года доля российской техники выросла более чем вдвое, а совокупный объем продаж, по данным «Росспецмаша», увеличился шестикратно — с 35,5 млрд до 218 млрд руб. В «Росспецмаше» рапортуют, что РФ производит зерноуборочные и кормоуборочные комбайны, плуги, косилки, машины для внесения удобрений и другую технику. Руководитель проектов SBS Consulting Дмитрий Бабанский говорит, что импортная продукция формирует основу на рынках машин для уборки корнеплодов, овощей, фруктов и технических культур. «В краткосрочной перспективе ситуация вряд

ли изменится, так как это нишевые машины, которые экономически нецелесообразно производить в России. Объем их потребления — несколько десятков машин в год», — говорит эксперт.

В Минпромторге отметили, что John Deere и CNH поставляли в Россию в том числе зерноуборочные комбайны и тракторы, а их аналоги производятся в России в полном объеме. В «Росспецмаше» предупреждали о зависимости некоторых российских моделей сельхозтехники от импортных комплектующих. Дмитрий Бабанский говорит, что в краткосрочной перспективе практически невозможно найти замену на внутреннем рынке по гидравлике и электронике, тогда как с движками в целом ситуация попроще.

Российская сельхозтехника поставляется за границу. По итогам 2021 года в Минпромторге оценивали объем ее экспорта в 21 млрд руб. (рост на 38,5%). В правительстве РФ выделили 12 млрд руб. на программу льготного лизинга отечественной сельхозтехники. Дмитрий Бабанский считает, что такие субсидии могут поддержать спрос на российскую технику, но призывает также способствовать развитию производства комплектующих в РФ. На страны, которые ввели санкции в отношении РФ, приходится 10% экспорта сельхозтехники, оценивают в SBS Consulting, призывая стимулировать поставки на новые внешние рынки, например в страны Африки. В январе—апреле 2022 года экспорт российской сельхозтехники составил 7,5 млрд руб. (на 29% больше аналогичного прошлого года), подчеркнул в Минпромторге. «Достижению таких результатов способствовала конкурентоспособность техники, вызванная оптимальным соотношением ее качества и цены», — добавили в ведомстве.

В Минпромторге признали трудности с поставкой части импортных комплектующих в связи с разрывом логистических цепочек, но дали понять, что производители сельхозтехники переходят на самостоятельный выпуск запчастей, их покупку у российских компаний или вендоров из дружественных стран. В ведомстве также сообщили о запуске сервиса «Биржа импортозамещения» вместе с Газпромбанком и АНО «Агентство по технологическому развитию» для поддержки производителей в условиях санкций. ■

↑ России еще предстоит оценить уровень зависимости критической инфраструктуры от западных технологий и разработать предложения по импортозамещению

Фото: Владимир Смирнов/ТАСС

1,5-2

года займет процесс подготовки к выпуску ключевых комплектующих для подшипников с учетом тестирования и сертификации

### «ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ — 2022» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 80 (3573) от 16 июня 2022 г.

Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

**Партнеры проекта:** АО «ГК «Эталон», AZIMUT Hotels Company, АО «ИНТЕКО», ЗАО «Эвалар». Реклама

**Учредитель:** ООО «БизнесПресс»

**Издатель:** ООО «БизнесПресс»

**Директор ИД РБК:** Ирина Митрофанова

**Главный редактор партнерских проектов РБК+:** Наталья Кулакова

**Редактор РБК+ «Петербургский международный экономический форум — 2022»:** Софья Павлова

**Выпускающие редакторы:** Алина Петракова, Марина Зубакова

**Руководитель дизайн-департамента:** Николай Реутин

**Дизайнеры:** Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

**Фоторедактор:** Алена Кондюрина

**Корректоры:** Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

**И.о. главного редактора газеты:** Петр Геннадьевич Канаев

**Рекламная служба:** 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

**Коммерческий директор издательства РБК:** Анна Брук

**Директор по продажам РБК+:** Евгения Карлина

**Директор по производству:** Надежда Фомина

**Адрес редакции:** 115280, Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 26, стр. 3