

# National Business

НИЖНИЙ НОВГОРОД  
Санкт-Петербург, Екатеринбург,  
Волгоград, Пермь, ХМАО

ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ  
НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

## ОКСАНА ПОКРОВСКАЯ

ДИРЕКТОР ОТДЕЛА ИНВЕСТИЦИЙ ООО «БУГРОВ И ПАРТНЕРЫ»

### СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ – ДЛЯ ОСТОРОЖНОГО ИНВЕСТОРА

ЦИФРОВАЯ  
ЭКОНОМИКА

ЛЬГОТЫ ДЛЯ  
ИТ-КОМПАНИЙ

АВТОРЫНОК  
2023

# NBNEWS.RU

## МИР БИЗНЕСА НА ТВОЕМ ЭКРАНЕ

НИЖНИЙ НОВГОРОД, ЕКАТЕРИНБУРГ, СЕВЕРО-ЗАПАД, ПЕРМЬ

РАССКАЖИТЕ О СВОЕМ БИЗНЕСЕ



**National Business**  
ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

NBNEWS.RU



# НАШ БИЗНЕС National Business

журнал для руководителей нового поколения

Рекламно-информационный журнал • Май-июнь 2023

## РЕДАКЦИЯ NATIONAL BUSINESS в Нижнем Новгороде:

**Главный редактор:** Валерий Константинович Браун, e-mail: braun-media@yandex.ru

**Генеральный директор:** Ольга Сергеевна Браун, e-mail: olgabraun1@yandex.ru

**Над номером работали:** Валерий Браун, Галина Зайцева, Татьяна Антропова

**Фото:** Александр Ивасенко, Юрий Правдин

**Фото на первой обложке и в рубрике «Персона»** – Александр Ивасенко

**Дизайн:** Маргарита Ламовская

**Корректор:** Евгения Владимировна

**Издатель:** ООО «Браун Медиа»

**Рекламный отдел:** (831) 422-42-63

**Деловые порталы:** NBNEWS.RU, BUSINESSROST.RU

**Тираж:** 5000 экз.

Отпечатано в Типографии «ДДД»

г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 178

Сдано в печать 23.05.2023. Дата выхода номера: 27.05.2023

Цена свободная.



Адрес редакции National Business в Нижнем Новгороде:  
ул. Родионова, 45-103, тел. (831) 422-42-63

## РЕДАКЦИЯ «НАШ БИЗНЕС-NATIONAL BUSINESS» в Екатеринбурге:

**Главный редактор:** Александр Геннадьевич Бурков (nb\_red@banzay.ru)

**Шеф-редактор:** Александр Геннадьевич Бурков (nb\_red@banzay.ru)

**Художественный редактор:** Лариса Скоробогатова (gr-larisa@mail.ru)

**Литературный редактор:** Марина Гаева (manga@banzay.ru)

**Дизайн:** Лариса Скоробогатова (gr-larisa@mail.ru)

**Журналисты:** Марина Гаева, Оксана Еремейкина, Ольга Райтер, Дмитрий Родин

**Коммерческий отдел:** Лариса Соколова, Татьяна Жукова

**Фотографы:** Евгения Ушакова

Журнал «Наш бизнес-National Business» («Нашэнл Бизнес»), учредитель ООО «Редакция ИД «Банзай», г. Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8. Издатель «Редакция ИД «Банзай», Адрес издателя и редакции: г. Екатеринбург, ул. Уральская, 3, оф. 8. Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство ПИП №ФС77-22778 от 30 декабря 2005 года. Издается в городах: Екатеринбург, Калининград, Тюмень, Пермь, Нижний Новгород, Волгоград, Н. Тагил, Челябинск, Уфа, ХМАО, Сургут, ЯНАО. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений. При перепечатке материалов и использовании их в любой форме, в том числе и электронных СМИ, ссылка на NB обязательна. Все товары и услуги, рекламируемые в журнале, имеют необходимые лицензии и сертификаты.

### Подписка на 2023 год

ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ NATIONAL BUSINESS МОЖНО ПО АДРЕСАМ:

В редакции по тел.: (831) 422-42-63

наше издание есть в системе

в РА «Афина Паллада», г. Москва,  
ул. Никольская, 17, оф. 3/9,  
тел.: (495) 621-85-66, 621-95-43, 621-93-85,  
e-mail: banzay@afina-pallada.com

общероссийская система  
подачи рекламы  
в региональные СМИ

Реклама  
Онлайн

www.reklama-online.ru

● ЕКАТЕРИНБУРГ, ул. Уральская, 3, оф. 8, тел.: (343) 216-37-37 (38), e-mail: info@banzay.ru ● Пермь, Ленина, 88, оф. 605, тел.: (342) 2-155-177, e-mail: info@banzay.perm.ru ● Тюмень, ул. Ленина, 2А, оф. 608, тел./факс: (3452) 59-31-13, 59-31-16, e-mail: bukvolov@yandex.ru ● Волгоград, пр. Ленина, 85, тел.: (8442) 59-15-30, 59-15-50, e-mail: nb\_vlg@mail.ru ● Н. Новгород, ул. Ижорская, 3-36. Тел.: (831) 422-42-63, e-mail: info@businessrosn.ru, braun-media@yandex.ru ● Уфа, ул. Коммунистическая, 128/4, тел.: (347) 273-47-39, 273-13-78, e-mail: banzayufa@mail.ru ● Сургут (ХМАО-Югра), ул. 30 лет Победы, 44/1, тел. (3462) 206-106, e-mail: reklama@avize.ru



Относительно недавно в России проводилось моделирование развития событий в случае полного исчезновения в стране цифровой связи (в том числе компьютерных сетей). Сценарий оказался таким:

- В первые же дни начнутся перебои в сфере ЖКХ, поскольку теряется связь между всевозможными приборами учёта, а также все цепочки управления.
- На пятый день возникнут перебои в поставке продуктов, поскольку перестанет работать логистика. Ведь все учётные системы тоже завязаны на цифровую связь.
- На седьмой день ожидаются массовые беспорядки.
- Девятый-одиннадцатый день – потеря централизованного управления в стране.
- Тринадцатый-четырнадцатый день – ввод международного контингента, голубых касок и контроль за нашим оружием массового поражения.

Как видите, цифровые технологии уже прочно вошли в нашу жизнь. Между тем, страна критически зависит от зарубежного цифрового оборудования и программного обеспечения. Используя его, в течение какого-то времени можно продолжать нормальную жизнь, но развиваться без отечественных аналогов невозможно.

За последний год сделано немало по импортозамещению электронно-компонентной базы, оборудования и ПО, но полностью решить проблему нельзя не только за год, но и за пятилетку. Это очень трудоёмкий процесс. Тем не менее, мы должны помнить, что от темпов разработки и внедрения отечественных ИТ-продуктов зависит не только будущее, но и настоящее страны. И нужно понимать, что успех цифровой трансформации страны зависит не только от ИТ-компаний, но и предприятий других отраслей экономики и даже граждан, активно осваивающих отечественные цифровые технологии. Именно поэтому значительная часть материалов этого номера NB так или иначе связана с ИТ.

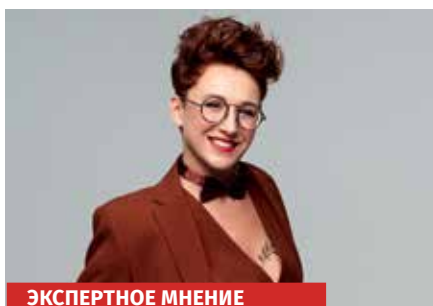
**Валерий Браун,**  
главный редактор журнала  
*National Business* Нижний Новгород.



ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

## 12 Запад сделал нам огромный подарок, уйдя с отечественного рынка IT

Российские IT-компании осваивают освобожденные рыночные ниши



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

## 22 Налоговые льготы для IT-компаний: все не так, как кажется

Условия применения льгот для IT-компаний лишь кажутся простыми



ТУРИЗМ

## 44 Отдых в Иране – необычно и аутентично

Уникальная возможность прикоснуться к истокам человеческой цивилизации



ФИНАНСЫ

## 24 «Цифра» рубль бережет

Как устроена новая форма российской валюты



НЕДВИЖИМОСТЬ

## 36 В поисках рая

Как купить виллу на берегу океана по цене «однушки» в Перми



ПЕРСОНА

## 06 Строительство домов – для осторожного инвестора

Оксана Покровская, директор отдела инвестиций ООО «Бугров и Партнеры»

ЭНЕРГЕТИКА

**Дзержинск показал эффективность концессии**  
Концессионному соглашению в Дзержинске исполнилось пять лет

10

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

**Цифровизация бизнеса – правила и ошибки**

Какие IT-системы для управления бизнесом существуют и для чего предназначены?

18

ФИНАНСЫ

**Цифровая трансформация в интересах клиентов**

Цифровые технологии открывают новые возможности для инвестирования и управления капиталом

26

БАНКИ

**Партнерское финансирование – исламский банкинг**

В 2023 г. ЦБ России запустит пилотный проект по исламскому банкингу

28

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

**Кто может получать донаты?**

Как все сделать правильно и получать донаты без проблем и долгов?

32

АВТО

**Что ждет авторынок России**

Доход западных производителей кардинально изменил автобизнес

40



# «Цифра брокер» – один из лидеров рынка частных инвестиций в России



Один из крупнейших российских брокеров



Глубокая экспертиза и аналитическая поддержка



Услуги по привлечению капитала на фондовом рынке



Единая экосистема для сохранения и приумножения капитала



Более чем 12-летний опыт работы



## СКОЛЬКО СТОИТ АВТОМАТИЗАЦИЯ ПОДБОРА КАДРОВ И КОГДА ОНА ОКУПИТСЯ?

Сегодня в фокусе у HR-команд скорость найма, а HR-аналитика становится неотъемлемой частью рабочего процесса. Сохранять эффективность подбора и высокий темп можно, только оцифровав процесс с помощью CRM-систем.



### Тренд № 1. Цифровизация HR-процессов помогает удерживать рынок

Автоматизацию не следует откладывать, наоборот – важно ставить ее в приоритет, ведь 2022 г. снова поменял рынок труда и общение внутри команд. Вернулись в онлайн – сам рекрутинг, документооборот, согласования на разных уровнях, работа в командах.

Сервисы HR-автоматизации есть у hh.ru: Talantix – для малого, среднего и крупного бизнеса, Skillaz – когда нужно индивидуальное решение.

### Тренд № 2. Крупный бизнес уже зарабатывает на преимуществах HR-автоматизации

В сентябре 2022 г. служба исследований hh.ru провела опрос на тему автоматизации HR. Каждый четвертый из опрошенных специалистов отметил, что их HR-команда уже автоматизировала подбор. При этом респонденты отметили следующие преимущества: остается больше времени на новые задачи, расходы стали более понятными и прозрачными, вакансии закрываются быстрее.

**Ежедневно сервис HR-автоматизации Talantix от hh.ru используют десятки тысяч представителей бизнеса. Вот что это им дает:**

- Повышение скорости найма и сокращение сроков закрытия вакансий.
- Продуктивность подбора: удается закрывать больше вакансий
- Использование CRM-системы для подбора на 30% снижает нагрузку рекрутеров, а количество рутинных действий в ежедневной работе сокращается в два-три раза.

Повышайте эффективность найма и собственную профессиональную репутацию с рекрутинговой CRM-системой Talantix от hh.ru. Узнать подробности можно на сайте [talantix.ru](https://talantix.ru).

### SAUDI ARAMCO ЗАКЛЮЧИЛА СДЕЛКУ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ НПЗ В КИТАЕ

Saudi Aramco заключила сделку с китайскими партнерами по строительству нефтеперерабатывающего завода, передает Bloomberg. Компания начнет строить крупный нефтеперерабатывающий и нефтехимический комплекс в КНР. Уточняется, что НПЗ появится в провинции Ляонин. Он будет построен в партнерстве с компаниями North Huajin Chemical и Panjin Xincheng. Также отмечается, что работы начнутся во второй половине этого года, а сам проект планируется ввести в эксплуатацию к 2026 г. Напомним, что инвестирование в данный проект было приостановлено в 2020 г. из-за COVID-19.



### ЗАВОД TOYOTA В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПЕРЕШЕЛ В ГОССОБСТВЕННОСТЬ

Компания Toyota сообщила, что закрывает завод в Санкт-Петербурге и прекращает производство в России после шести месяцев простоя из-за нарушения поставок в сентябре 2022 г. На предприятии, в частности, собирали модели Camry и RAV4, его максимальная мощность – 100 тыс. автомобилей в год. Штат составлял около 2 тыс. человек. Предприятие передали государству в лице подведомственного Минпромторгу Научно-исследовательского автомобильного и автомоторного института, пишет ТАСС со ссылкой на министерство. Соглашение подразумевает «полную передачу прав собственности на здание завода, оборудование и землю».

## РЕГУЛИРОВАНИЕ С ДОСТАВКОЙ

После ухода с российского рынка или временного закрытия магазинов западные бренды стали распродавать остатки своей продукции на маркетплейсах, а некоторые полностью переключились на этот канал продаж. Это стимулировало очередной всплеск интереса россиян к онлайн-покупкам, серьезный рост которых начался еще в первые годы пандемии.

По оценкам Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), к маркетплейсам сейчас в целом так или иначе «подключены» 1,2 млн предпринимателей. По данным Franchise.ru, по итогам 2022 года спрос на франшизы ПВЗ увеличился на 23%. Это рекордный рост среди различных сегментов франчайзинга и в целом неплохой показатель с учетом падения бизнес-активности, говорит эксперт Franchise.ru Анна Рождественская. Она поясняет, что с точки зрения старта небольшого бизнеса ПВЗ – один из оптимальных вариантов.



## В 2022 ГОДУ РОССИЯНЕ ОТКРЫЛИ В ТУРЦИИ БОЛЕЕ 1300 КОМПАНИЙ

Bloomberg со ссылкой на отчет Фонда исследований экономической политики Турции пишет, что в 2022 году россияне открыли в Турции более 1300 компаний. Это на 670% больше, чем в 2021 году. По словам издания, всплеск количества регистраций говорит о привлекательности региона для предпринимателей из России. Еще в мае 2022 года россияне также вышли на первое место по покупкам жилья в Турции среди иностранцев. По итогам года на них пришелся каждый четвертый проданный гражданам из зарубежья объект в стране. Речь шла о 16,3 тыс. помещений – это вдвое больше, чем в 2021-м. С недвижимостью во владении легче получить гражданство, ВНЖ и вести бизнес. Отчасти благодаря этому в 2022 году Турция выдала россиянам больше ВНЖ, чем гражданам других государств, – 153 тысячи. Страна также стала для российского бизнеса одним из наиболее популярных командировочных направлений.



## АВТОРЫНОК РФ УПАЛ НА НИЗКОЙ БАЗЕ

По итогам первого квартала, следует из данных АЕБ, продажи Chery выросли на 204%, до 18,9 тыс. машин, Exeed – на 142%, до 5,6 тыс. машин, а еще 5,6 тыс. машин реализовала марка Omoda. В итоге доля Chery Group за январь–март выросла на 16,5 процентного пункта, до 19,6%. Такую же долю в первом квартале прошлого года занимала отечественная Lada (19%). Впрочем, АвтоВАЗ остался лидером рынка, реализовав в марте 23,3 тыс. машин, что на 90% больше, чем годом ранее. По итогам первых трех месяцев реализация подросла на 22%, до 64,2 тыс. машин, а доля рынка составила 41,9%. Также нарастил долю и продажи китайский Great Wall Motors и его Haval, заняв по итогам первого квартала 11,5% рынка (17,6 тыс. машин). Только в марте продажи Haval выросли на 100%, до 16,6 тыс. штук, Great Wall – на 688%, до 1 тыс. машин.

# СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ – ДЛЯ ОСТОРОЖНОГО ИНВЕСТОРА

Деньги должны не просто работать, они должны зарабатывать. Можно ли инвестировать в данной сфере и как при этом при этом минимизировать риски? Можно. Отдел инвестиций ООО «Бугров и Партнеры» уже несколько лет доказывает это на деле, сопровождая инвестиции в частный бизнес.



**Оксана Покровская,**  
директор отдела инвестиций  
ООО «Бугров и Партнеры»

Об одном из наиболее интересных и привлекательных проектов – «Доходные дома» мы поговорим с директором отдела инвестиций ООО «Бугров и Партнеры» Оксаной Покровской.

**Оксана, ООО «Бугров и партнеры» много лет успешно ведет ряд направлений формирования стабильного и пассивного дохода для инвесторов. Чем вас заинтересовала тема домостроения? И чем эта тема может заинтересовать инвесторов?**

В этом направлении мы видим большие перспективы.

Во-первых, недвижимость – один из немногих действенных элементов защиты от инфляции. Особенно, если она обладает своей «изюминкой», например, находится, в хорошей локации, допустим, с постоянным потоком туристов или запросом на покупку. Цена и спрос на такую недвижимость постоянно привлекательны, независимо от того, что происходит в мире.

Во-вторых, вложение в недвижимость – это высокая безопасность, поскольку в наших проектах актив оформляется именно на инвестора, что гарантирует возврат средств и получение дохода от продажи или аренды в любом случае. Недвижимость всегда была и остается ключевым активом для капитала и диверсификации бизнес-рисков.

В-третьих, в этой нише может быть сформирована стабильная доходность, важная для консервативных инвесторов, и можно достичь доходности, значительно превышающей инфляцию.

**В чем суть вашего проекта?**

В инвестиционно-строительном проекте «Доходные дома» мы создаем партнерство: инвестора, застройщика (а порой землевладельца и даже владельца производств домов) и управляющей компании – для получения совместного дохода по факту реализации проекта, за-



щищая прежде всего интересы и права инвестора. При этом все создаваемые активы мы первоначально оформляем на инвестора и некоторые из них сразу превышают стоимость инвестиций.

Вначале формируется концепция для вложения средств. Мы работаем в сфере низко-рисковых инвестиционных инструментов, но понимаем, что любой шаг нуждается в четком контроле, экономическом расчете, правовом андеррайтинге.

Когда концепция проходит тщательную оценочную, финансовую и юридическую проверку, и мы жестко договариваемся с застройщиком и другими сторонами – проект представляется инвестору. Тот финансирует проект в соответствии с поэтапным графиком или единовременно, в зависимости от проекта. Застройщик под нашим контролем строит этот объект по себестоимости, ну а мы выступаем одновременно в качестве гаранта для инвестора, а зарабатываем уже после реализации все вместе.

В качестве примера рассмотрим спекулятивный проект «Студенец» (рядом с городом Кстово Нижегородской области) и посчитаем. Себестоимость квадратного метра – 30 тыс. руб. – с отделкой, коммуникациями, а продажная стоимость – всего по 50-55 тыс. руб.

Считаем дальше. Себестоимость построенного дома, в зависимости от пло-

щади, от 2 до 3,75 млн руб. Продажная цена – от 3,5 до 6,5 млн руб. Это очень привлекательно для покупателя – типовая квартира в Кстово стоит дороже, чем дом с земельным участком в формате квадрохауса площадью от 70 до 127 кв. м.

Если подобный проект мы делаем и продаем в течение года (ровно 12 месяцев), то каждый его участник получает в районе 20% годовых (после уплаты налогов), включая инвестора и застройщика. Если сделка пройдет раньше – доходность инвестора возрастает еще больше. У нас очень быстрый цикл постройки, в этом проекте уже построено более 50 домов, много продано, и мы активно развиваем инфраструктуру проекта – дороги и общественные места.

**Да, доходность заманчива. Но все-таки, если быстро продать не получится?**

Хороший вопрос. Конкретно в проекте «Студенец» реализуется следующая схема – когда проект не продается в течение года по тем или иным причинам, то мы фиксируем доходность инвестора – 20% годовых на следующий год, а доля других лиц, включая нас, при этом падает. Если ситуация не меняется и на следующий год, то проект, построенный по себестоимости, остается у инвесто-

ра. Но, конечно, представить себе невозможно, чтобы проект не продан в течение 2-х лет с текущей инфляцией и этими ценами.

Нужно проговорить еще раз, что объект с землей изначально находится в собственности инвестора, и он лично может контролировать ход работы, хотя мы скидываем постоянные отчеты в чаты проектов.

Управляющая компания выступает гарантом достройки объекта и управления продажами. Что бы ни случилось, инвестор обязательно получит свои деньги, в крайнем случае в виде построенного ликвидного актива.

**А если инвестор не хочет продавать недвижимость, а планирует, например, сдать ее в аренду?**

И это предусмотрено. Все проекты делаются на три направления.

Первое – спекулятивное: построили – продали. Оно подходит для тех, кто хочет получить краткосрочный доход с высокими гарантиями безопасности.

Второе – доходные проекты. Построили – передали управляющей компании для сдачи в аренду. Это идеальная защита от инфляции для инвесторов, желающих создать себе долгосрочный пассивный доход и диверсифицировать риски в доходной недвижимости.



Есть и третье направление, объединяющее в себе выгоды первых двух – спекулятивно-доходные проекты. Построили – передали управляющей компании для сдачи в аренду, а через 3-5 лет продали. Интересный вариант для тех, кто хочет создать себе долгосрочный пассивный доход и диверсифицировать риски в доходной недвижимости, а через некоторое время получить доход от спекуляции, выйдя из проекта.

**Какие проекты сейчас у вас в работе? Расскажите о наиболее интересных для потенциальных инвесторов «спекулятивных» проектах.**

Каждый наш проект идет «в привязке» к чему-то значимому: поток туристов, привлекательность цен, удобное расположение, доход в валюте и т.д.

Спекулятивные проекты включают в себя строительство жилых домов с земельными участками в стильных форматах квадрохаус, барнхаус, таунхаус.

Самый бюджетный вариант – проект Студенец, точка входа в него очень низкая, от 2 млн. руб. Сейчас там активно создается инфраструктура, что еще больше повышает привлекательность застройки для покупателей. Доходность инвестора – от 20% годовых. Сейчас мы завершаем строительство второй линии домов комфорт-класса, первая линия практически продана. Аналогичный спекулятивный проект реализуется в Дивеево.

Первую партию домов в Зеленом городе в формате квадрохаус и таунхаус тоже почти продали, сейчас осваиваем остаток земли. Она уже ближе городу, поэтому идет удорожание по стоимости земли, и жилье классом повыше, спрос на которое тоже предопределен.

В недвижимости важно создать комплекс, инфраструктуру. Людям, живущим в наших домах, нужны хорошие дороги, магазины, прогулочные зоны, и, конечно, наличие коммуникаций. Поэтому наша задача, как управляющей компании, не просто позвать инвесторов в строительство, но и сделать спекулятивные и доходные объекты максимально привлекательными для покупателей, гарантировав качество и создав удобства проживания.

**А что касается доходных проектов, что вы можете предложить?**

Для желающих получать пассивный доход хорошим вложением будут проекты «Дивеево», «Домбай», «Стамбул».

Расскажу чуть подробнее о каждом проекте.

**Дивеево.** Посуточная, то есть, самая выгодная аренда через управляющую компанию, в Дивеево может показать доходность от 1% в месяц от суммы инвестиций (от 12% годовых). Кстати, проект может быть и доходно-спекулятивным – в этом случае при продаже прибыль может составить примерно 30% от инвестиций. В Дивеево много посуточного жилья (которое очень сильно загружено почти круглый год), но туристам, как правило, предлагаются простые комнатухи. Когда мы выложили варианты наших барнхаусов на Авито, то летом получали до 15 заявок за сутки.

**Домбай.** Очень перспективный красивый проект, который также обладает высоким потенциалом. Сейчас идет разработка проекта для дальнейшей посуточной сдачи в аренду домов близ территории заповедника Домбай (Карачаево-Черкессия) с предполагаемой доходностью от аренды – 18% годовых и более. Подобрана земля, делаем размежевание для инвесторов.

**Стамбул.** Это ликвидный заграничный проект, суть которого в том, что мы выкупаем на инвесторов несколько зданий в центре Стамбула (Турция), в них проводим капремонт и сдаем в аренду мини-апартаменты. Инвесторы, заинтересованные в турецком направлении, выбирают уже не строящиеся объекты, а этажи такого здания (на инвестора официально оформляется право собственности – ТАПУ). Поскольку вся инвестиционная недвижимость находится практически в одном районе, нашей управляющей компании проще и эффективнее управлять комплексом, а доходность инвесторов и актив в целом защищен от валютных рисков рубля, так как, по сути, доход от аренды и реализации идет в долларах. Средняя доходность в районе от 8% до 15% годовых.

Хочу уточнить, что при любом расчете мы берем самую минимальную доходность от аренды, при загрузке 40% по году и фиксацией низкой цены аренды. По факту доходность и загрузка сильно возрастают в горячий сезон, но мы указываем инвесторам реальные цифры без завышения. В реальности они могут быть гораздо выше.

**А почему инвестор сам не может купить недвижимость, сдать в аренду? Или построить и перепродать?**

В принципе, может. Давайте представим: вы – инвестор. Чтобы приобрести дом в Турции, вам потребуется осуществить целый комплекс действий – разрешения, договоры, валютные переводы и т.д. Стоимость здания – от 500 тыс. долларов. Добавляем стоимость ремонта и «доводим дом до ума», а еще есть и правовые риски. Продажа или сдача в аренду – тоже трудоемкий процесс, требующий от вас специальных знаний и постоянного контроля.

В нашем случае, вы, как инвестор, приедете в Стамбул один раз и купите уже готовый этаж. Это дешевле, удобнее и быстрее. Сумма входа – 10 млн. руб.

Теперь рассмотрим российский вариант: вы приобретаете земельный участок, урегулируете административные вопросы, платите застройщику, а потом этого застройщика постоянно контролируете. Готовы ли вы на такой «подвиг»?

Вот и выходит, что инвестировать через управляющую компанию проще, выгоднее и безопаснее.

**Как проходит сделка?**

Инвестор приходит к нам в офис, знакомится с возможностями размещения средств, иногда мы организуем экскурсии на наши готовые и строящиеся проекты. Затем, в зависимости от проекта, мы оформляем на него землю или объект недвижимости, который регистрируем в Росреестре и, конечно, подписываем договор подряда на достройку. Также подписываем инвест-контракт, закрепляющий наше право на доход после продажи объекта, либо доход от управления.

**Поговорим о рисках – ведь они существуют?**

Конечно, как и в любом бизнесе.

Первый риск – возможность экономического расхождения: не сошлась экономика по постройке, по дальнейшей продаже, по аренде. Допустим, планировали себестоимость квадратного метра 30 тыс. руб., но вышло дороже из-за роста цен на стройматериалы.

От чего это может произойти? Как вы понимаете, существует 1001 причина: наложение санкций, сильное изменение на рынке, введение дополнительных налогов и т.д. Но чем короче строительный период, тем легче его просчитать. По нашим проектам он составляет от 5 до 12 месяцев, поэтому риски значительно ниже, чем в обычном строительном бизнесе.

К тому же мы строимся практически без остановки. Если на каком-то этапе не хватает инвестиций, мы используем свои ресурсы. И самое важное – «ставить свою шкуру на кон» – если мы ошиблись, то строим на свои финансы, поэтому, например, в проекте «Студенец» сумма постройки фиксированная, т.е. сумма вложений «жесткая».

Конечно, есть «гибкие» проекты, где мы инвесторам не даем 100% гарантий по постройке, и сметы могут вырасти или быть ниже. Но это в основном в доходных проектах, т.к. аппетиты самих инвесторов обычно возрастают. Например, в проекте «Домбай» есть инвесторы, которые зафиксировали на себя строительство банного комплекса, конюшни и т.д., а в проекте «Стамбул» - инвестор – обладатель террасного этажа захотел сделать себе крутой ремонт.

Еще существуют риски, которые относятся к разряду внешних. Например, снижение планируемой стоимости продажи или аренды, или увеличение срока продажи. Соответственно, маржинальность может «плясать». Но, опять же, это в большей степени риски доходности, но не безопасности. Плюс мы стараемся на себя принимать риски неверных расчетов или внешних факторов, при этом наша маржа падает, но на инвесторе это не сказывается.

Еще отмечу административные риски, касающиеся, в первую очередь, изменения законодательства – могут запретить, допустим, сдавать посуточно апартаменты, или еще что-то придумать. От этого никто не застрахован.

Еще нужно учитывать изменение конъюнктуры рынка. Например, первые, кто зашли в Архыз, успели получить все преимущества. А через три года там наблюдался пик застройщиков. И как следствие, уже не те условия и рынок.

#### **Какие инструменты по предотвращению этих рисков вы используете?**

Самый главный инструмент – тщательный расчет на этапе подготовки проекта. Мы давно на рынке, поэтому знаем, на что нужно обращать особое внимание, какие возможные проблемы можно предотвратить, какие – предугадать и т.д.

Предотвращение рисков по аренде – это свои управляющие компании плюс контроль инвестора. Очень действенны поэтапное финансирование строительства и контроль. Застройщик получает деньги только после принятия очередного этапа его работы. Приходится постоянно «держат руку на пульсе».



**Получается, что из трех сторон договора, все-таки большая часть рисков на вас?**

Да, это так, хотя в договоре есть и поручительство застройщика.

Но мы стараемся минимизировать свои риски, рассчитывая проектные сметы по максимуму. А если будет дешевле – отлично!

Мы даем поручительство каждому договору подряда и каждому договору инвестирования. Если застройщик на каком-то этапе нас подведет, или его

экономика «не сойдется», мы достраиваем проект самостоятельно, поскольку заработанная репутация ценится выше.

**Куда обращаться за более подробной консультацией тем, кто заинтересовался в возможности получить выгоду от инвестирования?**

К нам в доп. офис по инвестиционному направлению: г. Н. Новгород, ул. Дальняя, д.8, по номеру телефона 8 (831) 212-89-99 или найти меня в любых социальных сетях. **NE**

# ДЗЕРЖИНСК ПОКАЗАЛ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОНЦЕССИИ

Заклучив концессионное соглашение по управлению Дзержинскими тепловыми сетями, ПАО «Т Плюс» за пять лет увеличило объемы перекладки теплотрасс почти в шесть раз и модернизировало инфраструктуру теплоснабжения города. Повреждаемость на теплосетях Дзержинска снизилась более чем вдвое.

**РЕМОНТНАЯ ПРОГРАММА В ДЗЕРЖИНСКЕ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ЕЖЕГОДНО. ЗА ПЯТЬ ЛЕТ ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ ОБЪЕМЫ ПЕРЕКЛАДКИ ТЕПЛОТРАСС В ГОРОДЕ ВЫРОСЛИ В ШЕСТЬ РАЗ.**

## Пятилетка с начала концессии

Инженерная инфраструктура теплоснабжения населенных пунктов России сильно изношена, на приведение её в порядок требуются огромные деньги, но муниципальные котельные и теплосети очень часто убыточны. Собственных средств на проведение ремонтных работ в необходимых масштабах и модернизацию теплосетей у муниципалитетов, как правило, нет. Пять лет назад руководство ПАО «Т Плюс» убедило власти муниципалитета г. Дзержинска и Нижегородской области заключить концессионное соглашение с генерирующей компанией, благодаря которому генерация и транспортировка теплоэнергии оказались в одних руках. Главным аргументом тогда служило то, что многолетний договор концессии будет стимулировать энергетиков снижать себестоимость теплоэнергии и уменьшать количество ее потерь в сетях.

В 2018 году такое соглашение с «Т Плюс» по управлению муниципальными объектами теплоснабжения и горячего водоснабжения Дзержинска было подписано на 30-летний срок. В концессию переданы квартальные и распределительные сети отопления и горячего водоснабжения, использующие теплоноситель от принадлежащей ПАО «Т Плюс» Дзержинской ТЭЦ. В 2021 году в концессию под управление

«Т Плюс» были переданы и тепловые сети, питающиеся от прочих котельных города.

Все прошедшие годы компания не только полностью выполняет свои обязательства в рамках концессии, но и направляет в модернизацию и развитие теплосетевого комплекса крупные собственные средства, причем объем этих инвестиций возрастает от года к году.

Хотя до истечения тридцатилетней концессии ещё далеко, пятилетка – это срок, позволяющий подвести первые итоги.

## «Большая перекладка» уже не укладывается в лето

В 2023 году к перекладке теплосетей в Дзержинске ПАО «Т Плюс» приступил уже 9 марта, задолго до окончания отопительного сезона. Для этого были разработаны временные схемы отопления и горячего водоснабжения в нескольких кварталах города. Столь необычно ранний старт ремонтных работ был вызван их предстоящим рекордным объемом. В этом году «Т Плюс» запланировал заменить в Дзержинске в общей сложности 22,5 км магистральных, распределительных и квартальных теплосетей. При этом используются современные трубы в пенополиуретановой изоляции, оснащенные системой оперативно-диспетчерского контроля, мгновенно сигнализирующей о возможных утечках. А на проспекте Циолковского вместо 400-миллиметровых монтируются трубы диаметром 500-600 миллиметров – это обеспечивает возможность подключения теплоснабжения новых жилых кварталов, строительство которых запланировано в Дзержинске в ближайшие годы.

Такие масштабы замены теплосетей стали возможными благодаря тому, что «Т Плюс» заключила два соглашения о софинансировании проектов реконструкции теплосетевой инфраструктуры с Фондом развития территорий. Общий объем вложений в подготовку Дзержинских тепловых сетей к отопительному сезону 2023/24 гг. составит порядка 1 млрд 742 млн рублей (с НДС). Как рассказал директор нижегородского филиала «Т Плюс» Александр Фролов, в 2016 году объем инвестиционной программы в теплосетевое хозяйство на территории Дзержинска составлял всего 1 млн рублей.



Рекордными по перекладке теплосетей в Дзержинске были и предыдущие годы. Два года назад стартовала программа Нижегородского филиала «Т Плюс» «Большая перекладка», в ходе которой в 2021 году было заменено 12,3 км трубопроводов, а в 2022-м – более 13 км. Если считать с последнего «доконцессионного» 2017-го года, когда в городе было заменено 3,8 км труб, объемы перекладки возросли почти в шесть раз.

Помимо перекладки сетей «Т Плюс» в 2021-2022 годах полностью реконструировал два павильона магистральных тепловых сетей Дзержинска, выстроив для них новые здания, где размещены комплексы высокотехнологичной запорной арматуры, оснащенные современной автоматикой. Павильоны тепломагистралей – важные элементы системы теплоснабжения: здесь производится распределение потоков теплоносителя, поступающего с Дзержинской ТЭЦ. Их реконструкция позволила обеспечить подачу теплоносителя на город раздельно по очередям, что повысило надежность системы. Теперь, если на одном из двух тепловых выводов с Дзержинской ТЭЦ случится повреждение, тепло в город будет поступать по другой магистрали.

### Плоды модернизации

Но модернизация теплосетей – это не только километры переложённых трубопроводов. Это и новейшие системы контроля и управления теплосетевым комплексом. За последние годы тепловые Нижегородского филиала «Т Плюс» в Дзержинске и Кстове были полностью цифровизированы.

К настоящему времени в этих городах не осталось ни одного центрального теплового пункта (ЦТП), где бы работал персонал – все они автоматизированы. В тепловых сетях создана система индикативного онлайн-учета тепловой энергии с использованием автоматизированных узлов. Это целые комплексы высокоточной измерительной аппаратуры: расходомеры, датчики температуры и давления, тепловычислители, каналы связи и системы передачи данных в диспетчерскую.

Каждый такой узел снимает и передает показатели расхода энергии в узловых точках тепловых сетей и ЦТП, что позволяет в режиме реального времени отслеживать параметры работы всех объектов, в том числе возможные коммерческие и материальные потери, и своевременно реагировать на ситуацию.

«Если, например, обнаружится непредусмотренный расход теплоносителя в результате образовавшейся утечки, система оповестит об этом моментально, причем, укажет точное место аварии, и ремонтный персонал сможет оперативно устранить повреждение», – рассказывает Александр Фролов. – Если раньше мы сутки тратили на поиски утечек, используя «метод тыка», раскапывали десятки метров теплотрасса, то теперь сначала точно определяем



место повреждения, а потом копаем. Поэтому резко снижены трудоемкость и время ликвидации аварий».

В результате реализации проекта «Цифровая сеть» каждый трубопровод имеет свой паспорт: в систему занесены данные о его годах прокладки, системе тепловой изоляции, количестве аварий на данном участке за все предыдущие годы, планируемые величины и годы переключений и многое другое. По сути, это цифровой двойник системы теплоснабжения, построенный на данных, получаемых в режиме реального времени и дополненных серьезным алгоритмическим аппаратом, с возможностью динамического моделирования. Он позволяет определять наибольшие концентрации повреждаемости, на основании этих данных компания планирует свою ремонтную и инвестиционную программы.

### Повреждаемость снижена более чем вдвое

В результате в Дзержинске удалось существенно уменьшить количество повреждений на теплосетях: если в 2017 году их было 537, то в 2022-м – 223.

«В теплоэнергетике есть такой показатель – величина подпитки сетевой воды, отражающий потери в теплосети, – говорит Александр Фролов. – Еще несколько лет назад в Дзержинских теплосетях нормальным считался уровень подпитки в 120 тонн в час. В 2021 году мы уменьшили её до 92 тонн в час, в 2022 году снизили подпитку ещё на 47%, а на сегодняшний момент достигли средней величины подпитки нарастающим итогом – 58,13 тонн в час. Такая динамика – это очень достойный показатель для нашей отрасли».

Но модернизация Дзержинских тепловых сетей еще не закончена. В ближайшие три года ПАО «Т Плюс» планирует реализовать масштабную программу цифровой трансформации компании, которая непременно скажется на повышении надежности и экономичности тепловых сетей. **NE**

**К НАСТОЯЩЕМУ ВРЕМЕНИ НА ДЗЕРЖИНСКИХ ТЕПЛОВЫХ СЕТЯХ НЕ ОСТАЛОСЬ НИ ОДНОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО ТЕПЛОВОГО ПУНКТА, ГДЕ БЫ РАБОТАЛ ПЕРСОНАЛ – ВСЕ ОНИ АВТОМАТИЗИРОВАНЫ. ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ ОТСЛЕЖИВАТЬ ПАРАМЕТРЫ РАБОТЫ ВСЕХ ОБЪЕКТОВ И СВОЕВРЕМЕННО РЕАГИРОВАТЬ НА СИТУАЦИЮ.**

# ЗАПАД СДЕЛАЛ НАМ ОГРОМНЫЙ ПОДАРОК, УЙДЯ С ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА IT

Самостоятельность России с точки зрения выпуска высокотехнологичных продуктов в IT-отрасли упирается не в отсутствие научного потенциала или компетентных специалистов. Проблема до недавнего времени была в отсутствии достаточного свободного объема на рынке. Но сейчас ситуация изменилась.



В России сейчас формируются новые продуктовые команды IT-специалистов, которые здесь начинают разрабатывать софт для импортозамещения. При этом в некоторых областях разработки мы уже «впереди планеты всей».

Об этом рассказал Дмитрий Завалишин, российский программист, спроектировавший оригинальную операционную систему «Фантом», основавший группу компаний DZ Systems и создавший Яндекс Маркет.

Как вы оцениваете текущую ситуацию в сферах отечественных информационных технологий и электроники?

*ТОГДА ИМЕЛАСЬ ТАКАЯ ТИПОВАЯ КАРТИНА, КОТОРУЮ Я ВИДЕЛ СВОИМИ ГЛАЗАМИ: СИДИТ ГРУППА НАШИХ РАЗРАБОТЧИКОВ ИЗ 10-15 ЧЕЛОВЕК, НАПРЯМУЮ РАБОТАЮТ НА ЗАРУБЕЖНУЮ КОМПАНИЮ И СОЗДАЮТ ПРОДУКТ, КОТОРЫЙ ПОТОМ В РОССИЮ ИМПОРТИРУЕТСЯ КАК ИНОСТРАННЫЙ*

Имеет место сформировавшееся заблуждение, которое звучит так: импортозамещение в России и вообще самостоятельность России как государства с точки зрения выпуска высокотехнологичных товаров упирается в научный потенциал, знания, «волшебные» умения и другую «жабью кожу». Но де-факто мы упираемся в рынок, рынок и еще раз рынок. Единственная проблема, которая у нас есть, – это проблема продать.

Сделать мы можем почти все. Если посмотреть на итоги прошедших с начала специальной военной операции месяцев, за которые нам перекрыли огромное количество всяких разных поставок, то единственная реальная проблема, о которой я знаю, связана с циклом производства действительно серьезных процессоров. «Несерьезные» мы можем выпускать, а серьезные – нет.

Такое положение вещей имеет место из-за того, что там очень тяжелый технический цикл, который, да, действительно, мы, к сожалению, утратили. И восстановить его тяжело. Но это тоже вопрос рынка. Как только мы поймем, что рынок, на который мы эти процессоры поставляем, существует и окупает весь этот цикл RnD и выстраивания технологии, – все можно будет сделать. И в любых других отраслях ровно такая же ситуация.

**Каким образом рынки, о которых вы говорите, могут появиться?**

Грубо говоря, как только с рынка ушел SAP, возникла экономическая картина для того, чтобы выстроить конкурирующие системы. Сделать их можно. Я не буду говорить слово «легко». Потому что, конечно, это большая работа. Но потенциал для ее выполнения существует. Это одна сторона. А другая – что у нас с ресурсами?

В первую очередь, с профессионалами. Проблема тут есть. Если взять ситуацию до СВО, то там была просто катастрофа на рынке разработчиков-программистов. Но даже в той ситуации надо было понимать еще одну вещь. Существует некий международный баланс стоимости ресурса и целесообразности его использования.

Наша катастрофа тогда еще не дошла до того уровня, при котором мы вынуждены были бы привозить разработчиков из-за границы. А в то время, когда курс доллара был 30 руб., люди, наоборот, бежали в Россию работать программистами. Были регулярные запросы из-за рубежа на работу в РФ. Даже американцы интересовались. При курсе 60 руб. за доллар такого нет. При этом спрос внутри страны на рабочую силу очень большой. Когда он дойдет до ситуации, в которой мы вынуждены будем начать ее импортировать, это будет означать, что у нас все очень плохо.

Но после начала спецоперации случилась весьма существенная перебалансировка на рынке. Сначала был ощутимый спад по загрузке. Как следствие, на рынке труда тоже возник спад. Катастрофическая нехватка превратилась в просто нехватку. Людей приходится искать, но не в режиме «днем с огнем». За последние полгода ситуация с востребованностью айтишников улучшилась. Запустились какие-то внутренние проекты. Сейчас надо ожидать, что в течение 12 месяцев нехватка специалистов на рынке труда в IT приведет к довольно жесткой конкуренции между работодателями.

Кроме того, произошла еще одна очень важная вещь. Она, кстати, была ярче всего заметна еще в девяностые. Тогда имела такая типовая картина, которую в некоторых местах я видел своими глазами: сидит группа наших разработчиков из 10–15 человек, которые напрямую работают на зарубежную компанию и создают продукт, который потом в Россию импортируется как иностранный. В итоге вся маржа остается там, вся маркетинговая ценность остается там, все ключевые знания – тоже.

До начала СВО такие ситуации продолжали иметь место. Разница с девяностыми была лишь в том, что тогда они даже налоги здесь не платили, так как карточку выпускали где-нибудь в Эстонии и на нее шла вся зарплата. А в последние годы эти люди уже с российски-



**В ТО ВРЕМЯ, КОГДА КУРС ДОЛЛАРА БЫЛ 30 РУБ., ЛЮДИ, НАОБОРОТ, БЕЖАЛИ В РОССИЮ РАБОТАТЬ ПРОГРАММИСТАМИ. БЫЛИ РЕГУЛЯРНЫЕ ЗАПРОСЫ ИЗ-ЗА РУБЕЖА НА РАБОТУ В РФ. ДАЖЕ АМЕРИКАНЦЫ ИНТЕРЕСОВАЛИСЬ**

ми карточками хоть как-то участвовали в экономике страны. Но после начала спецоперации на рынке в статусе свободных агентов оказалось много таких людей – специалистов, работавших до февраля напрямую на ту сторону. Шарашки позакрывались.

И это возможность для нашей страны ситуацию сбалансировать, вернув этих программистов в экономику РФ и в продуктовую компетенцию внутри страны. В России сейчас формируются продуктовые команды, которые здесь начинают разрабатывать софт для импортозамещения. В этом смысле коллективный Запад сделал нам огромный подарок, даже не поняв этого еще до конца. Уйдя с российского рынка, западные компании позволили нашим начать его заново. И данный процесс происходит очень быстро.

**Быстро, но не без проблем?**

Он не является легким по многим причинам. Начиная с банальных –

в IT никакое импортозамещение не бывает на уровне: убрал эту систему, вставил другую. Это всегда большая тяжелая работа. Замещающая система всегда будет устроена по-другому и заместит не все. Плюс в силу того, что она разрабатывается здесь и сейчас, то по сравнению с предыдущей, работавшей 20 лет, будет, конечно же, сыровата. С ней какое-то время будут проблемы. То есть это будет болезненный процесс. Но ничего ужасного в нем нет.

Особенно учитывая, что, как ни крути, а российские системы в целом ощутимо дешевле. Есть еще один важный момент. Почему изначально покупались западные системы? Да просто ничего не было, кроме них. Вывалившись в открытый рынок, мы брали то, что есть. Бизнесу, чтобы развиваться, нужна была автоматизация. Потом, когда стали появляться российские конкуренты западных компаний, появился тезис, что все равно надо брать «айбиэмовское» или «маيكрософтовское», так как у них очень хорошая поддержка, а у наших такого не получить.

В целом это просто катастрофическая ложь. Фактически качество саппорта, которое мы получаем в наших проектах от иностранных вендоров, – это даже уровнем плинтуса не назвать. В лучшем случае мы добивались консультации от какого-нибудь мальчишки, сидящего в условной Индии, который вообще не понимает, что говорить, и кроме как «выдерните вилку из розетки и вставьте снова», никакой консультации дать не может.



### Насколько российская продукция в целом конкурентоспособна?

В нашей отрасли есть очень много претензий, которые формулируются так: российский продукт – это, как правило, какой-то open source-продукт, который наши взяли, тряпочкой протерли и написали на нем по-русски название. И это, мол, плохо, и это не настоящее импортозамещение. Конечно же, такие ситуации тоже бывают. Но, как правило, данная картина реальности не соответствует.

Во многих местах формируются реальные российские команды, которые, действительно, глубоко понимают, что и зачем они взяли из программного обеспечения с открытым исходным кодом, а зачастую являются и частью ядра разработчиков данного программного продукта, довольно хорошо им владеют и на самом деле могут оказать гораздо более качественные услуги по поддержке в части консультации по внедрению, чем описано выше. В этом смысле, даже с учетом того, что на рынке в ближайшие годы будет какая-то турбулентность, можно ожидать, что качество предлагаемых российских продуктов вырастет.

### То есть перспективы наших производителей продукта внушают оптимизм?

Есть и те зоны, в которых нам будет совсем тяжело. Например, софт для нефтедобывающей отрасли.

**В МИРЕ ПЯТЬ СЕРЬЕЗНЫХ РАЗРАБОТЧИКОВ ПРОЦЕССОРОВ, ОДИН ИЗ КОТОРЫХ, МЕЖДУ ПРОЧИМ, – НАШ «ЭЛЬБРУС». ПОКУПАТЕЛЕЙ НА ЭТОМ РЫНКЕ МОЖНО ПОСЧИТАТЬ НА ПАЛЬЦАХ ДВУХ РУК. А ВЕНДОР СЕРЬЕЗНЫЙ – РОВНО ОДИН**

Это очень специфический продукт для очень узкого рынка, производящийся практически только одной компанией. Или другой пример – софт, применяющийся для разработки процессора. Понятно, что в мире пять серьезных разработчиков процессоров, один из которых, между прочим, – наш «Эльбрус». Покупателей на этом рынке можно посчитать на пальцах двух рук. А вендор серьезный – ровно один.

И тут конкурировать будет очень тяжело, проблемы тут будут. Ведь продукт очень сложный, а получить рынок, на котором будет больше одного внутреннего российского клиента, почти невозможно. Хорошего ответа на вопрос, как здесь побеждать, нету.

Точнее, он есть, но лежит вне рыночной плоскости и звучит так: мы будем вынуждены делать этот продукт даже с учетом того, что экономически он не будет эффективным.

Либо придется искать какую-то международную кооперацию в тех странах, которые не то чтобы дружественные нам, а в достаточной степени недружественные Соединенным Штатам Америки. Например, взять Турцию. Насколько она нам дружественна – вопрос открытый, но понятно, что она тем не менее занимает очень конструктивную позицию, и с ней грех не взаимодействовать. Таких стран много. Более того, это огромные рынки, причем до конца нами не осознанные. Та же Индия, которая по масштабу в данном контексте соизмерима с Китаем, если не с половиной остального мира.

Если нам удастся выстроить такую кооперацию – слава богу. Это тоже очень тяжелый процесс, который, с моей точки зрения, по большому счету еще даже не пошел в полную силу. Хотя работа идет. Знаю, что в России есть более или менее сформулированный формат экспорта независимости. Это поставки софта в страны, которые осознают, что не хотели бы быть зависимыми от США. В этом смысле они рассматривают Россию как достаточно интересного альтернативного поставщика, у которого можно брать софт не в силу того, что он катастрофически лучше, а в силу того, что если на него опираешься, то на тебя нельзя надавить. И цена у нас поинтереснее.

### Насколько поинтереснее?

В разных зонах можно насчитать от 30% до 50%. Хотя бывают и ситуации, где мы можем быть на 200% дешевле. Надо понимать, что IT-продукт бывает очень разным. Одно дело – продажа рабочих рук, другое – аутсорсинг, а третье – продажа готового продукта. Тут как раз один из наших клиентов из Сингапура после того, как мы с ним провели проект, выкатил нам такой отзыв: можно покупать в Америке – там качественно и дорого, можно покупать в третьих странах – там дешево и очень некачественно, а можно покупать в России – цена будет ниже, чем у американцев, а качество будет таким же. Вообще, есть IT-сферы, где Россия очень хорошо двигается. Банковский сектор и сектор госуслуг у нас – впереди планеты всей. NB



# ИННОПРОМ-2023: «УСТОЙЧИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО: СТРАТЕГИИ ОБНОВЛЕНИЯ»

Глобальная промышленность вступила в полосу испытаний: за тяжелой пандемией и сломом логистических цепочек последовал тотальный раскол мира, вызванный обострением политической ситуацией вокруг России.

Производители на всех континентах – от крупнейших транснациональных корпораций до МСП – вынуждены искать новые формулы работы друг с другом, обеспечивать бесперебойность поставок и устойчивость производственных процессов.

Жить и работать по-старому уже не получится. По-новому – значит, полностью переформатировать бизнес-подходы, обновить не только структуру производства и партнерские сети, но и переосмыслить базовые принципы работы на рынках.

ИННОПРОМ в очередной раз станет интеллектуальной площадкой, на которой руководители бизнеса и власти предложат свои решения, направленные на преодоление ранее небывалых рисков и угроз.

Республика Беларусь станет страной-партнером ИННОПРОМа-2023.

Республика Беларусь – многолетний партнер международной промышленной выставки ИННОПРОМ. Взаимовыгодное сотрудничество государств-союзников

укрепляет технологический суверенитет и расширяет торгово-экономический потенциал обеих стран.

VII Российско-Китайское ЭКСПО пройдет 10–13 июля параллельно с ИННОПРОМом и станет ключевой платформой торгово-промышленного взаимодействия двух стран.

На Российско-Китайском ЭКСПО разместятся стенды промышленных компаний и регионов КНР и РФ, а в рамках деловой программы пройдут специализированные сессии по таким темам, как промышленное сотрудничество, цифровая экономика, качество жизни, аграрные технологии и другие. Российским компаниям участие в РКЭ дает возможность представить свой инвестиционный потенциал, технологии и решения бизнес-лидерам самой мощной экономики мира.

Коллектив журнала National Business будет рад приветствовать друзей, коллег и партнеров на своем стенде ИННОПРОМа. По вопросам участия на стенде т. (831) 422-42-63

**10–13**  
**ИЮЛЯ 2023**  
**ЕКАТЕРИНБУРГ**



# МЫ ГОТОВЫ ПРЕДОСТАВИТЬ КЛИЕНТАМ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

Вице-президент, директор Нижегородского филиала ПАО «Ростелеком» Евгений Петров рассказывает об особенностях внедрения цифровых технологий в современных условиях.



**Евгений Петров,**  
вице-президент, директор  
Нижегородского филиала  
ПАО «Ростелеком»

## Вызовы нового времени

Евгений Валерьевич, как западные санкции повлияли на цифровую трансформацию крупных и средних российских компаний? Что предпринимает «Ростелеком» для того, чтобы снизить зависимость от иностранных решений?

Действительно, до начала прошлого года большинство российских компаний были технологически зависимы от зарубежных ИТ-разработок. Доля западных операционных устройств, систем управления базами данных, офисного и коммуникационного программного

обеспечения во многих компаниях превышала 90%. После ухода с российского рынка ведущих зарубежных ИТ-фирм корпоративный сектор оказался в непростой ситуации.

Каковы сейчас главные задачи бизнес-сегмента? Во-первых, обеспечить стабильное функционирование предприятий. Во-вторых, провести безболезненный переход на альтернативные ИТ-решения. В-третьих, укрепить защиту информационной базы и создать условия для дальнейшего развития.

«Ростелеком» как признанный лидер в российской ИТ-отрасли помогает бизнесу и госструктурам преодолевать трудности перехода. У провайдера есть множество решений по выходу из технологического кризиса и высокий кадровый потенциал. Мы готовы предоставить нашим клиентам индивидуальные цифровые разработки – с учетом их пожеланий и специфики деятельности.

Вы сказали о лидерстве. Действительно, «Ростелеком» по количеству абонентов лидирует во всех основных сегментах – и в малом, среднем и крупном бизнесе, и по обслуживанию госсектора. Доля компании на рынке, по данным аналитического агентства «ТМТ Консалтинг», составляет 45 процентов. За счет чего провайдер поддерживает высокую репутацию?

Первое: у нас самая крупная в стране сетевая инфраструктура и распределенная сеть центров обработки данных. А это фундамент для подключения всевозможных сервисов. Мы продолжаем активно инвестировать в инфраструктуру. Второе: у компании огромное количество прикладных решений для различных отраслей: машиностроения, энергетики, сельского хозяйства и других. «Ростелеком» предлагает клиентам собственные продукты и перспективные партнерские разработки. Третье: мы научились складывать разрознен-

ные продукты в единые системы, интегрируя отдельное в целое.

## Бизнес считает деньги

**Бизнесмены – это люди, считающие каждую копейку. Может ли провайдер помочь им повысить рентабельность?**

Безусловно. Мы предлагаем индивидуальные цифровые решения каждому заказчику и объясняем, какой эффект он получит в результате. В масштабах Российской Федерации нам доверяют 600 тыс. клиентов. Их обслуживанием занимается пятитысячная команда персональных менеджеров, обеспечивающая доступность услуг и готовая подобрать оптимальную технологическую базу для бизнес-задач.

Изменился ли спрос на телеком-сервисы в современных условиях? Уже всем владельцам предприятий различных отраслей понятно, что цифровая трансформация необходима для сохранения конкурентоспособности. Что «Ростелеком» предлагает бизнесу?

Крупные заказчики, как правило, не обращаются к нам за подключением какой-то отдельной услуги. Они приходят с проблемой, которую необходимо решить. Поэтому все наши продукты для корпоративных клиентов базируются на решении сложных задач, требующих высокой квалификации. Получая запрос, мы проводим аудит, занимаемся проектированием, разработкой и тестированием систем, при необходимости вводим интеграцию со смежными решениями, запускаем сервисы в эксплуатацию и оказываем техподдержку – в общем, выполняем полный цикл работ.

Чтобы решить проблему клиента, провайдер старается погрузиться в саму технологию производства и найти «узкие места» непосредственно в цехах или офисах. К примеру: у ниже-

городских металлургов есть запрос на снижение доли брака в производстве. Некачественная продукция производится из-за нарушения технологических процессов и невозможности их своевременно контролировать из-за отсутствия мониторинга состояния оборудования, ручного труда и человеческого фактора. Мы предлагаем технологии машинного зрения, системы оповещения при отклонении от технологического процесса и мониторинга состояния оборудования. Например, видеонаблюдение на базе искусственного интеллекта способно с точностью до 96% выявлять брак форм.

На многих предприятиях востребованы системы удаленного контроля за работниками в цехах. Программно-аппаратный комплекс позволяет отслеживать местонахождение сотрудников, проверять наличие средств индивидуальной защиты, вести учет рабочего времени и оперативно реагировать на инциденты. В основе технологии – маячки, которые встраиваются в каску. Датчик определяет, где пребывает человек, фазы его активности и пассивности. Устройства передают данные на сервер, Программное обеспечение обрабатывает информацию, и руководители сразу получают отчет о событиях. На одном из предприятий, например, на 85% сократилось время реагирования на нештатные ситуации, обеспечен 100-процентный контроль ношения средств индивидуальной защиты и на 20% выросла эффективность труда сотрудников. А поставщик металлопроката на 85% улучшил дисциплину, на 20% повысил пропускную способность погрузочных зон и снизил затраты на простой наемного транспорта.

Все разработки провайдера практически сразу дают ощутимый бизнес-эффект. Например, благодаря системе видеоаналитики на базе технологий машинного зрения на 80% снижается аварийность и в 10 раз сокращается количество несчастных случаев на объектах.

### **«Цифра» на селе**

**Промышленники давно осознали необходимость цифровизации. Аграрии более консервативны. Есть ли подвижки в этом секторе, с вашей точки зрения?**

В агробизнесе основной спрос – на системы автоматизации производствен-

ных процессов, контроля и учета работ. Цифровизацией хозяйств активно занимаются агрохолдинги. С помощью современных технологий им гораздо проще управлять огромными площадями. В Нижегородской области уже многие аграрии применяют информационные технологии. Например, сельхозпредприятие в Богородском районе, специализирующееся на производстве молока и растениеводстве, уже три года пользуется цифровой платформой «Агросигнал». Обработка сельхозугодий, посевные и уборочные кампании, отслеживание передвижения спецтехники, – все процессы контролируются онлайн. Благодаря цифровым сервисам аграрии видят картину производственных процессов в реальном времени и имеют возможность оперативно вносить коррективы.

Но, конечно, доля наших клиентов в сельхозсфере существенно ниже, чем в промышленности. Отсутствие стабильного доступа к интернету серьезно тормозит цифровое развитие отрасли. Все проекты «Ростелекома», в том числе в Нижегородской области, начинаются со строительства сетевой инфраструктуры. Пример: чтобы обеспечить покрытие объектов сельхозпредприятий в Ардатском и Большемурашкинском районах системой видеонаблюдения, мы строили оптику. Зато теперь молочные фермы, зернохранилища, весовые, складские помещения и ангары под видеоконтролем. Как результат – улучшилась дисциплина, четко соблюдаются технологии и не стало воровства.

Прогнозируем, что спрос на цифровые платформенные решения в АПК, объединяющие производителей, продавцов и потребителей продукции, в перспективе будет только расти.

Интересен башкирский опыт. Министерство сельского хозяйства Республики Башкортостан обратило внимание на то, что количество продаж знаменитого башкирского меда вдвое превышает производимый объем. Возникла идея оцифровки процессов пчеловодства в республике, чтобы «очистить» рынок от контрафакта. «Ростелеком» совместно с региональными властями разработывает единую цифровую платформу пчеловодства для продвижения отечественных пчеломатов и медовой продукции, а также выстраивает системы защиты качества меда для формирования цепочек поставок продукции.

### **Как противостоять кибератакам?**

**В прошлом году информационные системы российских предприятий и государственных структур выстояли перед беспрецедентным количеством кибератак. Защита «Ростелекома» сыграла свою роль?**

Количество целевых атак на российские компании и в этом году продолжает расти. По данным Solar JSOC, в первом квартале было выявлено 290 тысяч атак, что в полтора раза превышает аналогичный показатель прошлого года. В фокусе внимания злоумышленников – госсектор, финансы, энергетика, телеком, медиа, крупный ретейл.

При этом атаки становятся целевыми, всё более продуманными. Злоумышленники «прощупывают» периметры и публичные сервисы на предмет уязвимостей. Поэтому для крупных предприятий и организаций кибербезопасность выходит на первый план. Кибератаки грозят не только потерей базы данных и возможными репутационными рисками, но даже полной остановкой производства, финансовыми потерями и деградацией бизнеса.

Системная работа по направлению информационной безопасности поможет предприятиям выходить из неприятных ситуаций с наименьшим ущербом. Хотя бы базовый уровень киберзащиты необходим любой организации: укрепление внешнего ИТ-периметра, контроль внутренней инфраструктуры и защита веб-приложений. Кстати, последние – наиболее уязвимые системы внешнего периметра, 65% инцидентов связано именно с ними.

### **Но бывают не только внешние угрозы, но и внутренние...**

Конечно. Руководители часто их недооценивают и не уделяют должного внимания защите внутреннего периметра. Если слабые места во внешнем контуре после двух лет удаленки, в основном, закрыли, то внутренние сети по-прежнему остаются незащищенными. Распространены инциденты, когда хакеры, используя уязвимости в корпоративных сетях, а также – в большинстве случаев – недостаточно сложные пароли сотрудников, получают полный контроль над доменом.

Важна и личная кибергигиена руководителя – пренебрежение элементарными правилами информационной безопасности при пользовании гаджетами может стоить и топ-менеджеру, и его организации слишком дорого. В прямом смысле слова. **NE**



# ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕСА. ПРАВИЛА И ОШИБКИ

Какие ИТ-системы для управления бизнесом существуют и для чего предназначены? Обязательно ли внедрять их все и сразу? Использование какой ИТ-системы позволит повысить конкурентоспособность вашего бизнеса?

Современные реалии таковы, что, если компания выросла из уровня микробизнеса, она обязательно использует какие-то цифровые инструменты управления. Без них поддерживать конкурентоспособность уже невозможно. Вместе с ростом компании возрастает и количество используемых ею ИТ-инструментов. Чем они отличаются друг от друга? Когда и какую ИТ-систему нужно внедрять? Каким образом сделать осознанный выбор из множества предложений? Ответить на эти вопросы NB попросил директора ИТ-компании «Протон» Игоря Иванова и руководителя проектов «Протон» Руслана Давыдова.

**Виды ИТ-систем: CRM, ERP, BPM, BI. Что это такое и какой от них толк для бизнеса?**

В настоящее время существует огромное количество информационных продуктов, предназначенных для управления различными сферами бизнеса, но все их условно (по предназначению) можно разделить на четыре категории. Это CRM, ERP-, BPM- и BI-системы. Какие функции они выполняют и для чего нужны бизнесу?

**CRM-системы**

(От англ. Customer Relationship Management – управление отношениями с клиентами) – это ин-

струмент, предназначенный для формирования воронки продаж. Такие системы содержат всю информацию о взаимоотношениях с клиентами и напоминает сотрудникам отдела продаж о том, когда и с какой целью нужно связаться с тем или иным клиентом для совершения сделки. «Продвинутые» CRM-системы, помимо этого, содержат функционал контроля работы сотрудников отдела продаж и планирования сделок.

*Примеры CRM-систем: «Битрикс24», «Мегаплан», amoCRM, SAP CRM, Microsoft Dynamics CRM, 1C: CRM.*

#### **ERP-системы**

(От англ. Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия) – это программное обеспечение, помогающее предприятиям автоматизировать основные (базовые) бизнес-процессы. Она используется для интеграции между собой ресурсов компании: финансовых, кадровых, производственных, логистических – и многих других.

*Примеры ERP-систем: 1C: ERP, SAP ERP, Oracle ERP, Microsoft Dynamics AX.*

#### **BPM-системы**

(От англ. Business Process Management – управление бизнес-процессами) позволяют автоматизировать динамические бизнес-процессы, чаще всего обслуживающие и вспомогательные.

*Примеры BPM-систем: GANDIVA, ELMA, SAP NetWeaver, Oracle E-Business Suite, Creatio, «Битрикс24».*

#### **BI-системы**

(От англ. Business Intelligence – бизнес-интеллект) – это ИТ-платформы, которые автоматически собирают и анализируют большое число данных компании, соединяют их в целостную картину и позволяют строить отчетность в удобном формате (чаще всего – визуальном).

*Примеры BI-систем: Power BI, QlikView, Superset Apache.*

### **ИТ-системы внедряются на разных стадиях развития компании**

Любая ли компания должна внедрять все перечисленные виды ИТ-систем? Нет. Для большинства малых предприятий они не принесут никакой пользы – деньги на их приобретение окажутся потраченными впустую, а попытки их использования лишь осложнят управление компанией. Небольшой магазин и гиганты вроде Газпрома управляются по-разному. И инструменты управления они используют разные. Выбор этих инструментов зависит от объема обрабатываемой компанией информации и стадии её развития.

#### **Стартап**

На стадии зарождения или стартапа компания ищет нужный потребителям продукт и пытается

его создать. Не факт, что у них что-то получится. Восемь из десяти стартапов не выживают – и не только в России, во всём мире происходит то же самое. Вкладываться в информационные технологии нет смысла до тех пор, пока не возникло понимание, что удалось сделать что-то востребованное.

Сотрудников в компании ещё немного, и им проще общаться между собой устно, но всё же принимаемые решения лучше куда-то записывать, чтобы потом не возникало разногласий. А потому на этапе стартапа для управления бизнесом достаточно телефона, блокнота, Excel и (при необходимости) – какой-то учетной системы. В России это, как правило, 1С.

#### **Самообеспечение**

Когда востребованный потребителями продукт найден, и компания начинает его производить, она переходит на новую стадию развития: уже можно обходиться без внешних инвестиций. В этот момент нужно научиться создавать продукцию точно в срок, качественно, в нужном объеме и делать это регулярно, без сбоев. На этом уровне развития бизнеса основным приоритетом становятся устойчивость и надежность.

Численность команды подрастает. Поэтому решения и действия сотрудников должны оставлять какой-то цифровой след, чтобы, если что-то пошло не так, можно было проверить, кто какие указания давал и как они исполнялись. Записями в блокноте для этого может быть пользоваться уже неудобно. Поэтому взаимодействия между членами команды нужно перенести в какой-либо мессенджер или электронную почту. При этом нужно руководствоваться двумя правилами. Во-первых, в мессенджер переносятся все взаимодействия – устные распоряжения и блокнот должны быть запрещены. А во-вторых, если выясняется, что блокнот был удобнее, значит, нужно возвращаться к блокноту.

На этом же этапе компания может попытаться внедрить какую-нибудь простенькую CRM-систему, если ей недостаточно таблиц Excel. При этом не забываем правило: если работать с блокнотом удобнее, чем в CRM-системе, возвращаемся к блокноту. ИТ-система должна как-то помогать, чем-то облегчать, а не усложнять работу. CRM-система предназначена для формирования воронки продаж, анализа и отслеживания жизненного цикла клиента. Если же она этих функций не выполняет, её внедрение и использование – это просто веяние моды, деньги, выкинутые на ветер. Если же CRM-система в компании прижилась, она должна быть обязательно интегрирована с учетной системой компании, поскольку уже на этом этапе можно обеспечить начальную автоматизацию каких-то бизнес-процессов предприятия.

Большинство компаний так навсегда и остаются на этом уровне развития и, соответственно, на этом уровне цифровизации – ведь по стати-

**В БИЗНЕСЕ НЕТ НЕПРЕЛОЖНЫХ ПРАВИЛ, ВЫПОЛНЯЯ КОТОРЫЕ МОЖНО СО 100-ПРОЦЕНТНОЙ ВЕРОЯТНОСТЬЮ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА. КАЖДАЯ КОМПАНИЯ ЧЕМТО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ДРУГИХ, ПОЭТОМУ ИТ-ИНСТРУМЕНТ, УСПЕШНО ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ОДНИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ, МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ НЕЭФФЕКТИВНЫМ ДЛЯ ДРУГОГО.**

**ПЕРЕД ВНЕДРЕНИЕМ ЛЮБОГО ИТ-ИНСТРУМЕНТА РУКОВОДИТЕЛЬ ДОЛЖЕН ПОСТАВИТЬ ЧЁТКУЮ И ИЗМЕРИМУЮ ЦЕЛЬ – ДЛЯ ЧЕГО ОН ЭТО ДЕЛАЕТ, КАКИЕ ЗАДАЧИ РЕШАЕТ: СНИЗИТЬ ПОТЕРИ, ПОВЫСИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ, УВЕЛИЧИТЬ СКОРОСТЬ, НАРАСТИТЬ ПРОДАЖИ, УМЕНЬШИТЬ СЕБЕСТОИМОСТЬ...**

стике, более 80% предприятий России имеют численность персонала менее 15 человек. Никакие более сложные по сравнению с мессенджерами и Excel цифровые инструменты управления бизнесом им не нужны. Здесь уже обязательно использование учетной системы, так как учет деятельности предприятия вести все же где-то нужно. В российских реалиях это достаточно простые решения 1С: УПП, УНФ и т. д. (ERP для них будет явно избыточным).

#### **Воспроизводство. Масштабирование бизнеса.**

Небольшая часть компаний вырастает до следующего уровня – масштабирования бизнеса. Предприятие уже не первый год выпускает востребованную продукцию. В ней уже так много сотрудников, что собственник и руководитель не знают их в лицо. Нужно увеличивать прибыль, а для этого необходимо больше продавать и меньше тратить.

Для того чтобы больше продавать внедряются и настраиваются CRM-системы. К примеру, клиент автоцентра купил автомобиль. CRM-система напомнит сотруднику предприятия о необходимости связаться с ним для продажи дополнительных аксессуаров и услуг, приглашения на техобслуживание, продления страховки...

А для сокращения затрат внедряются BPM-системы. Ведь, чтобы управлять затратами, их нужно, как минимум, знать: в какую сумму компании обходится наем новых сотрудников, ремонт того или иного оборудования, выдача справок бухгалтерией или замена лампочек. Кроме того, нужно понимать, на каком этапе выполнения находится та или иная задача и кто у нее ответственный. А если задача осталась не выполненной – точно определить причину срыва.

Разумеется, при внедрении CRM- и BPM-систем нужно придерживаться уже ранее назы-

вавшегося правила: все устные взаимодействия, блокноты, мессенджеры, почты – отменяются. Взаимодействия с клиентами осуществляются только через CRM, а между сотрудниками предприятия – исключительно через BPM-систему.

Если у компании объем данных возрастает до такого уровня, что собственнику становится трудно их проанализировать, стоит приступить к внедрению какой-либо простенькой BI-системы. Она обеспечит предварительный анализ деятельности предприятия по ключевым метрикам и представит их в удобной графической форме – дашбордах. На этом же этапе пора задуматься и о большем проникновении в бизнес учетной системы. Возможно, но не обязательно – внедрение ERP.

#### **Превосходство и доминирование**

На еще более высокой стадии развития бизнеса – превосходства – компании нужно делать свой продукт лучше и дешевле, чем её конкуренты. Соответственно необходимо научиться гибкому сервису, переналадке производства, изменению партий, размера товара, состава услуг и т. д. Для этого сегодня не обойтись без внедрения полноценной ERP-системы, которая позволяет резко увеличить эффективность использования человеческих, финансовых, складских, производственных и прочих ресурсов.

#### **Типичные ошибки внедрения ИТ-систем для управления бизнесом**

Бизнес – это сложный вид человеческой деятельности. В нём нет непреложных правил, чётко выполняющих которые можно со 100-процентной вероятностью добиться успеха. Каждая компания чем-то отличается от других, поэтому ИТ-инструмент, успешно используемый одним предприятием, может оказаться неэффективным для другого.

Какие ошибки чаще всего допускают предприниматели при построении ИТ-инфраструктуры?

#### **Неверный выбор**

Частую предприниматели пытаются внедрить вместо нужной на данном этапе развития компании ИТ-системы другую, пока еще малополезную. Чаще всего ошибки возникают при выборе ERP и BPM – ведь обе системы предназначены для поддержки, оптимизации и автоматизации бизнес-процессов. Нужно понимать, что ERP – это учетная система, которая хранит и связывает между собой данные о ресурсах компании: чаще всего это продажи, бухгалтерия, производство, склад, закупки, управление. Она позволяет резко повысить эффективность этими ресурсами после поступления транзакции. BPM-система нужна для повышения эффективности процессов взаимодействия между сотрудниками и подразделениями компании. Благодаря её использованию можно снизить себестоимость вспомогательных и обслуживающих процессов, увеличить ско-



рость принятия решений, уменьшить количество ошибок, повысить управляемость компанией и т.д.

### Несвоевременность внедрения

Мы уже писали про то, что до использования того или иного инструмента нужно дорасти. Нередко предприниматели слишком торопятся.

*Небольшая компания, в которой несколько сотрудников заняты активными продажами, приобрела CRM-систему. В результате продавцы четыре дня в неделю звонят потенциальным клиентам по телефону, а пятый день у них занят перенесением информации из блокнотов и Excel в CRM. Данные из системы будут использоваться только для расчета их заработка. В результате продажи в компании упали на 20%.*

*Маленькая обслуживающая компания в сфере ЖКХ с тремя электриками и пятью сантехниками приобрела «Битрикс24» для распределения задач сотрудникам. Секретарь принимает заявки от жильцов по телефону, по телефону же передает их сотрудникам, а затем из блокнота переносит в «Битрикс». Единственное следствие такого «внедрения» помимо денежных затрат на лицензию ПО – появление дополнительной бессмысленной работы у сотрудника.*

Но еще больший вред приносит промедление с внедрением необходимых ИТ-инструментов. Компания растёт, в ней увеличивается количество подразделений, а следовательно, и взаимодействие между ними, которые нужно как-то упорядочить. В подразделениях появляются «ходоки» от разных вендоров, которые утверждают, что для данной сферы деятельности их решение самое лучшее. В 25 отделах компании появляется 25 разных недо-ВРМ. Кому-то нужно отправлять заявки через 1С, кому-то через amoCRM, кому-то только через WhatsApp, а кому-то – только через почту. Возникает «зоопарк решений», в компании появляются «уникальные специалисты» по взаимодействию с разными подразделениями, её управляемость резко снижается.

### Четыре в одном

Как мы уже рассказали, существует четыре вида ИТ-систем для бизнеса. А можно ли вместо них использовать всего одну? Можно. В каждой развитой системе есть блоки иного предназначения. В той же 1С есть и встроенная CRM, и мессенджер, и даже блок бизнес-аналитики. Но опыт подсказывает, что в таких универсальных системах действительно хорошо работает только тот блок, для которого данное программное обеспечение создавалось изначально. 1С:ERP очень хорошо именно как ERP-система. Пользуясь же данной системой, как ВРМ, вы не добьетесь тех же результатов, что и со специализированной ВРМ-системой, такой, как например, GANDIVA. А вот их совместное использование, в едином



контуре, является очень эффективным инструментом управления бизнесом.

### Отсутствие целевого видения

Перед внедрением любого ИТ-инструмента руководитель должен поставить чёткую цель – для чего он это делает, какие задачи решает: снизить потери, повысить производительность, увеличить скорость, нарастить продажи, уменьшить себестоимость... Причем, эти задачи должны быть измеримыми и чёткими.

Хотите обеспечить контроль выполнения задач? Приобретите «Битрикс24». Это отличный задачник.

Поставили цель снижения издержек на поддержание вспомогательных и обслуживающих процессов? Внедряйте GANDIVA – в ней помимо блока управления задачами реализована система расчёта стоимости каждого процесса, что даёт возможность принимать осознанные решения о их оптимизации и автоматизации.

Планируете работать на российском рынке? Внедряйте 1С:ERP. Собираетесь выводить продукцию на «недружественные» рынки? Лучше выбрать SAP.

И самое важное – руководителю нужно понимать, куда движется компания, какие задачи предстоит ей решать в обозримом будущем. В этом случае можно начать частичное внедрение более сложной и «продвинутой» цифровой системы и использовать только необходимые в данный момент времени блоки, зная, что часть её функций сейчас внедрять нет необходимости, так как они избыточны для компании, но с пониманием того, что компания воспользуется ими в среднесрочной перспективе и это будет эволюционное развитие, а не очередная революция, которая часто возникает, при переходе с одной учетной системы на другую. **NE**

# НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ДЛЯ IT-КОМПАНИЙ ВСЕ НЕ ТАК, КАК КАЖЕТСЯ

Условия применения льгот для IT-компаний кажутся простыми. Фирма должна быть включена в реестр аккредитованных организаций. Доля доходов от продажи и сопровождения программного обеспечения за прошлый отчетный период - не меньше 70%. Численность работников не имеет значения (ст. ст. 284, 427 НК РФ). Разберемся в условиях аккредитации.



**Ольга Тарасова-Сурдина,**  
владелец бренда «Бухгалтерия  
и налоги Тарасовой Ольги», эксперт  
по налогам на бизнес

**ПЕРВОЕ.** Организация должна иметь определенные виды деятельности, связанные с написанием, сопровождением и предоставлением прав пользования российских программ.

**ВТОРОЕ.** Организация должна выплачивать заработную плату сотрудникам: «не ниже размера среднемесячной начисленной заработной платы в Российской Федерации или среднемесячной начисленной заработной платы в субъекте Российской Федерации, в котором зарегистрирована организация»

Поясняю проблему. Согласно статистическим данным, размер среднемесячной заработной платы по IT-компаниям по РФ за 2021 год 112 306.5 руб в месяц. По Нижегородской области 64 606.1 рублей в месяц. Какую сумму будет рассматривать Минцифры при принятии решения о продлении аккредитации? Данных за 2022 год на федеральном статистическом ресурсе я не обнаружила.

**ТРЕТЬЕ.** «Организация имеет недоимку по налогам, сборам, страховым

взносам, задолженность по пеням, штрафам, превышающие 3 тыс. рублей».

С введением в 2023 года Единого налогового счета в ИФНС РФ произошла грандиозная разбалансировка всех учетных записей налогоплательщиков. За пять месяцев текущего года эта проблема не решена. Организации не могут получить достоверные данные о своих уплаченных и начисленных налогах. Кроме того, по состоянию на 1 января 2023 из-за сбоя новой программы (очень забавно, когда речь идет о российском ПО) на счетах налогоплательщиков вылезли недоимки прошлых лет, которых никогда не было. Какие данные будет использовать Минцифры? Как доказать свою невиновность и отсутствие задолженности?

**ЧЕТВЕРТОЕ.** Льготы даются, если доходы от продажи и сопровождения только российских программ составляют 70% от выручки. Значит, надо вести отдельный учет по сопровождению ранее приобретенного иностранного ПО, такого как Windows, MSOffice, и не учитывать эту выручку. Хотя, как разделить ежемесячное обслуживание всего ПО клиента, на российское и не российское?

А через 3 года, когда закончится срок моратория на выездные налоговые проверки для IT бизнеса, к вам как раз и придут проверить соблюдение условий льготирования. И доначислят по полной.

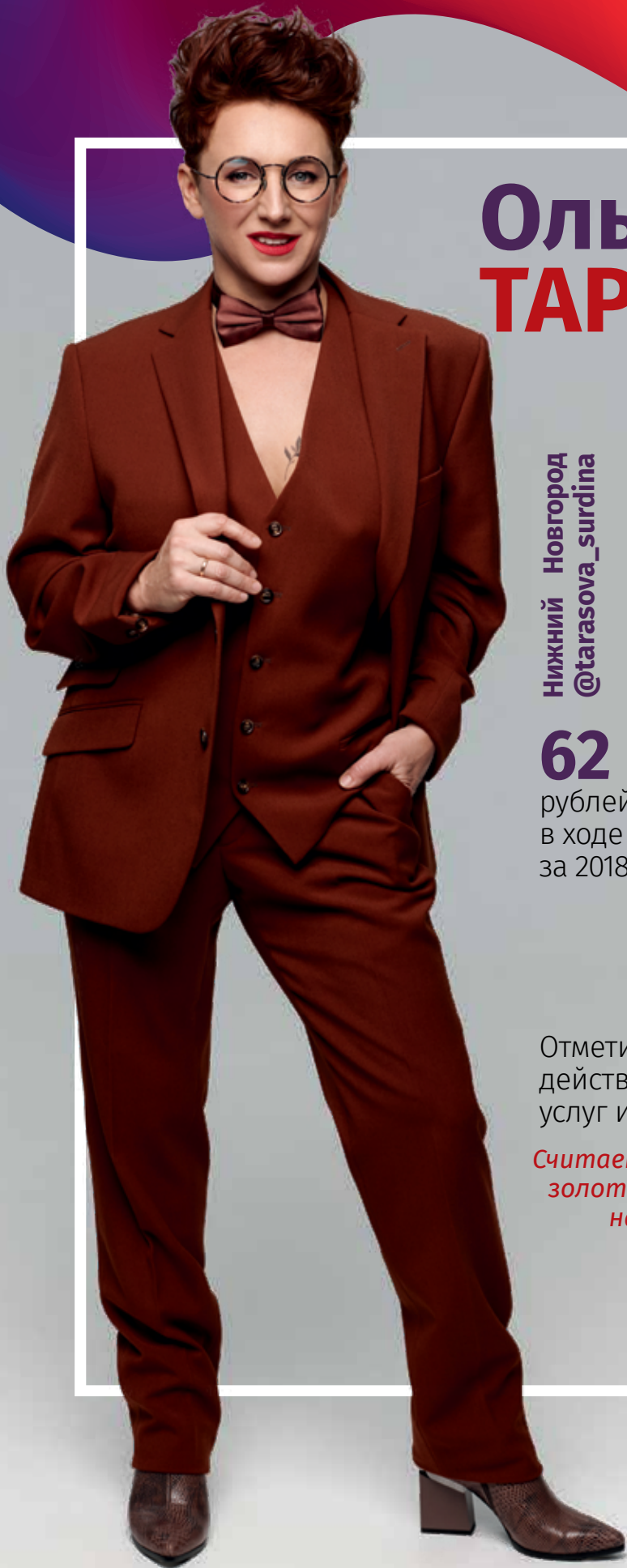
Так что, будьте внимательны. Льготы – это «вкусно», но опасно. А чтобы было безопасно, во всех тонкостях вопроса разбираются специалисты по налогам на бизнес.

**NB**

## В РАМКАХ НАЛОГОВОГО МАНЕВРА IT-КОМПАНИЯМ ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ЛЬГОТЫ ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ, НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ И НДС.

- ✓ Единый пониженный тариф страховых взносов – 7,6%.
- ✓ Ставка налога на прибыль – 0%.
- ✓ НДС не облагается продажа и передача прав на программы из реестра российского ПО, а также их сопровождение – обновление и расширение функционала (ст. 149 НК РФ).
- ✓ До 03.03.2025 запрещены выездные проверки IT-компаний (Письмо ФНС от 24.03.2022 N СД-4-2/3586@).
- ✓ С 1 января 2023 г. IT-компаниям по некоторым ОС (основным средствам) и НМА (нематериальным активам) могут формировать их первоначальную стоимость с коэффициентом 1,5, применять ускоренную амортизацию.





# Ольга ТАРАСОВА- СУРДИНА

Нижний Новгород  
@tarasova\_surdina

Владелец бренда «Бухгалтерия и налоги Тарасовой Ольги». Эксперт по налогам на бизнес. Ведущая авторской программы «Диалоги про налоги» на Нижегородском ТВ и на YouTube.

Общественный помощник Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Нижегородской области. Член института профессиональных бухгалтеров и налоговых консультантов России.

## 62 456 235

рублей сэкономила для клиентов в ходе выездных налоговых проверок за 2018–2020 годы и

## 113 560 000

рублей — в ходе камеральных проверок за 2019–2022 годы.

Отметила 18-летие своей фирмы, действующей в сфере бухгалтерских услуг и налогового консалтинга.

*Считает, что соответствующая закону золотая середина между требованиями налоговых служб и возможностями бизнеса существует.*



**Бухгалтерия и налоги  
Тарасовой Ольги**



КОНСУЛЬТАЦИЯ



ЮТУБ

# «ЦИФРА» РУБЛЬ БЕРЕЖЕТ: КАК УСТРОЕНА НОВАЯ ФОРМА РОССИЙСКОЙ ВАЛЮТЫ

## В ЦБ ОТВЕТИЛИ НА ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ О МЕХАНИЗМАХ ЕЕ РАБОТЫ

Уже 1 апреля в России в тестовом режиме запущено публичное обращение цифрового рубля. В перспективе он будет использоваться в том числе для администрирования социальных платежей и межбюджетных трансфертов, но сейчас главное – понять, как им пользоваться простым гражданам и какие новые возможности цифровая форма национальной валюты откроет людям и бизнесу.

Первые тесты цифрового рубля проходили в 2021–2022 гг., когда банкам был доступен только прототип будущей платформы. Они проводились в закрытом режиме и предполагали, что финансовые организации и регулятор наладят механизмы взаимодействия друг с другом, а сам ЦБ проверит техническую сторону эмиссии нового вида валюты в условиях, близких к реальным.

На следующем этапе ЦБ и банки занимались «тестами клиентского пути»: несколько специально отобранных людей заводили кошельки и расплачивались ими с контрагентами под пристальным присмотром всех участников процесса.

### Когда станет доступен новый функционал

Начиная с апреля такие операции доступны значительно более широкому кругу лиц, хотя о полноценном выходе нового вида валюты в оборот говорить все еще рано. Но уже сейчас вполне очевидно, что такая технология станет не менее прорывной, чем когда-то стали банковские карты, в корне изменившие платежную культуру людей и открывшие им доступ к миру электронной коммерции.

Как именно цифровой рубль в будущем повлияет на развитие новых сервисов в России, пока сказать сложно. Но ответами на некоторые вопросы ЦБ готов поделиться уже сейчас.

### Сможет ли технология противостоять социальной инженерии

При разработке платформы цифрового рубля Банк России уделяет особое внимание вопросам информационной безопасности, операционной надежности и киберустойчивости на всех стадиях жизненного цикла цифрового рубля. Защита данных на платформе цифрового рубля обеспечена с учетом всех требований, установленных профильными регуляторами. Мы определим требования к защите информации, которые будут предъявляться к участникам платформы цифрового рубля, сфокусируемся на развитии антифрод-механизмов с учетом специфики

**ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПЛАТФОРМЫ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ БАНК РОССИИ УДЕЛЯЕТ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ ВОПРОСАМ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ОПЕРАЦИОННОЙ НАДЕЖНОСТИ И КИБЕРУСТОЙЧИВОСТИ НА ВСЕХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ЦИФРОВОГО РУБЛЯ**





операций в цифровых рублях. Так, например, при доступе к платформе будет осуществляться двухсторонняя аутентификация участников и пользователей.

### **Кто будет участвовать в переводах цифровых рублей**

Выпускать цифровые рубли и нести обязательства по ним будет Банк России. Все транзакции с цифровыми рублями будут проходить на платформе Банка России, оператором которой он является. При этом открывать цифровой кошелек, пополнять его и проводить операции с цифровыми рублями граждане и компании будут через привычные банковские интерфейсы – мобильные приложения для человека и дистанционное банковское обслуживание – для компаний. Важно, что делать эти операции можно будет через любой банк, в котором они обслуживаются. То есть посредником в этом случае выступает именно банк.

### **Появятся ли новые банковские продукты в цифровом рубле**

Концепция проекта предполагает, что цифровые рубли будут еще одним инструментом для совершения платежей и переводов по минимальной стоимости, а не средством сбережения или кредитования. Таким образом, на остатки средств в цифровых кошельках начисляться проценты не будут, кредиты в цифровых рублях выдаваться тоже не будут.

Все депозитные и кредитные продукты гражданам и бизнесу продолжат предлагать банки в привычном для них формате: в безналичной или наличной форме.

### **В чем преимущество цифрового рубля для бизнеса**

Одним из главных преимуществ цифрового рубля является снижение издержек при платежах и расчетах. Операции с цифровыми рублями будут проходить по единым тарифам, которые будут устанавливаться Банком России. Так, планируется, что операции для физических лиц будут бесплатными, а комиссии для компаний будут не выше, чем в СБП.

### **Возможны ли трансграничные переводы в цифровом рубле**

На первом этапе основной задачей проекта цифрового рубля является его внедрение и развитие функционала платформы в национальной платежной системе. Но мы уже сейчас предусматриваем также возможность трансграничного взаимодействия. Важнейшим направлением развития платформы цифрового рубля является ее интероперабельность (возможность взаимодействия) с цифровыми платформами дружественных стран. Для операций на таком уровне не требуется никаких дополнительных систем передачи информации.

### **Переводится ли цифровой рубль в другие валюты и иностранные банки**

При разработке архитектуры платформы цифрового рубля мы изначально предусматривали возможность ее взаимодействия с иностранными платформами.

В настоящее время прорабатываем различные модели, которые могут быть использованы при трансграничных расчетах в национальных цифровых валютах. Это как интеграция

платформ двух стран, так и решение по подключению национальных платформ к единой интеграционной платформе.

### **Можно ли инвестировать в цифровые рубли**

Цифровой рубль – это инструмент для платежей и переводов по минимальной стоимости, а не биржевой или финансовый продукт. Цифровыми рублями можно будет расплатиться за те же акции или облигации, но не «инвестировать» наличные или безналичные рубли в цифровые.

### **Кто управляет блокчейн-системой цифрового рубля**

В соответствии с концепцией цифрового рубля Банк России разрабатывает платформу в гибридной архитектуре – распределенные реестры и централизованные компоненты. Платформа функционирует на собственных технических мощностях Банка России.

### **Будут ли у цифрового рубля аналоги криптовалютных «холодных кошельков»**

Цифровой рубль принципиально отличается по своей экономической сути от криптовалют, являясь обязательством Банка России. Поэтому и механизмы, реализуемые на платформе цифрового рубля, отличаются от криптовалютных.

### **Какие компании примут участие в пилоте Центробанка**

Возможность оплаты по QR-кодам реализована для цифрового рубля уже сейчас. Такие операции будут тестироваться в ходе пилота с реальными цифровыми рублями, который мы планируем начать в апреле 2023 г. с участием ограниченного круга клиентов ряда банков. В дальнейшем этот сценарий будет развиваться, в том числе для возможности оплаты в e-com.

### **Могут ли цифровые рубли «исчезнуть»**

Цифровой рубль является обязательством Банка России, что подразумевает высокий уровень сохранности данных и отказоустойчивости системы. Вся информация об операциях по счетам будет доводиться до клиента с использованием текущих каналов доставки информации (SMS-уведомление, уведомление в мобильном приложении).

# ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ИНТЕРЕСАХ КЛИЕНТОВ

Цифровая трансформация сегодня затрагивает все отрасли экономики. Особенно очевидно ее влияние в финансовой сфере, ведь она открывает новые возможности для инвестирования и управления капиталом как частным лицам, так и компаниям. Как меняются инвестиционные стратегии в эпоху перемен? Какие инструменты стали доступны? Как обеспечивается безопасность капитала? На эти и другие вопросы NB отвечает территориальный директор «Цифра брокер» в Нижнем Новгороде Павел Бочкарев.



– «Цифра брокер» работает на финансовом рынке уже много лет, однако раньше компания была представлена под другим брендом – «Фридом Финанс». Зачем компания провела ребрендинг и почему именно «Цифра»?

– Мы входили в состав холдинга Freedom Finance Corp., но в прошлом году было принято решение продать российский бизнес. Сделка состоялась, и мы стали развиваться самостоятельно, запустили ребрендинг. Теперь есть «Цифра брокер» и «Цифра банк»\*. Повсеместная цифровизация подтолкнула маркетологов к идее с названием, которое отражает один из ключевых трендов на финансовом рынке.

В этом году в нашей финансовой группе продолжается цифровая трансформация бизнеса, которая стартовала в прошлом году с «Цифра банк» и до конца года затронет «Цифра брокер». Реформирование прошлой бизнес-модели будет проведено с помощью наиболее эффективного, по мнению наших специалистов, Agile-подхода (эджайл, то есть гибкого подхода), когда все наши цифровые сервисы будут совершенствоваться силами самостоятельных команд с четко поставленными задачами.

– Для чего «Цифра брокер» потребовалась цифровая трансформация?

– Финтех – вторая отрасль в мире после IT, которая трансформируется быстрее всех и начинает работать по-новому. Финансовым компаниям необходимо создавать не тот клиентский путь, который проще реализовать с учетом текущей IT-архитектуры, а тот, который удобен клиенту и выгоден для развития бизнеса.

Планируем выстраивать в России единую цифровую экосистему, что-

бы наши клиенты могли использовать весь набор предоставляемых нами финансовых услуг в одном месте по принципу «одного окна». Это и банковские продукты, и брокерское обслуживание, можно будет решить практически все финансовые вопросы.

**– Насколько я понимаю, за последний год финансовым компаниям пришлось решать не только финансовые вопросы, но и вопросы, связанные с инфраструктурой финансовых рынков, с их логистикой, с тем, что многие российские физические лица и бизнес оказались под санкциями. Как это влияет на рынок? Удалось ли брокерам приспособиться и находить безопасные решения для своих клиентов?**

– Нас санкции затронули меньше всего. Частично были заморожены клиентские иностранные активы в рамках моста российского центрального депозитария (НКО АО НРД) и иностранных депозитариев. В основном это коснулось клиентов, которые переводили к нам активы, приобретенные через брокеров, попавших под санкции. Сейчас эти активы заморожены, торги по ним не проводятся. Мы участвуем в комитете инвесторов, также собрали и подали документы в соответствующие зарубежные регулирующие органы на получение лицензий на разблокировку.

В прошлом году наша клиентская база значительно расширилась за счет перехода к нам людей и компаний от других брокеров. Инвесторы ценят инфраструктуру «Цифра брокер», понимают, какие возможности создает компания, поэтому переводят к нам свои активы и открывают новые позиции у нас.

**– С чем инвесторы сейчас приходят к брокерам? Какие стратегии и инструменты их интересуют?**

Помимо классического брокериджа и формирования инвестиционной стратегии, мы также помогаем разобраться клиентам со всеми вопросами, которые их волнуют: возможности SWIFT-переводов, что происходит с разблокировкой акций американских компаний, экспертная оценка происходящего, прогнозы на будущее и т. д.

Что касается стратегий, то почти половина всех инвесторов придерживаются агрессивной стратегии. Как правило, это люди 35–50 лет. Остальные клиенты более консервативны, но и объем капитала у них существенно выше. Некоторые клиенты предпочитают просто

«припарковать» свои валютные сбережения с минимальной комиссией.

**– Когда в прошлом году рынок просто поставили на паузу, наверняка многие инвесторы опасались, что ситуация так останется такой, когда на рынке больше нельзя будет успешно работать, зарабатывать...**

– Это не так. Благодаря профессиональной поддержке можно заработать на любом рынке. К примеру, на замещении еврообондов с октября 2022 г. по февраль 2023 г. можно было заработать от 20 процентов годовых в долларах США. Да, из-за санкционных ограничений по ним не выплачиваются купоны в долларах, но в среднесрочной перспективе планируется замещение облигаций иностранных эмитентов, обязанными по которым являются российские лица, на облигации российских компаний. Это позволит инвесторам получать доходность с этого актива в рублях, но по курсу доллара на день выплаты. Хотя справедливости ради стоит отметить, что этот процесс может оказаться и не столь быстрым (по ряду облигаций процесс замещения начался еще в 2022 году).

Сегодня достаточно хорошее время для инвестиций в российские акции – многие из них существенно снизились в стоимости в прошлом году, но часть уже начала оправляться от удара. У некоторых компаний будет выплата дивидендов по доходам прошлого года, что простимулирует покупку этих акций. Следовательно, эти акции могут вырасти в цене. Кроме того, постоянно расширяется список доступных инвесторам инструментов, например, юаневые облигации, акции компаний Гонконга.

Идет тренд на расширение списка доступных мягких валют – дирхамы ОАЭ, казахстанский тенге, индийская рупия. Чем больше растет товарооборот с дружественными странами, тем более востребованными становятся эти валюты. И мы делаем все, чтобы инвесторам было удобно с ними работать. Например, недавно в «Цифра банк» появилась возможность открывать счета в дирхамах ОАЭ и осуществлять переводы валют в любые банки Азербайджана.

Кроме услуг для частных инвесторов, «Цифра брокер» предоставляет услуги для бизнеса по привлечению капитала на фондовом рынке. Мы выступаем андеррайтерами размещений на долговом рынке.

**– Насколько сейчас легко заниматься инвестициями, учитывая высокую волатильность на рынках?**

– Наша компания работает на финансовом рынке уже много лет, и мы успешно прошли уже несколько кризисов. Мы знаем, что несмотря на присущие фондовым рынкам риски или возможность развития рецессии в экономике, в конечном итоге рынок начнет восстанавливаться. Это лишь вопрос времени. Поэтому в первую очередь мы всегда объясняем своим клиентам реалии рынка, понимая, насколько важно сформировать у инвестора правильные ожидания. Все же по-разному воспринимают кризисные периоды: кто-то в принципе не готов рисковать и стремится выйти из активов, а кто-то, наоборот, считает кризис временем колоссальных возможностей.

Сегодня мы работаем не только над тем, как приумножить капитал клиентов, но и сфокусированы на безопасности инвестиций. Сейчас это особенно актуально для инвесторов, им необходимы решения, которые позволяли бы при развитии любых сценариев защитить благосостояние, капитал, сбережения. Именно поэтому сейчас мы уделяем этому особое внимание, развиваем партнерские отношения с другими крупными брокерами и банками из разных стран, смогли сохранить партнерские отношения с холдингом.

**– Можете ли вы дать какой-то совет всем, кто занимается инвестированием?**

– Главный совет – любому инвестору, прежде чем начинать инвестировать, очень важно разобраться со своими целями и ожиданиями. Мы, как брокеры, заинтересованы в том, чтобы работа инвестора на рынке была успешной, ведь от успеха инвестора зависит и успех нашего сотрудничества, которое мы стремимся сделать долгосрочным, выстраиваем доверительные отношения с клиентами. Сейчас в нашем обществе довольно быстро развивается культура инвестирования, финансовое планирование семьи начинает обсуждаться с раннего возраста, и мы приходим к тому, что у каждого в будущем будет финансовый советник или личный финансист, управляющий средствами. Надеюсь, что «Цифра брокер» окажется в числе тех инвестиционных компаний, кто будет заниматься формированием финансовой культуры. **№**

# ПАРТНЕРСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ

В 2023 г. Центральный банк России запустил пилотный проект по исламскому банкингу, а осенью Госдума рассмотрит соответствующий законопроект. Это не первая попытка внедрить данный способ банковской работы в стране. Что такое исламский банкинг, какие ограничения мешают внедрить его в России и насколько это перспективно?



Санкции Запада и потребность в иностранных инвестициях побудили правительство, Центробанк и Госдуме ускорить работу над законопроектом, который легализует в России исламский банкинг. Так эксперты объяснили намерение властей закончить многолетнее обсуждение этой темы и утвердить соответствующие поправки. Партнерское финансирование будет стимулировать предпринимательскую активность в регионах с мусульманским населением и привлечет инвестиции из-за рубежа, уверены специалисты.

Минфин России поддержал законопроект об экспериментальном запуске исламского банкинга в Башкирии, Татарстане, Чечне и Дагестане. «Мы поддерживаем. Там есть отзывы со стороны трех ведомств, мы сейчас их сводим», – заявил **замминистра финансов РФ Алексей Моисеев**.

**ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ – СПОСОБ ВЕДЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КОТОРЫЙ ОСНОВАН НА СОБЛЮДЕНИИ РЕЛИГИОЗНЫХ ПРАВИЛ ШАРИАТА. ГЛАВНЫЙ ЗАПРЕТ КАСАЕТСЯ ПРОЦЕНТНЫХ ДОХОДОВ – ОНИ ЗАПРЕЩЕНЫ НА ЛЮБЫЕ СДЕЛКИ**

Эксперимент носит добровольный характер. Присоединиться к нему смогут не только банки, но и другие юридические лица – вплоть до некоммерческих организаций и хозяйственных товариществ. Для этого юрлицу нужно будет зарегистрироваться в

специальном реестре. Курировать весь проект будет специальный экспертный совет при правительстве.

## Основные правила исламского банкинга

Исламский банкинг – способ ведения банковской деятельности, который основан на соблюдении религиозных правил шариата. Главный запрет касается процентных доходов – они запрещены на любые сделки. Также банкам запрещено инвестировать в харамные (запретные) сферы: производство алкоголя, табака, свиноводство, игровой бизнес и так далее.

Банки получают прибыль с инвестиций, поэтому распространенные операции исламского банкинга – рассрочка, лизинг, доленое финансирование. К исламскому банкингу, скорее, применимо понятие проектного инвестирования, считает **руководитель Аналитического центра финансового маркетплейса Банки.ру Дмитрий Хмелев**: «Банк выступает инвестором и разделяет риски компании, которой выдает деньги».

Суть мусульманской сделки заключается в том, чтобы риски несли все стороны финансовых отношений, объясняет **старший преподаватель факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ Эльмира Имамкулиева**.

«Если прибыль получает одна сторона, то ее получают и остальные в оговоренных пропорциях. Если начинание провалилось, например, не взошел урожай или была страшная засуха, то убытки также делятся пропорционально. Риски не должны ложиться только на одну из сторон. Поэтому возникает обоюдная заинтересованность», – объясняет Имамкулиева. По словам эксперта, такой подход показывает свою эффек-

тивность: финансовые институты, которые работают по правилам шариата, в кризисы остаются более стабильными.

Еще один принцип, важный в исламском праве, – мнение религиозных учителей. Банки, которые оказывают услуги по правилам шариата, должны действовать с одобрения совета муфтиев и исламских ученых, которые понимают и разъясняют сущность религиозного права.

### Как работает ипотека в исламском банкинге

Различают три вида исламской ипотеки, и в зависимости от выбранного вида изменяется способ финансирования приобретения недвижимости:

- Иджара. Это аренда с последующим выкупом. Каждый год кредитор пересматривает арендную плату, согласуя ее со средними ценами на рынке. Клиент может выкупить недвижимость в любое время по балансовой стоимости.

- Мурабаха. Кредитор приобретает недвижимость, продает ее покупателю по цене чуть выше с выплатой долями. Причем в договоре обосновывается размер наценки, а пересмотреть условия можно только с согласия всех сторон. Этот вид договора работает в тестовом режиме по халяльной ипотеке Ак Барс Банка.

- Мушарака. Кредитор и клиент вместе владеют недвижимостью. Финансовое учреждение обычно сдает свою долю заемщику, а тот небольшими частями выкупает ее. Арендные платежи в данном случае уменьшаются пропорционально принадлежащей кредитору доле.

Эти же названия экономических отношений в исламском праве применяются для партнерских инвестиций.

### Как работают инвестиции в исламском праве

Исламское право с осторожностью относится к биржевой торговле, поэтому, например, харамными, то есть запретными, считаются спекуляции с фьючерсными контрактами. Такое распоряжение средствами не создает физической ценности. Правда, исламские инвесторы на бирже торгуют, но соблюдают религиозные правила. Существует ряд индексов, в которые включены компании, соответствующие шариату. Они не связаны с запретными сферами, пишет **Лиана Галиахметова, научный сотрудник**



**ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ ПО ПРАВИЛАМ ШАРИАТА В РОССИИ УЖЕ ОКАЗЫВАЮТСЯ, НО НЕ НЕПОСРЕДСТВЕННО БАНКАМИ, А ТОРГОВЫМИ ДОМАМИ И МФО. ОНИ РАБОТАЮТ В РЕСПУБЛИКАХ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА, ТАТАРСТАНЕ И БАШКОРТОСТАНЕ. СЕЙЧАС В СТРАНЕ ПРОЖИВАЕТ ПОРЯДКА 20 МЛН МУСУЛЬМАН**

**Института права и развития НИУ ВШЭ – «Сколково»:**

Интересно, что в один из индексов включены компании из немусульманских стран – из Бразилии, России, Индии и Китая. Их деятельность не противоречит нормам ислама. Например, банк «Ак Барс» в 2011 г. закрыл сделку с привлечением 60 млн долларов, а в 2013-м – еще 100 млн. Обе – по модели мурабаха.

В мусульманской среде нет единого мнения о том, являются ли криптовалюты разрешенным видом вложения средств. В 2021 г. исламский совет Индонезии, одной из стран-лидеров по

объемам сделок исламского банкинга, объявил сделки с криптовалютой харамом, поскольку они сопряжены с «неопределенностью, азартом и вредом».

Центральные банки ОАЭ и Саудовской Аравии лишь предостерегли о рисках, но запрета цифровых активов там нет. К тому же местные инвесторы поддерживают стартапы, которые выпускают криптовалюты, обеспеченные реальными активами. Это попытка легитимизировать цифровые активы с точки зрения шариата, поскольку в исламской экономике акцент делается на реальную экономическую активность на основе физических активов.

### Как работает кредитование

Поскольку в привычной для россиянина банковской системе банки извлекают прибыль с процентов, стандартные кредитные продукты не соответствуют принципам исламского банкинга.

«То, что мы бы назвали потребительским кредитом, автокредитом и так далее, в исламском банкинге, по сути, осуществляют по двойной купле-продаже. Наценка при этом четко оговаривается и поясняется, – говорит старший преподаватель НИУ ВШЭ Эльмира Имамкулиева. – Либо это партнерство, если требуется коммерческое финансирование. Стороны делят доходы и убытки пропорционально».

Заявитель приходит в кредитное учреждение с документами, которые

подтверждают его благонадежность, и запрашивает деньги. Если ему нужно купить бытовые товары, квартиру или машину, которые не будут использоваться в коммерческой деятельности, то такая сделка пройдет как двойная купля-продажа. Если же требуется финансирование на бизнес-цели, то заявитель также предоставляет обоснование и планы развития бизнеса. Совет банка анализирует все риски и выгоды и в случае одобрения предлагает условия партнерства.

### Какие ограничения у исламского банкинга в России

Самое главное ограничение для исламского банкинга в России – это юридические препятствия, считает Эльмира Имамкулиева. Халяльные банковские услуги сейчас противоречат федеральному закону «О банках и банковской деятельности». Халяльная ипотека или продажа товаров по нормам шариата с точки зрения российского законодательства воспринимается как коммерческая деятельность, а банкам запрещено «заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью».

Ак Барс Банк, который тестирует исламскую ипотеку на вторичное жилье, работает с клиентом не напрямую, а через посредника. Это выглядит так: клиент подает заявку в банк, после одобрения деньги на покупку квартиры получает торговый дом, который выкупает недвижимость у продавца и с наценкой по договору купли-продажи продает ее клиенту. Банк и торговый дом не раскрывают детали своих отношений, клиент же выплачивает платежи не «Ак Барсу», а партнеру сделки. В этом случае нет нарушений ни по законам России, ни по правилам шариата. Однако привлечение партнера делает банковский продукт дороже, а значит, менее конкурентным по сравнению с привычными на российском рынке предложениями.

«Предстоящее осенью обсуждение в Государственной думе – это не первая попытка обсудить нормативные ограничения. Коллеги подсчитывали, что потребуются значительная переработка профильного федерального закона. Российская банковская система в принципе консервативна, поэтому эти изменения проходят с трудом», – объясняет Имамкулиева.

Второе, что мешает распространению исламского банкинга на

### ВЕЛИКОБРИТАНИЯ – ЭТО ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ЦЕНТРОВ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСОВОГО МИРА ЗА ПРЕДЕЛАМИ ИМЕННО МУСУЛЬМАНСКИХ СТРАН

российском рынке, – низкий уровень информированности. Услугами, которые соответствуют исламскому праву, могут пользоваться не только мусульмане, но даже этот факт не привлекает потребителей, так как они не понимают принципов работы этой системы.

### А что изменится, если законопроект осенью примут?

Кардинально менять федеральный закон «О банках и банковской деятельности» не планируется. В пояснительной записке к законопроекту «О деятельности по партнерскому финансированию» отмечается, что подобные услуги будут предоставлять не кредитные финансовые организации специального вида. Они будут внесены в реестр ЦБ и состоять в саморегулируемой организации.

### Какие перспективы у исламского банкинга в России

Финансовые услуги по правилам шариата в России уже оказываются, но не непосредственно банками, а торговыми домами и МФО. Они работают в республиках Северного Кавказа, Татарстане и Башкортостане. Сейчас в стране проживает порядка 20 млн мусульман, которые в разной степени соблюдают религиозные каноны. Несмотря на это, введение халяльного банкинга сделает финансовый рынок доступнее для значительной доли граждан, исповедующих ислам, считает руководитель Аналитического центра Банки.ру Дмитрий Хмелев.

«Кроме того, с учетом санкций против нашей страны и экономического поворота на Восток, тема оказывается еще более актуальной – нововведение должно простимулировать приток инвестиций из мусульманских стран», – поясняет Хмелев. По его мнению, в ближайшие годы не стоит ожидать открытия специализированных банков, ориентирующихся исключительно на исламские финансы. Скорее всего, в пи-

лотных регионах появятся специальные продукты в уже существующих банках.

Российские экспортеры уже используют исламское страхование – такафул. «С точки зрения затрат и надежности нашим экспортерам это выгоднее, поэтому они пользуются, будучи абсолютно не мусульманами. Но экспортируют в мусульманские страны, например. Так что специалисты в России есть, их можно и подготовить, если такая необходимость возникнет», – говорит Эльмира Имамкулиева.

### Как работает исламский бандинг в других странах

Исламские банки в основном базируются на Ближнем Востоке, а также в странах Персидского залива и в Малайзии. В 2019 г. объем финансов, которые управляются по правилам шариата, достиг 2,88 трлн долларов, а к 2024 г. показатель превысит 3,7 трлн долларов. Основная доля исламских финансовых активов приходится на исламский бандинг (73%), далее следуют исламские ценные бумаги – 17%, затем исламские фонды – 3% и страхование – 2%.

«Если говорить о центрах исламского банкинга в немусульманских странах, я прежде всего хотела бы отметить Великобританию – это один из ведущих центров исламского финансового, скажем так, мира за пределами именно мусульманских стран», – отмечает старший преподаватель НИУ ВШЭ Эльмира Имамкулиева. Британские банки в отделениях открывают «исламские окна», в которых сотрудники консультируют и обслуживают клиентов.

В Казахстане в настоящее время действуют два исламских банка – Al Hilal и Заман-банк, а также пять небанковских организаций, занимающихся исламским финансированием. В Киргизии работают один исламский банк – Ecoislamic Bank и две небанковские организации, в Таджикистане – Tawhidbank и одна небанковская организация. В Узбекистане сектор исламского финансирования представлен только одной небанковской организацией.

Судя по опыту стран ближнего зарубежья, привычная для западных стран банковская система, основанная на прибыли от процентов и биржевой торговле, не теряет актуальности при введении альтернативы. Исламский бандинг занимает свою нишу, делая финансы доступнее для экспортеров и тех, кто строго соблюдает религиозные каноны. NB





# НА АБОРДАЖ НОВЫХ ПОБЕД

Банзай открывает новый парусный сезон! Вот уже двенадцатый раз подряд, с мая по сентябрь, мы покоряем стихии воды и воздуха.

С нами под парусом ходят собственники бизнесов и топ-менеджеры, лидеры мнений и знаменитости, постоянные участники проектов «Банзай» и «National Business», их семьи и друзья.

Приглашаем принять участие в мероприятии как наших постоянных участников, так и тех, кто давно хотел попробовать себя в парусном спорте — каждую команду будет курировать профессиональный шкипер.

Шоу-программа, мастер-классы и фуршет — неотъемлемые атрибуты каждого парусного мероприятия.

Локация — губернский яхт-клуб «Коматек».

**СЕМЬ ФУТОВ ПОД КИЛЕМ!**



## УРАЛЬСКАЯ БИЗНЕС РЕГАТА

■ 25.05 ■ 22.06 **START** ■ 10.07 ■ 24.08  
■ 14.09 **GRAND FINAL**

**ПРОХОДИТ 2 РАЗА В МЕСЯЦ  
ПО ВТОРНИКАМ С МАЯ ПО СЕНТЯБРЬ**

Май, сентябрь — сбор экипажей в 16:30,  
старт в 17:00;

Июнь, июль, август — сбор экипажей в 17:00,  
старт в 17:30.

**8 команд (50 участников, 20 гостей)**

■ **Условия участия:**

Стоимость участия 1 команды: 12 800 руб.;

Стоимость индивидуального  
участия в сборной: 3500 руб.

При оплате менее чем за 10 дней стоимость  
участия экипажа: 15 000 руб.;

Индивидуальное участие: 4500 руб.

## BANZAY LOCAL RACE

■ **START 4 ИЮНЯ**  
1 гоночный день

24 команды  
по 5 человек;

(120 участников,  
200 гостей)

■ **Условия участия:**

Стоимость участия  
экипажа: 23 100 руб.

Индивидуальное  
участие: 5000 руб.

При оплате менее чем  
за 10 дней стоимость  
участия экипажа:  
25 000 руб.

Индивидуальное участие:  
5000 руб.

Приглашение гостя — 1000 руб. (плов, шашлык, шоу)

■ **FINAL 2—3 СЕНТЯБРЯ**  
2 гоночных дня

24 команды  
по 5 человек;

(120 участников,  
200 гостей);

■ **Условия участия:**

Стоимость участия  
экипажа: 35 000 руб.;

Индивидуальное  
участие: 7000 руб.

При оплате менее чем  
за 10 дней стоимость  
участия экипажа:  
40 000 руб.

Индивидуальное участие:  
8000 руб.



banzaymedia



banzay.ru

При отказе от участия менее чем за 10 дней возвращаем 50% оплаты;  
При отказе менее чем 3 дня стартовый взнос не возвращается.  
**Стоимость тренировок: 1 час — 4400 руб., не менее двух часов.**

**ЗАПИСЬ:**

**DIR@BANZAY.RU REGION@BANZAY.RU**  
**+7 912 035-79-04**

# ДОНАТЫ: КТО МОЖЕТ ИХ ПОЛУЧАТЬ И КАК ЭТО ДЕЛАТЬ ГРАМОТНО?

Спонсорство, или донаты, – популярная схема получения дохода от создания развлекательного или образовательного контента. Большинство социальных сетей предлагает возможность блогерам, фондам и благотворительным организациям установить кнопку «Спонсировать», подключив банковский счет. После этого любой желающий может поблагодарить любимого блогера за его работу или поддержать организацию, занимающуюся проектом, который пришелся по душе.

Донаты – это обоюдовыгодные с психологической точки зрения финансовые отношения: автор видит, что его работа оценена по достоинству, а пользователь получает возможность поддерживать проект, что создает ощущение причастности к процессу, который ему нравится.

Однако там, где есть денежные отношения, пусть даже некоммерческого содержания, возникает необходимость корректного документооборота и верной отчетности в налоговые органы. Как все сделать правильно и получать донаты без проблем и долгов?

## Донаты как пожертвования

Донат – это перечисление денежных средств на счет физического или юридического лица в общественно полезных целях без последующей обязанности предоставить взамен какую-то услугу или товар.

Фактически донат при определенных условиях может быть классифицирован как пожертвование, поэтому налоговые обязанности в связи с этим не наступают. Зная об этом, некоторые предприниматели пробуют замаскировать под подобного рода благотворительность последующее встречное предоставление своих услуг. Это ошибка или хитрость, которую довольно просто заметить опытному аудитору. Надо понимать, что это разные финансовые отношения и оформляются они по-разному.

Кроме того, не все лица могут принимать пожертвования. Активность может исходить от физического лица, компании, ИП или некоммерческой организации. Посмотрим, кто же в действительности может получать пожертвования и в каких целях, чтобы не попасть в сложную ситуацию при налоговых проверках.

	Донаты или пожертвования для общественно полезных целей	Благодарность за встречное предоставление
Физические лица (самозанятые)	Могут предоставляться исключительно в оговоренных с жертвователем целях	Является оплатой услуги
Коммерческие организации и ИП	Не могут предоставляться (см. ст. 528 ГК РФ)	Является оплатой услуги
Некоммерческие организации (НКО)	Могут предоставляться исключительно в оговоренных с жертвователем целях	Может предоставляться, но ограниченно, в связи с условиями проведения коммерческой деятельности

**ФАКТИЧЕСКИ ДОНАТ ПРИ ОПРЕДЕЛЕННЫХ УСЛОВИЯХ МОЖЕТ БЫТЬ КЛАССИФИЦИРОВАН КАК ПОЖЕРТВОВАНИЕ, ПОЭТОМУ НАЛОГОВЫЕ ОБЯЗАННОСТИ В СВЯЗИ С ЭТИМ НЕ НАСТУПАЮТ. ЗНАЯ ОБ ЭТОМ, НЕКОТОРЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПРОБУЮТ ЗАМАСКИРОВАТЬ ПОД ПОДОБНОГО РОДА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ ПОСЛЕДУЮЩЕЕ ВСТРЕЧНОЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СВОИХ УСЛУГ**

Как видите, донаты в виде пожертвования в общественно полезных целях могут получить только физические лица и некоммерческие организации, такие как медицинские, религиозные, благотворительные и научные фонды, музеи, учреждения культуры и другие аналогичные НКО.

Для коммерческих организаций и ИП любые подобные платежи будут квалифицироваться как оплата за услуги.



Об этом говорит статья 528 ГК РФ. Но и это еще не все.

Физическое лицо или некоммерческая организация, получающая такие платежи, должны доказать налоговым органам, что все полученные деньги уходят на общественно полезные работы, согласованные с жертвователем, а не на что-то иное. Так, если благотворительный фонд собирает пожертвования на лечение конкретного человека, именно на эти цели и могут быть потрачены средства.

Из того же закона следует, что, если блогер зарегистрирован как ИП на УСН, для получения пожертвований надо будет изменить свой статус на самозанятого или же быть одновременно самозанятым и индивидуальным предпринимателем без специального налогового режима, который платит НДФЛ с доходов, не подходящих под налог на профессиональный доход. В этом случае для получения донатов надо предоставлять счет самозанятого лица, а для получения доходов от коммерческой деятельности использовать счет, открытый для ИП.

Что касается физических лиц, то систематические пожертвования, особенно в крупных размерах, обязательно привлекут внимание налоговых органов. Важно иметь четкое логичное обоснование получения подобных платежей, откуда будет ясно, что они являются поддержкой вашей общественно полезной деятельности, а также показать, куда деньги уходят.

Так, донат за просмотренный ваш авторский онлайн-курс может быть квалифицирован как оплата за услугу и повлечет за собой необходимость уплаты налогов (даже если конкретная сумма нигде не указывается и пользователь ее определил самостоятельно). Также непросто будет доказать, что деньги пошли на «вдохновение блогера» или «развитие канала», поэтому блогеры донаты чаще квалифицируют как дар.

### **Донаты в формате дара**

Вся проблема в том, что donation переводится с английского как жертвование или дар. В законодательстве РФ это две разные процедуры, имеющие внешнее сходство, но из-за разных мотиваций предполагают различные налоговые последствия.

Итак, дарение согласно статье 572 ГК РФ – это безвозмездная передача лицу вещи или движимого имущества.

Представим ситуацию: вы ведете канал на YouTube, и вас смотрят мил-



**ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ  
ЗАИНТЕРЕСУЕТСЯ ВАШИМИ  
ДОХОДАМИ ПРИ ПЕРЕВОДЕ  
СУММЫ, ЭКВИВАЛЕНТНОЙ  
600 ТЫС. РУБ., И ТО ТОЛЬКО  
В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ ПЕРЕВОД  
АНОНИМНЫЙ.  
ЕСЛИ ПО ДОКУМЕНТАМ ВИДНО,  
КТО СДЕЛАЛ ПЕРЕВОД, –  
ТО ТУТ ВОПРОСОВ НЕ ДОЛЖНО  
ВОЗНИКАТЬ**

лионы пользователей. Каждый такой зритель неизвестен вам, вы не даете ему ничего взамен, он находится в равных правах с другими пользователями, не пожелавшими предложить вашему каналу финансовую поддержку. Следовательно, преимуществ у такого человека нет. Если так, то не возникает встречного обязательства от вас в его сторону и его денежный перевод может быть квалифицирован как подарок.

Согласно п.18.1 ст.217 Налогового кодекса РФ, такие средства не будут облагаться налогом вне зависимости от суммы доната, полученного от физических лиц. Исключения составляют дарение недвижимости, транспорта, акций, долей и паев. То есть если вам в подарок от неравнодушного зрителя пришел Rolex, налоги тоже платить не надо. Более того, согласно письму Минфина РФ от 18.12.12 №03-04-05/4-1406 даже декларировать такие средства вы



не обязаны (гл. 23 НК РФ). А еще вполне можете оставаться ИП на упрощенке, ведь доходом от коммерческой деятельности такие донаты не считаются.

### **А если донаты в валюте?**

Здесь преимущество у тех блогеров, которые работают, не открывая ИП. В этом случае они могут получать средства в валюте из-за рубежа в общем-то безлимитно. Валютный контроль заинтересует вашими доходами при переводе суммы, эквивалентной аж 600 тыс. руб., и то только в том случае, если перевод анонимный. Если по документам видно, кто сделал перевод, – то и тут вопросов не должно возникать.

Кстати, с банком вы также можете ничего не обговаривать. Согласно, пп. 3 п. 1 ст. 6 Закона от 07.08.2001 N 115-ФЗ нет никаких ограничений по снятию валюты, полученной от законной деятельности в виде дара. Возможно, исходя из текущей



**МНОГИЕ БАНКИ В РОССИИ (НАПРИМЕР, СБЕР ИЛИ ТИНЬКОФФ) СОЗДАЮТ СВОИ СЕРВИСЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ПОЛУЧАТЬ ДОНАТЫ НЕПОСРЕДСТВЕННО НА ОТКРЫТЫЙ КЛИЕНТОМ ДЛЯ ЭТОГО СЧЕТ. В ЭТОМ СЛУЧАЕ БАНК СРАЗУ ПОЛУЧАЕТ НЕОБХОДИМУЮ ДЛЯ НЕГО ИНФОРМАЦИЮ О ЛИЦАХ, СОВЕРШАЮЩИХ ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ В ВАШУ ПОЛЬЗУ**

санкционной ситуации, ваш банк захочет получить комиссии или установит иные ограничения, но это нужно уточнять отдельно в вашем конкретном случае.

Иногда банки, видя активную финансовую деятельность, могут запросить пояснений в отношении происхождения средств. Это стандартная процедура, бояться нечего. Вам нужно лишь показать, что вы не занимаетесь продажами или другой коммерцией, и установленную кнопку дарения, где будет виден номер счета, интересующий банк. Это должно полностью удовлетворить проверяющий орган.

Если же валюта от донатов будет поступать на счет ИП, то банки могут запрашивать обоснования и справки. Потому проще отделить донат от коммерческой деятельности другим счетом.

### Как получать донат?

На сегодняшний день довольно много сервисов позволяют подключить донаты. С одной стороны, это удобно, ведь они открывают возможность сделать перевод сразу несколькими удобными для пользователей способами. Однако кроме комиссий, которые обязательно возникнут в ходе взаимоотношений с такими посредниками, могут появиться еще вопросы со стороны налоговых органов – ведь вы будете получать деньги от юридического лица, а значит, отношения дарения перестают иметь силу, ну или их гораздо сложнее будет доказать.



Поэтому многие банки в России (например, Сбер или Тинькофф) создают свои сервисы, позволяющие получать донаты непосредственно на открытый клиентом для этого счет. В этом случае банк сразу получает необходимую для него информацию о лицах, совершающих финансовые операции в вашу пользу, видит место, откуда оно было совершено, поэтому вопросов возникает гораздо меньше.

### Итого

В заключение хотелось бы сказать, что донаты, несмотря на некоторую сложность в понимании, вполне логично прописаны в нормативных актах Рос-

сии. Мир блогеров активно развивается, и все необходимое для их ответственной законной работы уже создано.

Если ваши донаты идут на поддержание приютов, больниц и другие благотворительные цели, создавайте НКО и оформляйте их как пожертвования, не забывая оставлять бумаги и чеки, показывающие дальнейшее движение поступивших средств. Если же вы ведете развлекательный блог или канал, то пользуйтесь законами, характеризующими донаты как дар. Это позволит вести деятельность честно и открыто. **NB**

*Юлия Егорова, аналитик, Москва*



**World Class**

ПУШКИНСКИЙ

# ПЕРЕХОДИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

ПРИНОСИТЕ КАРТУ ДРУГОГО КЛУБА  
В WORLD CLASS ПУШКИНСКИЙ\*



[worldclass-nn.ru](http://worldclass-nn.ru)

2 200 355

\*Реклама ООО «НФГ» ОГРН 1095262012108. Не оферта. Подробности уточняйте в отделе продаж по телефону 2 200 355. Акция действует с 01.03.2023 до 30.04.2023 года. При покупке взрослой годовой клубной карты в фитнес-клуб World Class Пушкинский и предъявлении договора-чека от другого фитнес-клуба г. Нижнего Новгорода с остатком действительных неиспользованных дней членства - к сроку карты прибавляются не использованные в другом фитнес-клубе дни, но не более чем 90 дней, действительные на дату покупки.

# В ПОИСКАХ РАЯ

## РОССИЯНЕ БРОСИЛИСЬ ИСКАТЬ ЖИЛЬЕ ЗА ГРАНИЦЕЙ. КАК КУПИТЬ ВИЛЛУ НА БЕРЕГУ ОКЕАНА ПО ЦЕНЕ «ОДНУШКИ» В ПЕРМИ?

В 2022 г. россияне заключили рекордное количество сделок с зарубежной недвижимостью. Два самых востребованных региона – Турция и ОАЭ (Дубай). Только в Турции россияне приобрели за год 16,3 тыс. апартаментов. Третью позицию в рейтинге заняла Юго-Восточная Азия, а именно Индонезия и Таиланд.



К слову, спрос на жилье в течение последнего года стремительно увеличился: плюс 302% в Индонезии и плюс 295% в Таиланде. Чем зарубежные страны привлекают россиян и где еще выгодно покупать квадратные метры – разбиралась «Лента.ру».

### Россияне перебираются в Таиланд и Индонезию

В конце прошлого года Информационный центр по недвижимости Таиланда (REIC) опубликовал статистику. Согласно официальным данным, с января по сентябрь прошлого года 7290 кондоминиумов в Таиланде было приобрете-

**В 2020–2021 ГГ. НА РЫНКАХ НЕДВИЖИМОСТИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ БЫЛО ЗАТИШЬЕ, ТАК КАК В СВЯЗИ С ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА ИНДОНЕЗИЯ И ТАИЛАНД ЗАКРЫЛИСЬ НА ЖЕСТКИЙ КАРАНТИН. А В 2022 Г. СПРОС НА НЕДВИЖИМОСТЬ СРЕДИ РОССИЯН В ОБОИХ СТРАНАХ ВЫРОС, ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, В ТРИ-ЧЕТЫРЕ РАЗА**

но иностранцами. 48,5% лотов купили жители Китая, 4,4% – американцы, 3,9% – французы. Россия заняла в этом списке четвертую строчку: за год россияне приобрели в Таиланде 430 объектов недвижимости (3,7%), потратив на них 39,7 млн долл.

По одной из версий, мода на собственные виллы, окруженные пальмами, на океанском побережье появилась почти полвека назад благодаря американцам. В годы вьетнамской войны в Таиланде были расположены военные базы США, а после ее окончания бывшие солдаты возвращались на отдых в уже знакомые места

С начала 1970-х в стране стал развиваться туризм – строились отели, рестораны, комплексы спа. В конце 1980-х развернулось активное строительство жилья – кондоминиумов, жилых зданий, комплексов вилл. А в 1990 г. был принят закон, который позволял иностранцам приобретать недвижимость, причем в кондоминиумах экспатам было разрешено владеть 49% квартир.

Русские появились в Юго-Восточной Азии в начале 2000-х, когда пустились больше путешествовать по миру. Тогда же стали заключаться и первые сделки с недвижимостью. Правда, в те годы они были единичны – при прочих равных, россияне старались купить домик с видом на море где-нибудь в Испании, Турции или Болгарии.

«Юго-Восточная Азия долго была для наших людей специфическим регионом, – сказал главный редактор портала [Prin.ru](http://Prin.ru) Филипп Березин. – Кажется, что она далеко, да и устройство жизни там не такое понятное, как в Европе. Отдыхать там было здорово, а вот жить постоянно хотели немногие».

Одним из факторов, который останавливал россиян, был leasehold. По закону

в большинстве юго-восточных азиатских стран землю, на которой возводится жилое строение, нельзя приобрести полностью в частную собственность. Ее можно только арендовать на длительный срок. Договор аренды обычно заключается на 30 лет, а продлить его можно дважды. Россиян, привыкших покупать жилье раз и на всю жизнь, это смущало.

Те же клиенты, кто решался на покупку, чаще всего выбирали Таиланд и Индонезию. По наблюдениям аналитиков агентства зарубежной недвижимости Tranio, до пандемии на первую страну приходилось 4–5% всех заявок, на вторую – 1%. В большинстве случаев это были номера в апарт-отелях, которые собственники затем сдавали в аренду.

Но покупки для души тоже совершались. «Как-то размыпродаливилу в Таиланде за один млн долл., – рассказала коммерческий директор Tranio Елена Милишенкова. – Для королевства это очень дорого, но она была из серии «хочу сам там жить», мы влюбились в нее всей командой!»

В 2020–2021 гг. на рынках недвижимости Юго-Восточной Азии было затишье, так как в связи с пандемией коронавируса Индонезия и Таиланд закрылись на жесткий карантин. А в 2022 г. спрос на недвижимость среди россиян в обеих странах вырос, по разным оценкам, в три-четыре раза.

Причины столь резкого подъема спроса очевидны. Обострившаяся в начале прошлого года геополитическая обстановка заставила одних россиян сменить место жительства, а других защитить свои накопления, вложив их в недвижимость за рубежом. Юго-Восточная Азия помогла решить обе эти задачи.

«И в Таиланде, и в Индонезии цены на недвижимость ниже, чем в европейских странах или Объединенных Арабских Эмиратах, что, безусловно, привлекает российских покупателей, – отмечает Елена Милешенкова. – Кроме того, это дружественные России страны, поэтому никаких проблем с денежными переводами в них нет».

«Сегодня у Юго-Восточной Азии не так много альтернатив, – поддержал Филипп Березин. – Купить недвижимость по-прежнему можно во многих странах мира, в том числе и на юге Европы. Но это намного сложнее. К тому же часть людей просто боится сейчас переводить в Европу свой капитал».



**ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В ПОПУЛЯРНЫХ РАЙОНАХ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ ВЫРОСЛИ НА 4–5%. ТАК, В СРЕДНЕМ ОДИН КВ. М НА ПХУКЕТЕ СЕЙЧАС СТОИТ 1,9 ТЫС. ЕВРО, НА БАЛИ – ОТ 1,7 ТЫС. ДО 2 ТЫСЯЧ ЕВРО, А ВОТ В ПАТТАЙЕ ЦЕНЫ НИЖЕ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ**

### Цена тропического рая

Сегодня четыре самые популярные локации для покупки недвижимости в Юго-Восточной Азии – острова Бали, Пхукет, Паттайя, а также столица Таиланда Бангкок. Причем считается, что в Бангкоке жилье чаще всего приобретают жители Китая, в Паттайе – граждане США, а россияне облюбовали Пхукет и Бали. Так, только в начале прошлого года российские покупатели приобрели 74 квартиры в Пхукете на общую сумму семь млн долл.

В настоящее время наибольшим спросом среди россиян пользуются апартаменты в кондоминиумах или апарт-отелях. Обычно это студия либо квартира с одной спальней площадью от 40 до 75 кв. м. Здания жилых комплексов, как правило, невысокие – до восьми этажей, расположены в 10–15 минутах от пляжей, на территории обязательно есть бассейн, доступно сервисное обслуживание.

Для примера, самое дешевое жилье на Пхукете сейчас стоит 40 с небольшим тыс. евро. Но это – строящаяся студия площадью 22,5 кв. м в районе Най-Янг, неподалеку от аэропорта. Самое дорогое – апартаменты в почти 50 кв. м с видом на море за два с лишним млн евро. А в середине ценовой линейки – однокомнатные апартаменты в Самуи: 55 кв. м с террасой, бассейном, баром и спа за 120 тыс. долл.

Что же касается вилл, то спрос на них начал расти в прошлом году. Типичный тайский коттедж сейчас – это одноэтажный дом с гостиной и спальней, к которому прилагается участок с тремя-четырьмя сотками земли, бассейн, гараж и ухоженный сад. Такое жилье обходится покупателям в среднем в 200–300 тыс. долл., причем построить его можно с нуля – по словам специалистов, крупные тайские застройщики возводят сейчас коттеджные поселки примерно за год. В целом же за прошлый год цены на недвижимость в популярных районах Юго-Восточной Азии выросли на 4–5%. Так, в среднем один кв. м на Пхукете сейчас стоит 1,9 тыс. евро, на Бали – от 1,7 тыс. до 2 тыс. евро, а вот в Паттайе цены ниже почти на треть.

### Среднестатистическая мечта

По мнению экспертов, среднестатистический портрет российского покупателя азиатского жилья на данный момент выглядит так: мужчина, 35–40 лет, с высшим образованием; имеет собственный бизнес или трудится менеджером в крупной компании, по роду деятельности часто связан со сферой IT;



женат, есть дети; постоянно проживает в Москве, Иркутске, Новосибирске или Челябинске. (Эксперты составили портрет покупателя недвижимости в Таиланде.) По оценкам Tranio, в последний год москвичи в целом покупали зарубежную недвижимость чаще, зато жители Челябинской и Самарской областей, а также Алтайского края вкладывали в нее большие суммы – в среднем по 300 тыс. долл.

Доход плюс отдых – вот самый распространенный мотив, который заставляет российских граждан обзаводиться недвижимостью в Юго-Восточной Азии. По нашей статистике, 63% россиян приобретают жилье в Индонезии и Таиланде для сдачи в аренду. Для будущего переезда покупают: на Бали – каждый пятый клиент, а в Таиланде – 12% всех клиентов, – считает Елена Милюшкова, коммерческий директор Tranio.

Причем если цель инвестора не только сохранить, но и приумножить капитал, то тайские и индонезийские схемы неплохо работают, уверен Филипп Березин. Более того, в определенные моменты они могут быть даже финансово интереснее, чем в других популярных странах.

Как и в остальном мире, инвестиционных стратегий в Юго-Восточной Азии сейчас две: недвижимость можно купить с целью перепродажи в будущем или сдачи в аренду. Риелторы уверяют, что если приобрести апартаменты на старте продаж, то через год-полтора, когда жилой комплекс будет сдан, их стоимость увеличится на 20–30%. Аренда приносит доход в 5–10% годовых. В этом случае собственник обычно нани-

**ПО ОЦЕНКАМ TRANIO,  
В ПОСЛЕДНИЙ ГОД  
МОСКВИЧИ В ЦЕЛОМ  
ПОКУПАЛИ ЗАРУБЕЖНУЮ  
НЕДВИЖИМОСТЬ ЧАЩЕ, ЗАТО  
ЖИТЕЛИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ И  
САМАРСКОЙ ОБЛАСТЕЙ, А  
ТАКЖЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ  
ВКЛАДЫВАЛИ В НЕЕ БОЛЬШИЕ  
СУММЫ – В СРЕДНЕМ ПО 300 ТЫС.  
ДОЛЛАРОВ**

мает управляющую компанию, которая берет на себя все обслуживание объекта: поиск арендаторов, размещение рекламы, уборку и т. д.

**Оценим риски**

«Вы только представьте: старая «однушка» в Перми и новая «однушка» в Паттайе в 400 м от моря! А если бы добавили денег – то и «двушка», – написал в соцсетях российский пенсионер. В комментариях развернулась дискуссия: надо ли менять отечественную квартиру на домик на берегу Тихого океана? Одни пользователи автора поста поддерживали, другие настойчиво отговаривали.

Разумеется, риски в подобных инвестициях есть. «В Таиланде, как и везде, бывают задержки в строительстве. В пандемию их было больше, хотя массовыми они не стали. И было несколько банкротств», – предупредил Филипп

Березин. Кроме того, в Азии, в отличие от европейских стран, нет эскроу-счетов. Поэтому клиентам, приобретающим жилье на старте продаж, нужно тщательно оценивать масштаб и надежность застройщика.

Также в пандемию выявилась и проблема с арендой. Часть управляющих компаний, которые обещали собственникам гарантированный доход, не смогли выполнить обязательства. Однако по факту они их пролонгировали, начав выплаты с прошлого года.

Кроме того, потенциальные покупатели беспокоятся, что ни в Таиланде, ни в Индонезии нельзя получить визу или вид на жительство в обмен на инвестиции. Часть из них не доверяют управляющим компаниям и опасаются, что в отсутствие владельцев они заселят в квартиры проблемных арендаторов.

Настораживает россиян и то, что король Таиланда – уже довольно пожилой человек, если он отойдет от управления страной, политическая ситуация может измениться, а с ней исчезнут и привилегии для иностранных инвесторов. А вот с правом собственности на землю россияне уже освоились – leasehold в списке их страхов больше не фигурирует.

В феврале 2023 г. правительство Таиланда официально опубликовало новый закон, разрешающий иностранцам работать или инвестировать в 18 выбранных областях для стимулирования экономики. Причем экспаты, занятые в этих сферах, смогут получить визу сроком на четыре года. Приведет ли это к еще большему ажиотажу на покупку недвижимости в регионе? Риелторы считают тренд восходящим. «Мы ожидаем, что в этом году спрос вырастет раза в полтора, а цены увеличатся в пределах 5–7%», – сказала Елена Милюшкова. Кроме того, растет спрос на вторичное жилье – оно привлекает покупателей более низкими ценами и тем, что в такие квартиры можно сразу заехать и жить.

Со своей стороны, Филипп Березин увидел еще одну намечающуюся тенденцию. Из-за геополитической напряженности сотни тысяч человек по всему миру стали переезжать в другие страны. Но переехать не значит купить постоянное жилье. Большинству из них надо пожить в стране, освоиться в ней и, если не понравится, отправиться дальше. Бали, Таиланд, Индия, Турция, Черногория, Испания, Эмираты... Миграция только начинается. Как она изменит мировые рынки недвижимости, покажет время. **NB**





**РОБЕРТО**

ПЕЧЬ И ГРИЛЬ

**Уютный итальянский ресторан  
в центре города**



**ул. Рождественская, 45  
Тел. 210-88-89**

ООО "Меркурий" ИНН 5263042480 КПП 526001001  
603001, г. Н.Новгород, ул. Рождественская, д. 45

# ЧТО ЖДЕТ АВТОРЫНОК РОССИИ

«Лада», «китаец» или подержанный «японец». Такой выбор теперь стоит перед потенциальным покупателем легкового автомобиля в России. Уход западных производителей кардинально изменил автобизнес, ассортимент и цены на автомобильном рынке России. Китайские бренды продолжают завоевывать опустевшую нишу новых «Рено» и «Фольксвагенов». А тем, кому «китаец» не по карману или не по вкусу, приходится изворачиваться, чтобы купить машину.



Уход западных автопроизводителей с российского рынка привел к кардинальным изменениям на автомобильном рынке России. Опустевшую западную нишу стали активно занимать китайские бренды. Еще в 2022 г. было продано 120 тыс. автомобилей китайских марок, а их доля выросла с 3,7% в первом полугодии до 33% во втором, отмечает **Андрей Ольховский, генеральный**

**ДОЛЯ ПРОДАЖ КИТАЙСКИХ АВТО В РОССИИ ДОСТИГНЕТ 60% В ЭТОМ ГОДУ. ДО КОНЦА ГОДА В РОССИИ ПРОДАДУТ 250 ТЫС. КИТАЙСКИХ МАШИН ПРОТИВ 124,6 ТЫС. В ПРОШЛОМ ГОДУ. ЛИДЕРАМИ РЫНКА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАНУТСЯ РОССИЙСКИЕ АВТО, ИХ ПРОДАЖИ СОСТАВЯТ 440 ТЫС. ШТУК, ЕЩЕ 100 ТЫС. МАШИН ЗАЙМУТ ИНОМАРКИ**



директор ГК «Автодом». И в 2023 г. участники рынка ждут продолжения удвоения доли «китайцев».

Так, Ольховский считает, что доля продаж китайских авто в России достигнет 60% в этом году. В ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РОАД) прогнозируют, что до конца года в России продадут 250 тыс. китайских машин против 124,6 тыс. в прошлом году. Лидерами рынка по-прежнему останутся российские авто – их продажи составят 440 тыс. штук, еще 100 тыс. машин займут иномарки, ввезенные по параллельному импорту, прогнозирует РОАД.

«Производители из Китая активно развивают свои представительские сети, открывают склады запчастей и современные сервисные центры. Учитывая план по расширению присутствия китайских компаний в России, у автомобилей из Китая по ряду моделей здесь пока нет реальных конкурентов. На текущий момент ведутся активные переговоры с китайскими партнерами как по вопросам получения статуса официального дистрибьютера и дилера, так и о возможностях по организации совместного сборочного предприятия», – говорит Ольховский.

Китайские автомобили уже давно перестали быть синонимом дешевых машин. По данным «Автостата», в топ-10 самых популярных на российском рынке китайских моделей практически не осталось автомобилей, цена которых была

**В ПЕРВЫЙ ВЕСЕННИЙ МЕСЯЦ  
ЭКСПЕРТЫ АГЕНТСТВА  
«АВТОСТАТ» ВЫЯВИЛИ  
СНИЖЕНИЕ ЦЕН  
НА ПОДДЕРЖАННЫЕ МАШИНЫ.  
СРЕДНЯЯ ЦЕНА ЛЕГКОВЫХ  
АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ  
В МАРТЕ 2023 Г. СОСТАВИЛА  
1,349 МЛН РУБ. ЭТО НА 1%  
(ИЛИ НА 13,5 ТЫС. РУБ.) МЕНЬШЕ,  
ЧЕМ В ФЕВРАЛЕ**

бы ниже двух млн руб. Единственное исключение – это Haval Jolion, его стоимость стартует от 1,899 млн руб. в минимальной комплектации. Минимальная средневзвешенная цена в десятке лидеров по объемам продаж зафиксирована у Chery Tiggo 4 (2,139 млн руб.). Далее по возрастающей идет уже Haval Jolion (2,252 млн руб.) и OMODA C5 (2,567 млн руб.). Уже на восьмой позиции рейтинга стоит модель, средневзвешенная цена которой перешагнула за 3 млн руб. – это Geely Atlas Pro, а замыкают десятку Chery Tiggo 8 Pro Max и Exeed TXL, у которых средняя цена выше 4 млн руб. Так что сегодня автомобили из Поднебесной – это уже не дешевое удовольствие.

«Китайские автомобили пока сложно назвать доступными, но проблема не только в стоимости. Цены на автомобили растут во всем мире. Также стоит вопрос о платежеспособности населения, включая доступность финансовых инструментов. Значимый рост цен на китайские автомобили мы пока не фиксируем. Наоборот, с ростом объемов продаж появляется все больше программ поддержки и акций», – говорит Андрей Терлюкевич, генеральный директор ГК «АвтоСпецЦентр». Повлиять на спрос могли бы локализации производства, экономический рост в стране и доступность финансовых инструментов, добавляет эксперт.

Второй тренд российского авторынка – это продажа западных моделей, ввезенных в страну с помощью параллельного импорта. Однако всплеска таких продаж нет. Потому что это не только существенно повышает стоимость товара, клиентов пугают еще и проблемы с запчастями. Поэтому в основном этот канал обслуживает состоятельных клиентов. «Объемы поставок автомобилей европейских брендов с помощью параллельного импорта невелики, поскольку так выгоднее поставлять автомобили премиум-сегмента и класса люкс, у которых выше маржинальность. Средняя стоимость авто, которые завозят по параллельному импорту, составляет 3–5 млн руб. На доставку каждого автомобиля в



среднем уходит не менее 400 тыс. руб. без учета акцизного налога и НДС», – говорит Ольховский.

В таких условиях дефицита и разнообразия марок и моделей автомобилей серьезно вырос интерес покупателей к приобретению автомобилей с пробегом, в том числе из-за рубежа. Всего за 2022 г. в России было продано около пяти млн автомобилей с пробегом. «На один новый автомобиль приходилось восемь авто с пробегом, в то время как в 2021 г. этот показатель был один к четырем. Количество продаж новых автомобилей за прошедший год составило 600 тыс. авто, а с учетом длительного срока эксплуатации, поломок и ДТП в нашей стране было из пользования более одного млн авто. Этот факт, а также ограничения в поставках зарубежных автомобилей объясняют повышенный спрос на авто с пробегом на отечественном авторынке в начале 2023 г.», – говорит Ольховский.

По данным агентства «Автостат», за первые два месяца 2023 г. своих владельцев в России поменяли 755,4 тыс. легковых автомобилей. Это на 5,7% больше, чем в январе-феврале 2022 г. Причем список самых покупаемых подержанных машин практически не меняется. Лидирует на «вторичке» по-прежнему отечественная Lada, потом японская Toyota, корейские бренды Hyundai и Kia, а замыкает пятерку лидеров японский Nissan. А самой популярной моделью

**ВСЕГО ЗА 2022 Г. В РОССИИ БЫЛО ПРОДАНО ОКОЛО ПЯТИ МЛН АВТОМОБИЛЕЙ С ПРОБЕГОМ. НА ОДИН НОВЫЙ АВТОМОБИЛЬ ПРИХОДИЛОСЬ ВОСЕМЬ АВТО С ПРОБЕГОМ, В ТО ВРЕМЯ КАК В 2021 Г. ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ БЫЛ ОДИН К ЧЕТЫРЕМ**

среди бывших в употреблении легковых автомобилей является Ford Focus, вторая строчка рейтинга принадлежит хэтчбэку Lada 2114 («Самара-2»), далее идут корейские Hyundai Solaris и Kia Rio, а на пятом месте Lada 2170 («Приора»).

Еще один тренд – стали везти подержанные машины из-за рубежа. Почему этот бизнес стал появляться, ведь понятно, что в стоимость такого авто будет закладываться и курсовая разница, и логистические издержки?

«Это связано с техническим состоянием автомобилей. Российский климат, качество дорог, бензина и горюче-смазочных материалов приводят к более быстрому изнашиванию автомобиля на внутреннем рынке, чем в других странах», – объясняет Ольховский. Поэтому в России лучше покупать новые машины – дольше прослужат. К тому же неко-

торые клиенты хотят купить подержанный автомобиль в официальном салоне, чтобы обезопасить себя от мошенников. Однако у многих официальных дилеров ассортимент автомобилей с пробегом ограничен. Покупка из-за рубежа решает вопрос с нехваткой нужной модели на отечественном рынке.

У россиян наиболее востребованы автомобили с пробегом из Японии – и на это есть весомые причины. Это качество их сборки и надежность, а также небольшой срок эксплуатации.

«В Японии очень высокий налог на автомобили с пробегом более 100 тыс. км, поэтому владельцы выставляют авто на аукцион после двух-трех лет пользования», – поясняет собеседник.

По прогнозу эксперта, предпосылок для снижения цен на авто с пробегом нет – наоборот, в 2023 г. сохранится тенденция к увеличению их стоимости. «Подобный тренд связан с удорожанием новых автомобилей, а также ростом курса валют. Наибольший спрос отмечен на машины со сроком эксплуатации до пяти лет, следовательно, рост стоимости на них сохранится», – говорит Ольховский.

В первый весенний месяц эксперты агентства «Автостат» выявили снижение цен на подержанные машины. Средняя цена легковых автомобилей с пробегом в марте 2023 г. составила 1,349 млн руб., свидетельствуют данные агентства «Автостат». Это на 1% (или на 13,5 тыс. рублей) меньше, чем в феврале. Но если сравнивать полученный показатель с тем, что был год назад, в марте 2022 г., то б/у машины с тех пор стали дороже на 19% (или на 211 тыс. руб.).

Продавцы оказались в непростой ситуации и стараются найти новые формы торговли в любом случае. «Некоторые представители отрасли заключают контракты с китайскими производителями, ранее не представленными в России, другие – заменяют параллельный импорт выкупом автомобилей с внутреннего рынка России. Рынок автомобилей с пробегом и дальше будет занимать ключевую роль в авторитейле. Для многих россиян он предоставляет единственную возможность получить индивидуальную мобильность по доступным средствам», – заключает Андрей Терлюкевич.

## А в это время

Иранские автомобили от 766 тыс. руб. в 2023 г.

Иранский автоконцерн SAIPA поделился ценами на свои автомобили для



российского рынка. Ранее стало известно, что в страны Евразийского экономического союза должны импортировать 45000 машин, из которых 1000 прибудет в Белоруссию, а остальные – в Россию.

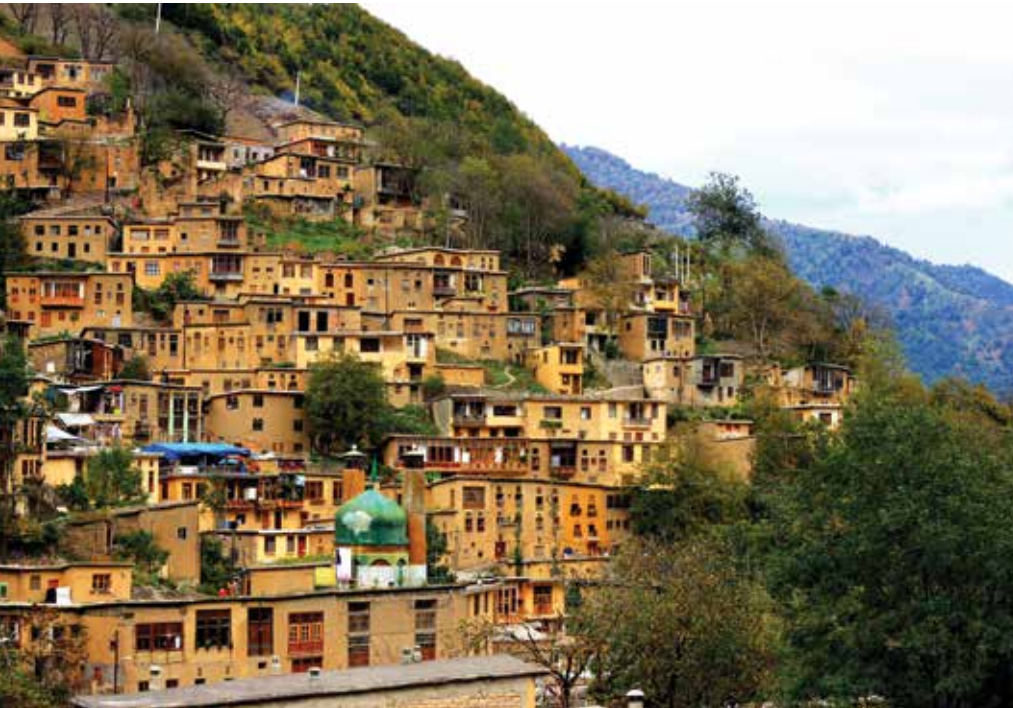
Среди этой партии будут три модели: субкомпактный хэтчбек Quik, а также седаны Saina и Shahin. На первых двух моделях стоит архитектура SAIPA 200, по сути являющаяся переработанной платформой Kia Pride 1987 г. Под капотом у машин стоит 1,5-литровый бензиновый двигатель на 87 л.с., работающий в паре с механической коробкой передач или вариатором.

Для модели Shahin, являющейся флагманом иранской компании, характерны четырехдверная конструкция, длина – 4500 мм, а под капотом – 1,5-литровый двигатель мощностью 110 л.с. в связке с пятиступенчатой механикой или шестидиапазонной автоматической коробкой передач. Ранее в конце февраля завод сообщил, что после проведения и получения ОТТС планируемые поставки составят 10000 единиц начнутся одновременно в России и Беларуси уже весной этого года. **NE**



## ОТДЫХ В ИРАНЕ – НЕОБЫЧНО И АУТЕНТИЧНО

Отдых в Иране для большинства россиян по сей день остается чем-то диковинным, непознанным и неизведанным. Тегеран – столица Ирана и современный мегаполис – может показаться шумным и неудобным только для непосвященного.



В столице расположены уютные парки и музеи, способные не только поведать историю Ирана в ее культурном и этническом многообразии, но и раскрыть секреты современных политических процессов, наполнив отдых новыми знаниями малоизвестных аспектов ярких исторических событий.

Средневековая столица, одна из самых красивых достопримечательностей Ирана, – город Исфаган способен удивить своей самобытной архитектурой, созданной в период правления династии Сефевидов. Дворцы, мечети и мосты демонстрируют высокий уровень культурного развития многонационального Ирана.

Отдых в Иране для искушенного туриста – это уникальная возможность прикоснуться к памятникам истории человеческой цивилизации, заслуженно внесенным в список всемирного наследия UNESCO.

**ОТДЫХ В ИРАНЕ ДЛЯ ИСКУШЕННОГО ИСТОРИЕЙ, АРХИТЕКТУРОЙ И ИСКУССТВОМ ТУРИСТА – ЭТО УНИКАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИКОСНУТЬСЯ К ПАМЯТНИКАМ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ, ЗАСЛУЖЕННО ВНЕСЕННЫМ В СПИСОК ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДИЯ UNESCO**

Памятники древней Персидской империи провинции Фарс невольно уведут воображение посетителей Персеполиса и Пасаргадов в период правления династии Ахеменидов, многовекового противостояния Греции и Персии. Территорию Ирана составляют несколько

климатических зон. Мягкий субтропический климат прикаспийских провинций Гилян, Мазандеран и Гулистан обеспечит комфортные условия отдыха на севере Ирана с середины апреля до конца октября.

Протянувшаяся с запада на восток вдоль побережья Каспийского моря горная гряда Эльбурз с вершинами Демаванд (5610 м) и Себелан (4811 м) весной и летом привлекательна для любителей экстремального отдыха на трекинг-маршрутах и восхождениях. В Иране любители пляжного отдыха откроют для себя уникальные возможности исследовать нетронутые пляжи Персидского залива.

### Отдых в Иране на море

Отдых на море в Иране так же многолик, как и сам Иран. Берега Ирана на севере омывает Каспийское море. Длина побережья Каспийского моря составляет 740 км от границы с Азербайджаном до границы с Туркменистаном. Прибрежная зона преимущественно песчаная с мелким желтым песком и небольшой глубиной. Инфраструктура небогата комфортабельными отелями, но существуют немногочисленные исключения. Приятным дополнением служат северные склоны Эльбурз с удивительным микроклиматом.

Любители отдыха на море найдут для себя на южном побережье Ирана береговую линию, протянувшуюся на 2440 км, омываемую Персидским заливом, Ормузским проливом и Оманским заливом. Следует отметить острова, на которых разместились свободные экономические зоны, – Киш и Кешм.

Остров Киш с развитой по сравнению с остальным Ираном инфраструктурой развивается как зона отдыха на море в Иране. Там находится большое количество отелей по доступным ценам и водных развлечений.

В Иране не следует ограничиваться пляжным отдыхом, у туриста есть немало возможностей дополнить свой отдых

экотурами в мангровые леса острова Кешм. Мангровые леса являются традиционным местом остановки на пути миграции птиц. На острове Кешм отдыхающие могут увидеть розовых фламинго. Остров богат историческими и культурными достопримечательностями, на нем расположена португальская крепость и мечети.

На самом побережье пустынные пляжи растянулись на несколько километров. Песок и небольшая глубина в прибрежной зоне создают уникальные возможности для отдыха на море в Иране. Но инфраструктура продолжает оставаться не развитой. В то же время в прибрежных городках Минаб, Сирик, Джаск, Чабахар к востоку от порта Бандер-Аббас всегда можно найти достойные гостиницы.

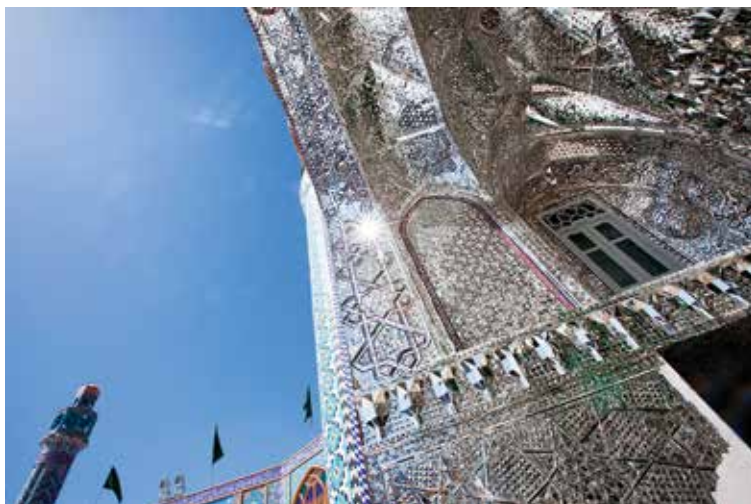
### Пляжный отдых в Иране

Пляжный отдых в Иране имеет свою специфику. Вследствие правил, принятых руководством страны в соответствии с религиозными правилами, в Иране женщины не могут купаться в море в купальниках. На острове Киш оборудованы специализированные зоны пляжного отдыха. В Иране огороженные территории для отдыха женщин в купальниках или без – это особая специфика. Вход на женские пляжи платный, однако стоимость достаточно символична и составляет около доллара. Нужно отдать должное организации, пляжи оборудованы раздевалками, камерами хранения и душем. Среди местных жителей остров Киш является самым популярным туром в Иране.



**В ИРАНЕ НЕ СЛЕДУЕТ ОГРАНИЧИВАТЬСЯ ПЛЯЖНЫМ ОТДЫХОМ, У ТУРИСТА ЕСТЬ НЕМАЛО ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДОПОЛНИТЬ СВОЙ ОТДЫХ ЭКОТУРАМИ В МАНГРОВЫЕ ЛЕСА ОСТРОВА КЕШМ. МАНГРОВЫЕ ЛЕСА ЯВЛЯЮТСЯ ТРАДИЦИОННЫМ МЕСТОМ ОСТАНОВКИ НА ПУТИ МИГРАЦИИ ПТИЦ. НА ОСТРОВЕ ОТДЫХАЮЩИЕ МОГУТ УВИДЕТЬ РОЗОВЫХ ФЛАМИНГО**





Однако запрет на купание в купальнике не в полной мере соответствует культурным особенностям иранцев. На общественных совместных пляжах иранки, как правило, купаются в закрытой одежде. Отдыхать на пляже в Иране в открытом купальнике можно, если это уединенный пустынный пляж в западной части острова Кешм или пустынное побережье к востоку от порта Бандер-Аббас.

### Цены на отдых в Иране

Отдых в Иране на фоне своей экзотичности является самым доступным вариантом из всего спектра возможностей отдохнуть на побережье Персидского залива. Цены на отдых в Иране являются самыми низкими в странах Персидского залива. Наиболее экономным вариантом пляжного отдыха на море в Иране будет перелет и проживание в гостинице на острове Киш. Если вы выберете для своего пляжного отдыха в Иране пятизвездочный отель, то его стоимость составит от 80 до 110 долларов США. Цены на отдых в четырехзвездочном отеле будут колебаться в диапазоне от 30 до 60 долларов. Отдых в трехзвездочном отеле обойдется от 20 до 30 долларов за ночь.

### Виза

Для россиян, прибывающих в страну, требуется турвиза. Она выдается в иранском консульстве или по прилете в аэропорту при наличии электронного приглашения, оформленного в МИД Ирана. Стоимость – около 80 евро, оплата только наличными. При этом срок действия загранпаспорта должен быть не менее шести месяцев. Во въезде может быть

отказано гражданам, посещавшим Израиль за последние 12 месяцев.

### Как добраться

На сегодня прямые регулярные рейсы из Москвы в Тегеран выполняют Mahan Airlines из Внуково, а также «Аэрофлот» и Nordwind – из Шереметьево. Время в пути составит порядка 4 часов. Также допуски на осуществление полетов есть у «Победы».

### Где остановиться

Некоторые туристы бронируют один отель на весь период поездки. Другие – сразу несколько гостиниц в разных городах, предусмотренных в маршруте. Ваучер на проживание можно оформить через российских туроператоров или сервисы по подбору и оплате размещения за рубежом. В иранских отелях редко встречаются бассейны, тем более открытые.

### Деньги

Платежные карты Visa и MasterCard в Иране не используются. Обычно платят наличными. Обменивать валюту предпочтительнее в обменниках или в отделениях банков. За 1 доллар дают около 42300 иранских риалов (1000 IRR = 1,5). Практически всегда цены на рынках и в магазинах указываются в туманах. Один туман равен 10 риалам.

### Дресс-код

Женщины в Иране обязаны почти полностью прикрывать руки и ноги. На голове нужно носить платок – русари. Нельзя надевать откровенные или обтягивающие наряды. В свою очередь, мужчины должны прикрывать руки выше

локтя, а ходить только в длинных брюках, не в шортах. Туристам также необходимо придерживаться этих правил.

### Алкоголь

В стране действует сухой закон. Ввозить алкоголь запрещено. Путешественники отмечают, что приобрести спиртные напитки все-таки можно – в частном порядке и за очень большие деньги.

### Пляжи

Пляжи делятся на мужские и женские. На Каспии комфортных условий для купания очень мало. Часто береговая зона загрязнена. Однако в Персидском заливе есть курорт – остров Киш с золотистыми песками и коралловым рифом. Сюда съезжаются как сами иранцы, так и иностранные гости.

### Экскурсии

Большинство туристов приезжают в Иран именно за богатой экскурсионной программой. Помимо самого Тегерана, путешественникам рекомендуется посетить Шираз, Исфахан, Кум, Тебриз, Язд, Хамадан, провинцию Западный Азербайджан и другие. В стране немало и природных достопримечательностей, таких как озера Мехарлу и Урмия, водопад Шеви, пустыни Деште-Кевир, Деште-Лут, Маранджаб и т. д. В Иране даже есть горнолыжные курорты – Дизин, Шемшак и Тачаль.

В целом путешественники отзываются об отдыхе в стране положительно. Однако нужно понимать, что Иран – это мусульманское государство, где действуют строгие законы и правила.

Источник <https://irandiscovery.ru>



# СТАРТ НОВОГО СЕЗОНА



## ПОКОРЯЙ МИР ВМЕСТЕ С БАНЗАЙ!

### КАМЧАТКА 2023

29.07-08.08

Покорение Камчатки – это отличный способ испытать себя и получить заряд положительных эмоций!

- Халатырский пляж
- Вертолетная экскурсия на Курильское озеро
- Сплав по реке Быстрой
- Бухта Русская
- Вулканы Толбачик, Авачинский, Горелый и Мутновский
- Переезд к перевалу Вилючинского вулкана



Участие: от 230 000 руб./чел.  
перелет до полуострова в стоимость не входит

### АЛТАЙ 2023

28.07-11.08

Приглашаем вас совершить путешествие по уникальному маршруту под руководством чемпионов мира по рафтингу!

- водопады Корбу и Учар
- перевалы «Семинский», «Кату-Ярык», «Чике-Таман»
- г. Белуха
- озера Коксу и Телецкое
- реки Катунь, Чуя, Чулышман
- Пазырыкские курганы
- Каменные грибы



Участие: от 90 000 руб./чел.  
проезд до места сбора в стоимость не входит

### ЭЛЬБРУС

2023

25.08-02.09

Восхождение на Эльбрус 5642 м, трекинг Чегет и Азау, финальный штурм для героев!



Участие: от 75 000 руб./чел.  
проезд до места сбора в стоимость не входит

### о. САХАЛИН о. КУНАШИР о. ИТУРУП 29.07-10.08 2023



### КЫРГЫЗСТАН 2023

31.04-09.05

Программа на 10 дней/9 ночей  
вокруг озера Иссык-Куль

- башня Бурана
- озеро Иссык-Куль
- Чолпон-Ата и культурный центр «Рух Ордо»
- соколиная охота, конные горные прогулки
- посещение Семеновского и Григорьевского ущелий



Участие: от 90 000 руб./чел.  
международный перелет и страховка в стоимость не входят

\*Количество мест строго лимитировано, если у вас есть желание присоединиться к нам, спешите делать заявки (оплата не требуется)

[banzaytravel.tilda.ws](http://banzaytravel.tilda.ws)

8 912 03 579 04

[dir@banzay.ru](mailto:dir@banzay.ru)

# ТЕРРИТОРИЯ NATIONAL BUSINESS

## Органы власти, организации

Правительство  
Нижегородской области  
Кремль, корп. 1  
Законодательное собрание  
Нижегородской области  
Кремль, корп. 2  
Администрация  
г. Нижнего Новгорода  
Кремль, корп. 5  
Нижегородская ассоциация  
промышленников и  
предпринимателей  
Нишне-Волжская  
набережная, 5/2  
Торгово-промыш-  
ленная палата  
ул. Нестерова, 31

## Бизнес-центры

«Лобачевский  
PLAZA»  
ул. Алексеевская, 10/16  
Центр международной  
торговли  
ул. Ковалихинская, 8  
Бизнес-центр  
«Кулибин»,  
ул. М. Горького, 121  
Бизнес-центр  
Comer Place,  
ул. Пискунова, 16

## Банки

Волго-Вятский  
банк Сбербанка РФ  
ул. Октябрьская, 35  
Головное отделение  
Сбербанка РФ по  
Нижегородской  
области  
ул. Керченская, 18  
Промсвязьбанк  
ул. Нестерова, 31  
Банк «УРАЛСИБ»  
ул. Пискунова, 29

Райффайзенбанк  
ул. Горького, 117  
Россельхозбанк  
ул. Кулибина, 3  
ТрансКапиталБанк  
в Н. Новгороде,  
ул. Ульянова, 31  
Альфа-Банк  
ул. Белинского, 61  
А-Клуб  
ул. Белинского, 61  
Банк  
«Центр-инвест»  
ул. Большая  
Печерская, 39

## Автосалоны

«Артан»  
пр. Гагарина, 59 а  
«Агат»  
Московское шоссе, 294 д  
БЦР-Моторс»  
ул. Новикова-Прибыло, 4  
ул. Дружбева, 2  
Renault,  
автоцентр  
«Автоконтинент»  
Казанское шоссе, 25  
Автоцентр  
Mitsubishi  
Комсомольское шоссе, 5  
Автосалон Jeep  
Южное шоссе, 1  
Skoda, автоцентр  
«Герон Кар»  
ул. Июльских дней, 1  
«Субару Центр  
Н. Новгород»  
ул. Куйбышева, 32  
«Автомобили  
Баварии»  
ул. Бринского, 12  
J-Car ул. Бринского, 12  
«Ауди Центр  
Нижний Новгород»  
ул. Магистральная, 1  
«Порше Центр  
Нижний Новгород»  
ул. Магистральная, 1

Тойота Центр Нижний  
Новгород, Московское  
шоссе 94-А  
«Тойота Центр  
Нижний Новгород Юг»  
ул. Ларина, 30  
Автосалон  
«Лэнд Ровер,  
Ягуар»  
ул. Бринского, 10/11  
«Авто Клаус  
Центр»  
пр. Ленина, 93 д  
Honda, автоцентр  
Московское шоссе, 302 з  
Peugeot,  
сеть автоцентров  
ул. Ошарская, 14  
Московское шоссе, 243

## Рестораны

SeafoodBar «Баренц»  
ул. Костина, 3  
SeafoodBar  
«Баренц на  
Рождественской»  
Рождественская, 32  
Ресторан «Али-Баба»,  
ул. Белинского, 61  
Корчма  
«Веселая кума»  
ул. Костина, 3  
Ресторация «Пяткинь»  
ул. Рождественская, 25  
Салун «Папаша Билли»  
ул. Рождественская, 22  
Ресторан  
«Тюбетейка»  
ул. Рождественская, 45 в  
Ресторан  
«Роберто»  
ул. Рождественская, 45 в  
Ресторан  
«Плакучая ива»  
Нишне-Волжская  
набережная, 23  
Ресторан  
«Английское посольство»  
ул. Звездинка, 12

Ресторан «Дади»  
ул. Пискунова, 40  
Ресторан «Виталич»  
ул. Бол. Покровская, 35  
Ресторан  
«Купеческий»  
ул. Красная слобода, 9  
Ресторан Воссонсипо  
ул. Алексеевская, 10/16  
Ресторан PER.SE  
ул. Алексеевская, 10/16  
Ресторан Monet  
Нишне-Волжская  
набережная, 1в  
Галерея вкуса  
«Парк культуры»,  
Верхне-Волжская  
наб., 10 а  
Ресторан Le Grill  
ул. Белинского 11/66  
Ресторан Andreas  
ул. Белинского, 15  
Lamvil,  
«Лобачевский Плаза»,  
Алексеевская 10/16  
Ресторан SOVA,  
ул. Ванеева, 121

## Отели

Отель Hampton by Hilton,  
ул. М. Горького, 252  
Гранд-отель «ОКА»,  
пр-т Гагарина, 27  
Гостиница «Волна»  
пр. Ленина, 98  
Отель  
«Александровский сад»,  
Георгиевский  
съезд, 3  
«Маринс Парк Отель»  
ул. Советская, 12  
Гостиница  
«Николь»  
Сормовское шоссе, 15 а  
Отель IBIS  
ул. Горького, 115  
Парк-Отель  
«Кулибин»,  
ул. М. Горького, 121



«Кортъярд  
Марриотт Нижний  
Новгород  
сити Центр»,  
ул. Ильинская, 46  
Sheraton Nizhny Novgorod  
Kremlin,  
Театральная площадь, 1  
City Hotel Sova,  
ул. Ванеева, 121  
Отель «Никитин»,  
ул. Стрелка, 13

## Фитнес-клубы

World Class Пушкинский  
ул. Тимирязева, 31 а  
Физкульт Родионова  
ул. Родионова, 187  
Физкульт Спорт  
ул. Белинского, 124  
«Фитнес-лайф»  
пр. Гагарина, 27  
Gold's fitness  
в ТРК «Индиго life»  
Казанское шоссе, 11  
Gold's fitness  
в ТРК «Золотая миля»  
ул. Коминтерна, 105А  
Gold's fitness Hampton,  
ул. М. Горького, 250 А  
Физкульт Советская,  
пл. Советская, д.5,  
ТРЦ «Жар-Птица»  
Физкульт Мещера,  
ул. Бетанкура, 1,  
ТРЦ «Седьмое небо»  
Физкульт Южное,  
Южное шоссе 2г,  
ТЦ «Крым»

кольцо-трансформер «СОФИЯ»



CHAMOVSKIKH  
JEWELLERY HOUSE



г. Екатеринбург | КД «Тихвинь», ул. Сакко и Ванцетти, 99 | ТЦ «Покровский пассаж», ул. Розы Люксембург, 4 | 8 800 234 99 22 | chamovskikh

# Онлайн-шопинг в мобильном приложении «Кенгуру»

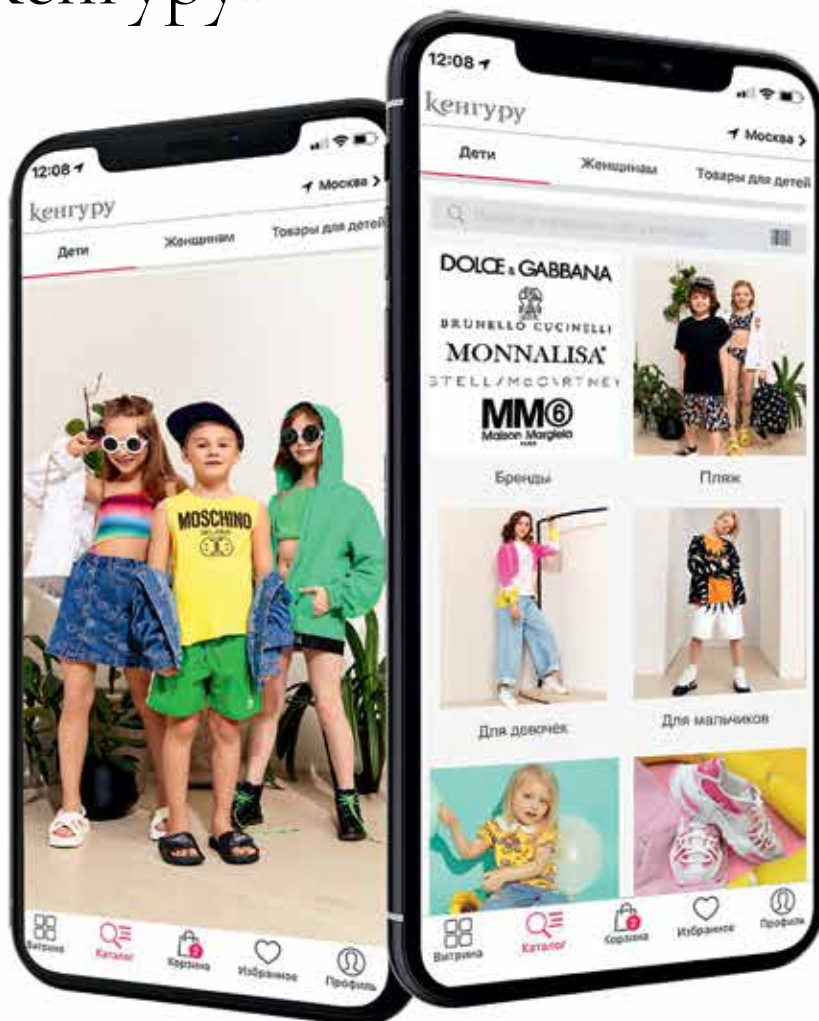
  
кенгуру  
для детей и мам

*Брендовый шопинг  
доступен в любое время  
и в любом месте.*

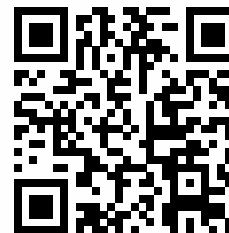
*Чтобы заказать и купить  
коллекции мировых брендов,  
достаточно дотронуться  
до экрана смартфона  
и загрузить мобильное  
приложение «Кенгуру».*

**М**одные коллекции для буду-  
щих мам, неизменно широкий  
ассортимент и актуальные  
новинки товаров для детей!  
Все это вы найдете в мобиль-  
ном приложении «Кенгуру»  
на расстоянии одного клика.



- Ваша карта привилегий  
всегда под рукой  
в мобильном телефоне
- Онлайн-шопинг  
премиальных брендов  
круглосуточно
- Интуитивный интерфейс  
и удобные фильтры
- Актуальные акции  
и персональные  
предложения
- Возможность самовывоза  
из салонов «Кенгуру»
- Доставка по России  
и всему миру



**Сканируйте QR-код с этой  
страницы, загружайте из  
App Store и Google Play  
и начинайте пользоваться  
всеми привилегиями  
уже сегодня!**



**НИЖНИЙ НОВГОРОД: ул. М. Горького, 151 • т. 8 (831) 421 21 21**

МОСКВА • САНКТ-ПЕТЕРБУРГ • КРАСНОДАР • ЕКАТЕРИНБУРГ • ОМСК • КРАСНОЯРСК  
Клиентский сервис 8 (800) 234 93 93 • KENG.RU •   kenguru\_official