

Nation's Business

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

ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

ОЛЬГА ТАРАСОВА-СУРДИНА

ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ «БУХГАЛТЕРИЯ ОЛЬГИ ТАРАСОВОЙ»

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА БИЗНЕСМЕНА

ФИНАНСЫ
ДЛЯ БИЗНЕСА

МОЛОДЫЕ
ПРОМЫШЛЕННИКИ ГОДА

АВТОНОВИНКИ
2023



НИЖНИЙ НОВГОРОД,

УЛ. МАКСИМА ГОРЬКОГО 252,

НАМПТОН - NN . RU

VK.COM/HAMPTON_NN

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ОРГАНИЗАЦИЮ МЕРОПРИЯТИЙ В НАМПТОН BY HILTON

Откройте для себя современный и стильный отель Hampton by Hilton Нижний Новгород, в котором есть все для проведения деловых конференций и ярких корпоративов.

При заказе банкета на сумму от 100 000 руб. аренда зала предоставляется бесплатно*.

182 комфортабельных номера для групповых и индивидуальных бронирований по специальной цене**.

В стоимость аренды зала входит ноутбук, LED-проектор, экран, кликер, флипчарт, блокноты с ручками и вода***.

Дополнительно для гостей Hampton by Hilton доступна подземная и наземная парковка.



Узнать подробнее о предложении:

+7 831 422 31 54

gojnn_hampton@hilton.com

* При заказе проведения банкета с 1.09.2023 – 15.12.2023

** при бронировании номеров на даты с 1.09.2023 – 15.12.2023

*** комплектация может быть добавлена под запрос клиента

На правах рекламы. Условия данного предложения не суммируются с другими действующими в отеле скидками и акциями. Организатор акции ООО «Орбита». Подробности по телефону +7 8314223154. Акция действует с 1.09.2023 – 15.12.2023

НАШ БИЗНЕС National Business

журнал для руководителей нового поколения

Рекламно-информационный журнал • Сентябрь-Октябрь 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, Светлана Левкина

Фото: Андрей Терехилов

Фото на первой обложке и в рубрике «Персона» – Андрей Терехилов

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 20.09.2023. Дата выхода номера: 25.09.2023

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 Еремеекина, Ольга Райтер, Дмитрий Родин

Коммерческий отдел: Лариса Соколова, Татьяна Жукова

Фотографы: Евгения Ушакова

Журнал «Наш бизнес-National Business» («Нашэлл 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 ПИИФ 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) 273-427-39, 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



На Саммите Россия – Африка президент Уганды Йовери Мусевени рассказал, что рынок кофе в мире составляет \$460 млрд. Государствам, где это кофе выращивается, в том числе Колумбии, Бразилии и странам Африки, от этой суммы достается \$25 млрд. Уганда – второй производитель робусты в мире, но получает всего \$2,5 млрд. По его словам, Германия не выращивает кофе, а сумма доходов немецкого бюджета от переработки и продажи кофе составляет \$6,8 млрд. Иными словами, иностранные компании, приобретая кофе за стеклянные бусы, делают все, чтобы не развивать переработку в странах-производителях, а потом используют чужую продукцию в собственных интересах.

Вам это ничего не напоминает?

Наша страна только в начале пути по «выдавливанию» иностранных фирм из ключевых сегментов экономики, но уже появились весьма ощутимые результаты. Крупные европейские компании с момента начала СВО на Украине потеряли как минимум €100 млрд. Об этом сообщила Financial Times после проведения анализа годовых отчетов компаний. Конечно, озвученный убыток в 100 млрд – это сильно заниженная цифра. Что и не удивительно. Мировой гегемон всегда очень трепетно относился к своему внешнему виду, а сейчас особенно. Всего газета изучила документацию 600 фирм, из них 176 «зафиксировали обесценение активов, расходы, связанные с обменом валюты, и другие разовые расходы в результате продажи, закрытия или сокращения российских предприятий». И еще, в указанную сумму не вошло повышение расходов на энергоресурсы.

Если в Евросоюзе и США просто заблокировали наши \$300 млрд, а треть из этой суммы буквально испарилась и оказалась недоступна для иностранцев, то оставшаяся сумма лежит на счетах мертвым грузом, по сути, не работает на евроэкономику, не считая, конечно, небольших процентов. Зато потерянные в России европейские деньги сегодня распределяются между производственными секторами и вполне себе «трудятся» на нашу экономику. Отечественные промышленники получили возможность резко нарастить мощности – это и есть наш главный профит.

Валерий Браун,
главный редактор журнала
National Business Нижний Новгород.



ВЛАСТЬ

06 Россия больше не будет опираться на импортные разработки в промышленности

Как меняется промышленная политика страны



КАДРЫ

34 Как решать проблему «синих воротничков»

Как решить проблему дефицита рабочих кадров на рынке



АВТО

44 Какие российские автоновинки ждут нас до конца года

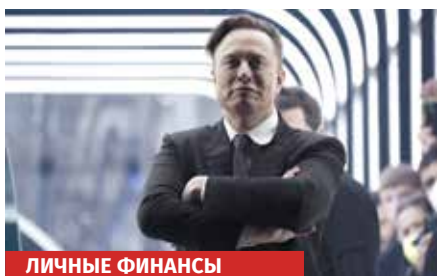
Российские автозаводы наладят производство по меньшей мере 14 новых легковых моделей



ФИНАНСЫ

18 Российские банки проводят трансграничные переводы в три страны

До конца года российская национальная система выйдет в пять-шесть новых стран



ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

28 Почему пассивные доходы – это миф

Миллиардеры не перестают работать до самой старости



ПЕРСОНА

12 Настольная книга бизнесмена

Ольга Тарасова-Сурдина, владелица компании «Бухгалтерия Ольги Тарасовой»

ИННОПРОМ

Мы изменим страну

Победители премии «Молодой промышленник года»

08

СОБЫТИЯ

Марафон для роста бизнеса

Факторы успеха в бизнесе на мастер-классах NB

16

ФИНАНСЫ

Сила в бирже

Почему россияне устремились на фондовый рынок

22

ДЕНЬГИ

Плюсы и минусы новой формы национальной валюты

Что такое цифровой рубль

24

СТИЛЬ

Китайское кинематографическое чудо

Киноиндустрия в Китае радикально изменилась

36

ИСТОРИЯ БРЕНДА

Незаменимый главный конструктор

К 120-летию Георгия Бериева

40



Приглашаем принять участие
в уникальном проекте – парусные
регаты:

Rixos Sailing Cup

12–18

ноября 2023

Gocek Race Week 2023

5–11

ноября 2023



В соревновании примут участие Более 60 команд

Экипаж составит от 7 до 9 человек
(8 непрофессиональных яхтсменов +
профессиональный шкипер).

Стоимость участия команды: 7 500 €.
Стоимость индивидуального участия: 1 000 €.

Участие включает в себя:

Стартовый взнос, аренду яхт, услуги профессиональ-
ного шкипера, проживание на яхте.

*** ОТДЕЛЬНО ОПЛАЧИВАЕТСЯ:**

- перелет и трансфер в город Гечек (бухта Фетхие)
- питание на яхте и берегу
- проживание в отеле, если участники не хотят жить на яхте
- топливо

* Командой оплачивается возвратный депозит
3000 евро (500 евро при индивидуальном участии)



ПОПУТНОГО ВЕТРА!

Контакты: Юрий Матвеев, тел.: +7-912-615-7000, E-mail: region@banzay.ru



■ В РОССИИ СОЗДАЛИ SMM-АГЕНТСТВО, ГДЕ 90% РАБОТ ДЕЛАЕТ ИИ

В новом SMM-агентстве «Реклама, человек и нейросеть» нейросети будут составлять контент-план, анализировать целевую аудиторию, создавать текст и визуал для публикации, разрабатывать фирменный стиль, а также отвечать на комментарии. Для выполнения задач агентство будет использовать нейросети ChatGPT, Midjourney, DALL-E 2 и Stable Diffusion. По словам основателей проекта, это первое агентство, где нейросети вовлечены во все SMM-процессы – от аналитики аудитории для SMM-стратегии до создания вирусного визуала в соцсетях. В рамках нового проекта команда на практике добилась оптимизации сметы на ведение соцсетей бренда на 45–55%.



■ РЫНОК НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ В РОССИИ ВЫРОС НА 25–30%

Российский рынок наружной рекламы в первом полугодии вырос на 25–30%, до 22–23 млрд руб., подсчитали в All-billboards. На Москву и область сейчас приходится 50% всех рекламных бюджетов. Лидером закупок остался «Яндекс», а в топ-10 вошли «Вкусно – и точка», МузТВ и Fonbet. Новых рекламодателей привлекло улучшение аудиторных измерений и показателей эффективности, комментируют участники рынка изданию «Ъ». Аналитики полагают, что активно закупать наружную рекламу в ближайшее время будет банковский сектор, электронная коммерция и застройщики.

■ TELE2 ВОШЕЛ В ТРОЙКУ ОПЕРАТОРОВ ПО ЧИСЛУ АБОНЕНТОВ

Мобильный оператор Tele2 (дочерний оператор «Ростелекома») занял третье место по числу абонентов в России среди мобильных операторов по итогам первого полугодия. Абонентская база Tele2 и «Ростелекома» увеличилась на 1,3% за год и теперь достигает 48,1 млн человек. По числу абонентов в России лидирует МТС с 80 млн абонентов. Второе место у «МегаФона», который обслуживает 75,3 млн пользователей. «ВымпелКом» (бренд «билайн») сместился на четвертое место – у него 44 млн абонентов. Выручка «Ростелекома» увеличилась в первом полугодии на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года.



■ «ВКУСВИЛЛ» ВЫШЕЛ НА РЫНОК КИРГИЗИИ

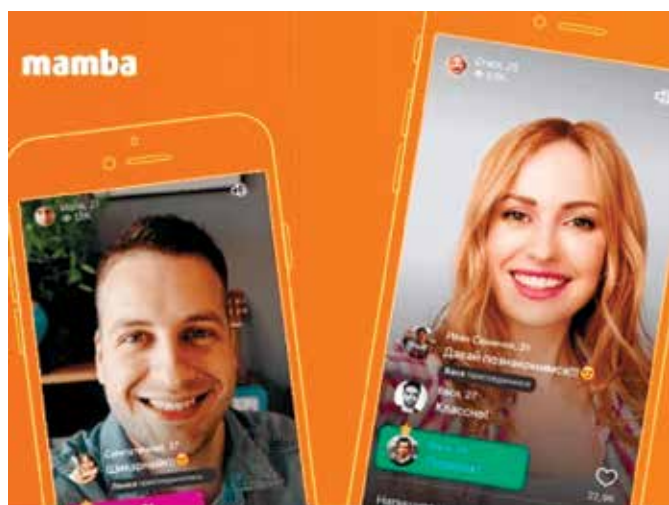
«Вкусвилл» запустил продажи своей продукции на территории Киргизии, об этом сообщили в пресс-службе компании. Первая партия товаров была доставлена в продуктовые сети «Азия» и «Азбука» в Бишкеке в конце июля. Официальным представителем компании стал крупнейший местный представитель розничной торговли «Азия Ретейл». Партнер самостоятельно сформировал ассортимент продуктов, ориентируясь на потребности покупателей. Так, в изначальный базовый список вошли 46 наименований, среди которых мука, крупы, консервы, напитки и сладости.





■ «ЯНДЕКС.ЕДА» ОБУЧИТ КУРЬЕРОВ ОРАТОРСКОМУ МАСТЕРСТВУ

«Яндекс.Еда» и школа ресторанного сервиса Lucky Skills School провели тренинг для курьеров-партнеров проекта «Ultima Яндекс Еда». Участников проекта обучили ораторскому мастерству и телефонному этикету, помогли укрепить навыки устного общения, а также научили справляться с профессиональным выгоранием и правильно совмещать работу и отдых. В «Яндексе» рассказали, что курьеры часто сталкиваются со спорными ситуациями, которые не могут разрешить из-за недостатка опыта. Обучение продлилось 4 дня, для участия в тренинге были отобраны курьеры с высоким рейтингом.



■ МАМБА СТАЛА ВЕДУЩИМ ДЕЙТИНГ-СЕРВИСОМ

После ухода из России Tinder и Badoo лидирующим сервисом в сегменте онлайн-знакомств стала Mamba, такие данные получила аналитическая платформа Sensor Tower. В июле 2023 года количество скачиваний этого приложения перевалило за 77 600 в неделю, что составило 27,5% от общего количества. За Mamba расположились «ДругВокруг» (23,9%), Tabor (22,2%), «Мята» (9,8%) и Pure (7,1%). В настоящее время ежемесячная аудитория дейтинг-сервисов составляет около 7 млн человек, еще 3 млн посещают платформы мобильных версиях сайтов без установки приложений.

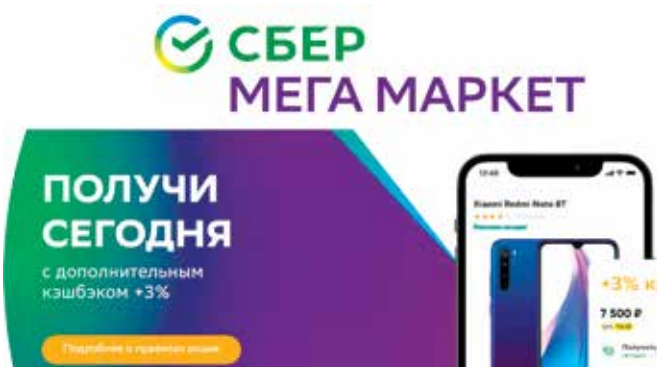
■ В МОСКВЕ ОТКРЫЛСЯ САЛОН С ПРЕМИАЛЬНЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ

Петербургская компания Grand Auto открыла в Москве мультибрендовый салон премиальных автомобилей площадью 1400 кв. м, который расположился по адресу Варшавское шоссе, 150. В салоне выставляются автомобили покинувших российский рынок брендов, в том числе BMW X7, X6 и X5, электрический кроссовер BMW iX, Mercedes-Benz GLE 53, Porsche Cayenne и Cayenne S. Большинство автомобилей выпущены в 2023 году. Сейчас склад шоурума насчитывает около 50 автомобилей. Поставщиками компании стали дилеры из Европы, США, Китая и Южной Кореи. Средняя ценовая категория Grand Auto – 5 млн.



■ «СБЕРМЕГАМАРКЕТ» ОТКАЗАЛСЯ ОТ ПРИСТАВКИ «СБЕР»

«СберМегаМаркет» провел ребрендинг и отказался от приставки «Сбер» в названии. С 1 августа посетители сайта sbermegamarket.ru автоматически переадресовываются на megamarket.ru. Кроме того, маркетплейс сменил цветовую палитру логотипа – новым основным цветом стал фиолетовый. В компании рассказали: изменения связаны с тем, что «такой большой маркетплейс не может стоять на месте». Правила пользования сервисом при этом не изменились. «МегаМаркете» сохранит программу лояльности, повышенные бонусы для подписчиков и возможность оплачивать покупки бонусами «СберСпасибо».



МИХАИЛ МИШУСТИН: РОССИЯ БОЛЬШЕ НЕ БУДЕТ ОПИРАТЬСЯ НА ИМПОРТНЫЕ РАЗРАБОТКИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В Екатеринбурге подвели итоги международной промышленной выставки «Иннопром-2023». Всего в этом году выставка собрала рекордное количество участников: в Екатеринбург приехали представители 35 стран и 25 регионов России. В общей сложности было представлено более 700 компаний. К тому же параллельно с «Иннопромом» проходило VII Российско-китайское ЭКСПО.



По данным оператора выставки «ИННОПРОМ», в этом году ее посетили 46 тыс. человек. Как пояснили в департаменте информационной политики Свердловской области, более 7 тыс. человек участвовали в обсуждении вопросов на стенде региона, связанных с повышением производительности труда, развитием логистики, цифровизацией, образованием и стимулированием инвестиций. По итогам четырех дней работы «ИННОПРОМА-2023», на официальной площадке Среднего Урала состоялось 53 мероприятия.

Председатель правительства Михаил Мишустин посетил международную промышленную выставку. Компанию главе кабмина составили премьер Белоруссии Роман Головченко и премьер Казахстана Алихан Смаилов. Белоруссия в этом году стала страной-партнером выставки. Площадь ее экспозиции превысила 3 тыс. кв. м, на которой представляют свою продукцию более 120 белорусских предприятий, в том числе такие автомобильные гиганты, как МАЗ и БелАЗ.

Китайцы заняли 10 тыс. кв. м выставочной экспозиции. На выставку приехали 500 компаний из КНР. Во время осмотра китайской экспозиции премьеры остановились у стенда компании DongFeng Motor Corporation, которая представила электрокроссовер VOYAN FREE и полностью электрический седан VOYAN PASSION. Компания сотрудничает с липецким предприятием, на котором ведется производство машин. Представители компании рассказали Михаилу Мишустину, что намерены увеличить модельный ряд автомобилей, которые будут производиться в России.

«В Липецке производим бренд EVOLUTE – седан и кроссовер. И в третьем квартале мы добавим еще два кроссовера и семиместный микроавтобус. Все машины электрические, пробег от 400 до 550 км на одной зарядке», – рассказали главе кабмина.

Михаил Мишустин также осмотрел автомобили китайской компании Changan Motors, которая поставляет в Россию 14 моделей, но своего производства здесь пока не имеет.

Другое дело – белорусские самосвалы «БелАЗ». Самосвал, который презентовали на «ИННОПРОМЕ», был совместно разработан российскими и белорусскими инженерами. В этом году планируется наладить производство 30 машин, а дальше – расширять выпуск. Правда,



при этом представители компании попросили премьеров двух стран о государственной поддержке. Без этого, по их словам, конкуренцию с иностранцами не выдержать. Михаил Мишустин напомнил, что Россия и Белоруссия реализуют союзную программу по формированию единой промышленной политики. Уже утверждено 16 проектов на общую сумму почти 80 млрд рублей.

Впечатлил главу российского кабмина и отечественный электромобиль «Е-Нева», который производит Обуховский завод. Автомобиль может разогнаться до 197 км/ч и проезжает на одной зарядке до 463 км. В машине есть круиз-контроль, система помощи водителю при перестроении и парковке, система распознавания дорожных знаков и контроль слепых зон.

Серийное производство автомобиля должно начаться в 2026 году. Производство электромобилей Михаил Мишустин назвал одним из приоритетов в области транспорта. В прошлом году их массовый выпуск был налажен в Липецкой области, в этом году – в Москве, а в 2025-м планируется открытие площадки Татарстане.

На стенде Ульяновской области премьер осмотрел беспилотники, в том числе производства завода «Сигнал». Выпускаемые этим заводом беспилотники могут получать информацию, доставлять грузы весом до 15 кг, выполнять разные хозяйственные работы. Михаил Мишустин рассказал, что в ближайшее время будет запущен национальный проект по беспилотникам. Он подчер-

кнул, что гражданские беспилотные авиасистемы могут стать драйвером роста для многих секторов экономики и сферы услуг, а значит, их производство нужно расширять.

Мэр Москвы Сергей Собянин презентовал разработки московских промышленников: экзоскелет, предназначенный для реабилитации пациентов с локомоторными нарушениями нижних конечностей, первый в мире гражданский беспилотный вертолет на водородном двигателе, а также октакоптер с водородными топливными элементами.

На стенде Росатома показали 3D-принтер, который используется для ремонта военной техники в зоне СВО. Благодаря этому принтеру уже отремонтировали более 80 единиц техники, причем более 60 изделий были изготовлены с нуля в полевых условиях.

Выступая на пленарном заседании «ИННОПРОМА», Михаил Мишустин заявил, что Россия больше не будет опираться на импортные разработки в промышленности. «Нужно максимально снизить влияние неблагоприятной внешней конъюнктуры. А значит, необходимо достичь полноценного технологического суверенитета во всех без исключения критически значимых отраслях», – заявил премьер. Он отметил также, что за последние четыре года промышленное производство в России выросло на 7% и в этом году рост продолжается. «И это в условиях разрыва логистических цепочек и беспрецедентного санкционного давления», – обратил внимание Михаил Мишустин. **МБ**

«МЫ ИЗМЕНИМ СТРАНУ»

На Международной промышленной выставке ИННОПРОМ в Екатеринбурге названы победители II Всероссийской Премии «Молодой промышленник года». Премия проводится Межрегиональным союзом «Клуб молодых промышленников» совместно с Минпромторгом России. Первый раз она вручалась в 2022 году также на ИННОПРОМе.

Антон Ковалев, председатель Клуба молодых промышленников, поздравил и поблагодарил каждого промышленника, кто посвящает свою жизнь развитию предприятий:

«Мы каждый день делаем огромную работу, которую в какой-то момент, кажется, никто не видит, но посмотрите, как сегодня государство отвечает нам взаимностью, какая активная ведется работа с нами. Я благодарен Минпромторгу, ИННОПРОМу, что есть возможность подсветить лучших. Когда мы добиваемся успехов и говорим об этом, другие хотят быть похожими. А значит, они пойдут работать в промышленность, получат образование, создадут предприятия, введут новые технологии. Мы изменим страну, потому что все промышленники – это настоящие патриоты».

Выступающие на вручении наград не раз подчеркнули, что церемония награждения Премии – это настоящий ежегодный праздник в стране, исполненный гордости за молодых промышленников.

В награждении лучших молодых промышленников России, возрастом до 40 лет, руководителей предприятий среднего и малого предпринимательства, приняли участие вице-премьер – глава Минпромторга России **Денис Мантуров**, его заместитель **Алексей Беспрозванных**, полномочный представитель Президента России в УрФО **Владимир Якушев**, губернатор Свердловской области **Евгений Куйвашев**, эксперты Премии. 100 лучших молодых промышленников, финалистов Премии, традиционно вышли на сцену главного зала Конгресс-центра.

Всего было объявлено 14 победителей: 1–10-е места, по оценке Экспертного жюри, и четыре обладателя наград в специальных номинациях: «За достижения в области цифровой трансформации предприятия» (от Сбербанка), «Прорыв года», «За волю к победе» и «Лучший молодой промышленник по результатам народного голосования».

Победители представляют регионы: Волгоградскую область, Республику Коми, Свердловскую, Тамбовскую области, Краснодарский край, Башкортостан, Санкт-Петербург, Архангельскую, Воронежскую области, Донецкую Народную Республику, по два раза звучали на сцене Челябинская и Московская области. Молодые предприниматели представили на конкурс свои инновационные проекты во всех отраслях промышленности: металлургии, медицинской промышленности, радиоэлектронике и многих других.





Денис Мантуров, открывая церемонию, отметил значимость Премии для перспективного развития молодых промышленников. «Сейчас уникальные возможности для реализации амбициозных бизнес-проектов и стартапов. Прежде всего в освободившихся нишах, которые постепенно занимают отечественные производители. Для нас здесь важна мобильность небольших технологичных компаний. Способность быстро разрабатывать и выводить в серию новую продукцию. Осваивать перспективные ниши самостоятельно или интегрироваться в производственные цепочки корпораций», – сказал он и пожелал участникам дальнейших успехов в деятельности.

Владимир Якушев отметил главные качества победителей: «В наших промышленниках исторически заложена особая система ценностей. Она помогает им мыслить креативно, опережая время».

Алексей Беспрозванных, заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации: «Анализируя проекты участников Премии, мы поняли, что будущее российской промышленности в надежных руках. Множество прорывных идей молодые промышленники



сегодня дают. Крупные предприятия, холдинги заинтересованы в этой продукции и технологиях. Своим примером участники Премии показывают пример всей молодежи, какой личный вклад можно внести в развитие страны».

Мария Окулова, руководитель Премии: «Премия «Молодой промышленник года» – это история о людях, которые делают нашу экономику, создают рабочие места. Это не только награда и признание, но и возможность для промышленников развиваться, продвигать свой бизнес на новый уровень. Мы будем поддерживать лауреатов конкурса, предоставлять доступ к экспертам и ресурсам, которые помогут достичь еще больших высот».

Заявки на конкурс направляли около 600 участников в возрасте до 40 лет – собственники, руководители, главные инженеры предприятий с годовой выручкой от 120 млн до 2 млрд руб. и количеством сотрудников до 250 человек. На первом отборочном этапе 100 претендентов на победу определила комиссия РАНХиГС. На следующем этапе победители Премии были определены по оценкам Экспертного жюри, в которое вошли представители органов власти, руководители крупнейших предприятий, первые лица общественных организаций.

Всем победителям вручили эксклюзивные брендированные кубки Премии «Молодой промышленник года». Награды вручали эксперты Премии – члены жюри. Победителям предоставляется возможность персонального участия в стажировках Минпромторга по программе «Федеральная практика». Занявшим 1–3-е места автоматически предоставляется членство в Клубе молодых промышленников в течение года. А это возможность участия в рабочих встречах Клуба по межрегиональной кооперации, с лидерами российской промышленности, институтами развития, консультации и поддержка в получении государственного финансирования. Также члены Клуба участвуют в рабочих встречах с Денисом Мантуровым, возглавляющим Попечительский совет Клуба. Одна из таких встреч состоялась 11 июля, незадолго до церемонии награждения Премии.



На пьедестале почета:

1 место – Алексей Зосимов, учредитель, руководитель ООО «ГК АВТОКОМТЕХНОЛОДЖИ», Волгоградская область. Группа компаний «АвтокомТехнолоджи» – производитель уникальной продукции: комплектов для промышленного оборудования (машиностроение, нефтегазовая, химическая, пищевая и др. отрасли). ООО «НПП КФ», ООО «ТД КФ» – производители реагентов для бурения, нефтепромысловой химии, единственные в России производители «Росфлок ИК-С», ингибитора коррозии сероводорода, не имеющего аналогов в РФ. Значимый реализуемый проект под непосредственным руководством Алексея Валериевича – это создание Первого Волгоградского технопарка, единой технической, научной базы для технологических инноваций. Создание технопарка реализуется в целях развития и укрепления отечественной промышленности, технологического суверенитета России.

2 место – Руслан Семенюк, председатель совета директоров ООО «Пригородный», Республика Коми. «Пригородный» – ведущее сельскохозяйственное предприятие Республики Коми, крупнейший производитель овощей закрытого и открытого грунта, выпускает молоко и молочную продукцию, выращивает племенной скот, является теплоснабжающей организацией, обеспечивающей жилой микрорайон теплом и ГВС. За последний год предприятие нарастило производственные и технические мощности, расширило посевные площади, линейку выпускаемой продукции, обновлен парк

тракторной и сельскохозяйственной техники. Дополнительные площади в теплицах предприятия были оборудованы «досветкой», что позволило использовать их для производства продукции круглогодично. Руслан Николаевич обеспечил планомерное развитие предприятия, создал условия и возможности для разработки и производства широкого ассортимента продукции.

3 место – Полина Шарова, собственник ООО «Гермес-Урал», Свердловская область.

«Гермес-Урал» – лидер в производстве котельного оборудования, резервуаров и доннышек. Рост выручки предприятия – в среднем 20% в год. За два года отремонтирован и запущен новый цех, закуплено новое оборудование, заключены экспортные контракты со странами СНГ. Предприятие участвует в нацпроекте «Производительность труда». В 2023 году произошло объединение с компанией «Виссманн», создана промышленная группа «Гермес», полностью передано ноу-хау и технология производства котельного оборудования. За время работы Полина Яковлевна обеспечила кратный рост компании за счет увеличения объемов производства, расширения номенклатуры, выхода на новые рынки и экспорт, а также за счет покупки промышленных активов партнеров.

В этом году впервые была учреждена особая дополнительная номинация «Лучший молодой промышленник по результатам народного голосования». Ее победителем стал **Владимир Коновалов**, генеральный директор ООО

«Иновация», Тамбовская область. «Иновация» – один из лидеров рынка высокоточной металлообработки. Собственное конструкторское бюро и парк станков позволяют воплощать технологические решения любой сложности. За последние два года предприятие реализовало несколько инвестпроектов на сумму более 80 миллионов рублей. Благодаря модернизации внедрены новые технологии – работа с листовым материалом, лазерная и эрозионная резка металла. Владимир Юрьевич обеспечил кратный рост производительности и прибыльности предприятия. Парк станков вырос до 50 единиц, что позволило увеличить объемы производства в несколько раз. ООО «Иновация» разработало и запустило систему управления и диспетчеризации, которая дала рост производительности труда на треть.

Голосование шло на сайте Премии, всего в общей сложности за 100 финалистов было отдано 50 тысяч голосов, из них 16% за Владимиром Коноваловым.

Партнеры, которые помогли провести Премию на высоком уровне: Компания «Сима-ленд», Завод «Современные технологии изоляции», ПАО «Сбербанк», Компания «АЛЮМЕТ», ПАО «Промсвязьбанк» (ПСБ), Ювелирный дом СНАМОВСКИН, Завод «Феррум», Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», АО «Башкирская содовая компания», а также Digital agency «Храге», Цветочная компания «Жарден», Печатный Дом «Формат». Благодарим вас! Также благодарим за информационную поддержку: медиа-холдинг «РГ Медиа», информационное агентство ТАСС, телерадиокомпанию «Урал», журнал National Business.

Все победители II Всероссийской Премии «Молодой промышленник года»:

1. Зосимов Алексей Валериевич – учредитель, руководитель ООО «ГК АВТОКОМТЕХНОЛОДЖИ», Волгоградская область.

2. Семенюк Руслан Николаевич – председатель совета директоров ООО «Пригородный», Республика Коми.

3. Шарова Полина Яковлевна – собственник ООО «Гермес-Урал», Свердловская область.

4. Борисов Вилорик Алексеевич – учредитель ООО «Северо-Кавказский завод металлоконструкций», Краснодарский край.



5. Рахимов Абдумалик Музаффарович – заместитель генерального директора ООО Концерн «Инмаш», Башкортостан.

6. Круглов Максим Сергеевич – генеральный директор ООО «НПО «Подольский завод специальных кабелей», Московская область.

7. Пыхов Данила Сергеевич – директор ООО «Современные кузнечные технологии»; Челябинская область.

8. Вологдин Владислав Валентинович – технический директор ООО «НПФ «ФРЕАЛ и Ко», Санкт-Петербург.

9. Крушельницкий Антон Викторович – генеральный директор АО «Архангельская ремонтно-эксплуатационная база флота», Архангельская область.

10. Полухин Дмитрий Сергеевич – исполнительный директор ООО «Научно-технический центр «Конар», Челябинская область.

Победители в специальных номинациях:

1. «За волю к победе» – Мурай Владислав Юрьевич, директор производственного объединения ООО «Научно-производственное объединение «Ясиноватский машиностроительный завод», Донецкая Народная Республика.

2. «Прорыв года» – Кулагин Николай Александрович, собственник, генеральный директор ООО «ЗАВОД СТЕЛ-КОН», Московская область.

3. «За достижения в области цифровой трансформации предприятия» (учреждена Сбербанком), Копылов Артём Николаевич, руководитель, генеральный директор ООО «АГРОМИГ», Воронежская область.

4. «Лучший молодой промышленник по итогам народного голосования» – Коновалов Владимир Юрьевич, генеральный директор ООО «Иновация», Тамбовская область.



НАСТОЛЬНАЯ КНИГА БИЗНЕСМЕНА

Ольга Тарасова-Сурдина – эксперт по законному снижению налогов на бизнес, предприниматель, ведущая авторской программы «Диалоги про налоги» на Нижегородском ТВ и на YouTube, владелица компании «Бухгалтерия Ольги Тарасовой». Ольга Тарасова-Сурдина считает, что её социальная миссия – быть медиатором между государством (налоговой службой) и предпринимательским сообществом. В настоящее время Ольга написала книгу «Налоговая самооборона бизнеса», фрагменты которой мы публикуем с разрешения автора.



Ольга Тарасова-Сурдина,
владелица компании
«Бухгалтерия Ольги Тарасовой»

У «Бухгалтерии Ольги Тарасовой» более 360 постоянных клиентов, часть из них обслуживаются здесь уже 18 лет – со дня основания организации. Количество же предпринимателей, для которых проводились разовые консультации, оказывалась помощь в спорах в Налоговой инспекции или судах или которые присутствовали на ее лекциях и семинарах, не поддается исчислению.

На своих семинарах и лекциях Ольга Тарасова-Сурдина объясняет бизнесменам, что не платить налоги нельзя – без налогов не может функционировать ни одно государство. Но и выполнять все требования Налоговой инспекции тоже неправильно – ведь налоговики, стремясь выполнить планы по сборам, порой готовы «сожрать» любой бизнес, не думая о том, что после этого он не сможет платить ничего. В своей книге «Налоговая самооборона бизнеса» она рассказывает, как полностью и своевременно платить налоги, снижая нагрузку на бизнес без нарушений закона. Специально для читателей NB мы публикуем фрагменты книги.

Русская налоговая сказка «Вершки и корешки»

Решил мужик поле засеять, урожай растить и собирать. Не успел фермерское хозяйство открыть, как откуда ни возьмись – медведь: «Мое поле, будешь мне налог платить! 50 процентов!»

Мужик говорит: «Хорошо. А тебе вершки или корешки?»

«Вершки», – решил медведь.

Подумал мужик и посадил репу. Осенью честно отдал всю ботву медведю.

Не понравилась ботва медведю, на следующий год он решил изменить

свою налоговую политику и сменил объект налогообложения:

«Будешь теперь мне корешки отдавать!»

«Хорошо», – говорит мужик.

Подумал и посадил пшеницу...

Сказка ложь, да в ней намек! При любой системе налогообложения можно найти законный способ снижения налогов на бизнес.

В сказке два персонажа мужик – налогоплательщик и медведь – налоговый инспектор. Медведь диктует и изменяет правила. Он страшный и грозный, с ним не поспоришь. Мужик работает, зарабатывает, при этом четко исполняет закон. Обратите внимание, как он уточняет важные детали – вершки или корешки – и выигрывает, используя дополнительные знания и смекалку. Он также, как медведь, изменяется вместе с предложенными условиями. Мужик ни на шаг не нарушает закон и остается в прибыли.

Эта книга не для тех, кто не хочет платить налоги. Забудьте! Я не играю в такие игры с государством. Налоги необходимое условие существования и развития государства. Без них не будут строиться школы и дороги. Без них невозможно существование бесплатных больниц и пенсий.

Налоговая система имеет свою логику справедливого распределения налоговой нагрузки граждан и бизнеса с доходов и с имущества. Она должна быть одинакова и обязательна для всех.

Неплатящий налоги не равен честному налогоплательщику. Он находится в более выгодных условиях и получает сверхприбыль. Это несправедливо ни со стороны государства, ни со стороны партнеров по бизнесу, которые налоги платят.

Почему мы не хотим платить?

Причин несколько.

- Первое, нас не научили, что «Налоги и смерть неизбежны». Граждане, а часто и бизнесмены не знают как, с чего и когда надо платить. Этому не учат в школе. В институте учат только, если готовят экономистов, бухгалтеров или юристов.

- Второе, в России строгость закона всегда нивелировалась необязательностью его исполнения. «Все так делают». «С чего это я буду платить?». Предприниматели часто живут на русский авось: «Ко мне не придут, я маленький.»

- Третье, неуверенность в том, что налоги пойдут туда куда должны, то есть на школы и пенсии.



Эта книга для тех, кто, как мужик из сказки, хочет знать и выполнять установленные Налоговым кодексом правила игры. Знания позволяют использовать законные методы снижения налоговой нагрузки на бизнес. Понимая, как устроена система налогового контроля, вы сможете развивать свой бизнес и не попадаться в поле зрения налоговых служб.

Запомните, законность от незаконности отличается наглостью предпринимателя. Не будьте наглыми, будьте разумными и гибкими.

Наша задача изучить правила на налоговом поле и использовать его законные методы для снижения налоговой нагрузки на бизнес.

«Всевидящее око Саурана»

Чтобы построить систему налоговой безопасности для своего бизнеса, придется разобраться, что такое налоговая система вообще. Каким образом это «всевидящее око Саурана» следит за нами и как оно развивается, что видит, чего оно не видит.

Какова стратегия развития налоговых служб? Налоговая служба хочет превратиться в цифровую компанию по обслуживанию налогоплательщиков. Это получается достаточно успешно. Делается все, чтобы налогоплательщики спокойно работали, не сдавали о себе

никаких сведений и ни о чем не беспокоились, а «око Саурана» за ними бы наблюдало и контролировало.

В 2018 году стартовал эксперимент с налогом на профессиональный доход. Никакой отчетности. Элементарная регистрация. Очень низкая ставка. Доходы сразу видит налоговая служба. Все за вас уже сделали и налоги посчитали. Даже сам налог можно оплачивать автоматически. Прекрасная идея, неплохое техническое исполнение. Реализована одна из главных задач – это взыскивать налоги буквально с каждой транзакции: платежное поручение или перечисление с карты на карту.

Вот, что хочет налоговая служба сделать для всех налогоплательщиков!

Для этого в России вводится цифровой рубль. 24 июля 2023 президент Владимир Путин подписал ФЗ № 339 «О внесении изменений в статьи 128 и 140 части первой, часть вторую и статьи 1128 и 1174 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации», который вводит в оборот дополнительную форму российской национальной валюты – цифровой рубль. Оператором назначен Центробанк РФ.

Цифровой рубль, контролируемый Центробанком, – это 100% прозрачность движения денег, так необходимая для контроля над уплатой налогов.



Напоминаю, что в стратегической карте развития налоговые органы должны работать таким образом, чтобы быть незаметны для налогоплательщиков. Сервисы должны быть очень простыми для всех: физических и юридических лиц. Чтобы можно было без проблем отчитываться, регистрироваться, вести деятельность. Не было бы никаких препятствий между тем, когда деньги за работы или услуги поступают на счет, а потом сразу платятся в бюджет.

Задачи налоговых органов. Цитаты с переводом на русский

1. «Обеспечение высокого уровня надежности и безопасности информационных систем и информационно-технической инфраструктуры».

Перевод на русский: ничто и никуда не уйдет.

2. «Повышение эффективности межведомственного взаимодействия в сфере выявления налогового правонарушения и обеспечения возмещения ущерба государству».

Перевод на русский: совместные усилия следственных, таможенных и налоговых органов в борьбе с налогоплательщиками.

3. «Повышение качества досудебного урегулирования споров».

Перевод на русский: принуждение к самостоятельной уплате. Это хорошо. Адекватный налогоплательщик, после того как ему показали на его «проколы» и погрозили пальчиком «больше так не делай», идет и уточняет декларации, доплачивает налог и перестраивает свою систему налоговой экономии.

4. Создание цифровой платформы оценки налогоплательщиков на базе данных ФНС РФ. ФНС утвердила Методику проведения оценки юридического лица на базе интерактивного сервиса «Личный кабинет налогоплательщика юридического лица» АИС «Налог-3» (Приказ Федеральной налоговой службы от 24 марта 2023 г. № ЕД-7-31/.

Перевод на русский: «старший брат» не только контролирует, но и выставляет оценки. Хочешь работать, а не бороться с налоговыми органами, выполняй правила игры.

Все это обеспечивается и совершенствуется в единой автоматической интеллектуальной системе – АИС налог-3. Машина сама без участия человека должна проанализировать, сделать выводы и вытащить налоговому инспектору уже готовую схему с рассчитанными налогами.

Что хочет контролировать налоговая служба?

Контроль над учетом самих налогоплательщиков, над их доходами, расходами и деньгами.

На порталах налоговой в системе АИС-налог-3 пытаются соединить «кубики информации» и сведений о налогоплательщиках:

Центр учета и регистрации налогоплательщиков включает в себя сведения из:

- ЕГРЮЛ единый государственный реестр сведений о юридических лицах;
- ЕГРИП реестр Индивидуальных предпринимателей;
- ЗАГС – сведения о регистрации браков, смертей и рождений;
- ЕФИР – объединенные сведения о всех физических лицах;
- Центр сдачи налоговых деклараций и бухгалтерских отчетов;
- Онлайн-кассы;
- Анализ банковских счетов;
- АСК-НДС;
- Единый налоговый счет;

• АИС-налог подраздел доходы и расходы физических лиц.

Еще раз подчеркну мысль – работает не все классно и удачно. Когда ты погружаешься в изучение системы контроля, то кажется, что все – караул, с ума сойти, «контролируют каждый шаг»! Нет, не совсем так. Но система создана. И мы должны понимать, что каждый из этих кубиков и подсистем контроля и анализа постепенно начинает работать. Налоговая стремится к тотальному контролю над налогоплательщиками.

Если вы владелец бизнеса или предприниматель или директор бизнеса, то вы находитесь на особом режиме контроля: вы находитесь в едином пространстве юрлиц или ИП, который ведет и контролирует налоговая служба. Вы налоговой более интересны, чем просто физические лица. Если вашей фирмой заинтересовались, или вы стали привлекать к себе много внимания как публичная личность, то нажатием трех клавиш налоговая может получить всю вашу банковскую историю со вкладами, с переводами со всех ваших личных счетов. Это нужно знать и понимать.

ИП управляющий – реальная история

Многие схемы по снижению налогов грубы и неадекватны. Документы сделаны плохо. Нет реального экономического обоснования – зачем внедрена та или иная схема. В процесс вовлекаются взаимозависимые лица. Но, налоговый консультант – это защитник бизнеса, поэтому даже в неблагоприятных условиях мы ищем возможности отстоять налогоплательщика. Спорим с налоговой службой по поводу законности ИП-управляющего.

Весной 2023 года в инспекции ФНС было спущено указание отработать схему проверки и выстроить доказательств найма управляющего с единственной целью – ухода от страховых взносов и НДС.

Налоговики взяли и отсортировали госреестр по принципу: в каких организациях вместо директора – ИП-управляющий. Всех позвали сначала поговорить – уведомление о вызове для дачи пояснений. При встрече попытались убедить налогоплательщиков добровольно уточнить страховые взносы в Пенсионный фонд. Тем, кто не убедился в серьезности намерений налоговой, выставили требование о предоставлении пояснений.

Чем отличается требование о предоставлении пояснений от требования о предоставлении документов, когда налоговая выставляет требование незаконно – мы подробно разберем в главе: «Как отвечать на требование и не навредить бизнесу». Здесь только отмечу, что в налоговой существуют регламенты работы. Они опираются на Налоговый кодекс и Письма ФНС и определяют порядок действий и их законность. В своих требованиях налоговая часто превышает полномочия. Существуют Письма ФНС описывающие и запрещающие незаконные действия налоговиков.

В нашем споре управляющий – родной брат учредителя организации. Одинаковые фамилии, брат сначала был просто директором, потом открыл ИП и стал управляющим в той же фирме со всеми вытекающими отсюда «Зачем» и «Почему»...

Два брата ведут совместный бизнес. Схема внедрена для вывода денег из бизнеса, чтобы доходы собственников были больше, а налоги меньше. Налоговая может проверить это при выездной налоговой проверке, и такие прецеденты были. Но проводить выездную налоговую проверку они не хотят – это слишком дорого. Поэтому налоговая пошла на хитрость и стала запрашивать пояснения с просьбой предоставить документы по камеральной проверке по страховым взносам за 2022 год.

Здесь сразу две проблемы. Первая в рамках требования о предоставлении ПОЯСНЕНИЙ налоговая не имеет право требовать предоставление документов. Вторая, при проверке декларации по страховым взносам налоговая имеет право требовать документы по льготным и необлагаемым суммам. Доходы ИП в этот перечень не входят.

Но налогоплательщик послушно принес плохо составленные документы и не смог пояснить почему прибыль организации 3 млн рублей, а доход управляющего 5 млн рублей. Почему зарплата директора раньше была 25 тыс. рублей в месяц, а гонорар управляющего стал 500 тыс.? Чем отличаются функции директора от управляющего?

После проведения камеральной проверки по страховым взносам, нашему клиенту было выставлено два акта проверки – по страховым взносам и по налогу на доходы физических лиц. Налоговая переключилась с договора с управляющим в трудовой и доначислила 2 500 000 рублей налогов и 1 000

000 штрафа за применение налоговой схемы.

Когда дело попало к нам, мы начали с разбора легенды, создания документов и подготовки к допросам. Мы пришли на заседание по принятию решения по результатам проверки. Инспектора налоговой были искренне изумлены нашими возражениями о превышении их полномочий.

Знаете какой у них был аргумент? «Мы всегда так делаем. Любые требования налоговой законны».

Я сослалась на Письма ФНС РФ Письмо ФНС РФ от 23 декабря 2021 г. N СД-4-2/18103@ «Об усилении контроля за истребованием документов (информации)» о незаконности некоторых действий и требований налоговых служб и Письмо ФНС РФ от 02.12.2021 N ЕА-4-15/16838 «О направлении уведомлений о вызове налогоплательщика в налоговый орган в рамках пп. 4 п. 1 ст. 31 НК РФ» о незаконности подмены одного мероприятия налогового контроля другим и нарушении прав налогоплательщика. Повисла немая пауза. Потом на нас вылился поток возмущенных фраз и оскорблений в создании незаконных схем с помощью взаимозависимых лиц, в сокрытии налогового правонарушения и прочие грехи...

Спор еще не окончен. Налоговая открыла дополнительные мероприятия налогового контроля и запросила Трудовой договор с директором за 2020 год! Напомню, что проверка камеральная по страховым взносам за 2022 год. То есть они опять просят то, на что не имеют права. Грубая схема предпринимателя наткнулась на грубые нарушения полномочий налоговиков.

Как будут дальше развиваться события, покажет время и мой Инстаграм. Подписывайтесь. Я рассказываю живые истории и делюсь актуальными налоговыми новостями. **NE**

Нижний Новгород
@tarasova_surdina



КОНСУЛЬТАЦИЯ



ЮТУБ



МАРАФОН ДЛЯ РОСТА БИЗНЕСА

Главный фактор успеха в бизнесе — слаженная команда, в которой все нацелены на достижение общего результата. О новых подходах в работе с командой и о том, как правильно использовать финансовые инструменты в бизнесе, рассказали эксперты на Марафоне мастер-классов National Business.



Алексей Макаров, преподаватель НИУ-ВШЭ, бизнес-тренер и специалист по стратегическим сессиям, рассказал историю из личного опыта: создав собственную компанию, он обращался к разным бизнес-тренерам, однако их тренинги не принесли практического результата. Если сотрудники сопротивляются переменам, на энергии одного руководителя долго двигаться невозможно. Когда Алексей стал экспертом по стратегическим сессиям, за его плечами уже был большой практический опыт организатора бизнес-процессов.

Он привел примеры того, как правильно провести стратегическую сессию, чтобы выявить проблемные точки в компании. Руководители разных отделов во время совместной сессии выявляют от 100 до 300 проблем. Каждой из них присваивается статус — либо ситуативный, либо системный.

Такой подход позволяет снять противоречия между различными отделами компании и побуждает их двигаться к единым целям. Если в компании есть сильный производственный отдел и слабый отдел маркетинга, а подразделение HR отсутствует, то из-за этого происходит дезинтеграция системы, нарушение внутренних и внешних коммуникаций, конфликты, срыв планов и договоренностей. Стратегические сессии позволяют выявлять эти проблемы и устранять их.

Наталья Мазниченко, директор нижегородского филиала банка «Центр-инвест», рассказала о том, как можно сэкономить на расчетно-кассовом обслуживании (РКО). Расчетный счет помогает прозрачно вести бизнес: рассчитываться с контрагентами, получать деньги от партнеров и клиентов, обрабатывать наличные, платить налоги и взносы, принимать оплату от клиентов и т. д. Обычно банки предлагают компаниям комплексный пакет услуг: расчетный счет, эквайринг, зарплатный проект и т. д.

Удобно, выгодно? Безусловно. Однако мало кто из руководителей бизнеса может с ходу сказать, во сколько им обходится РКО. Стоимость складывается из ежемесячного обслуживания, платы за услуги и комиссии за платежные операции. Поэтому важно четко представлять итоговую сумму, а не сравнивать тарифные планы.

Например, некоторые банки предлагают кредиты для бизнеса с условием бесплатного расчетно-кассового об-



служивания. По факту получается, что обычный пакет РКО обойдется в разы дешевле.

Существуют как пакетные, так и индивидуальные тарифы. Поэтому необходимо совместить потребности бизнеса с предложением банка.

Где может быть «зашит» тариф РКО:

- в тарифе за эквайринг;
- в тарифе по ЗП проекту;
- в ставке по кредиту;
- в дополнительных опциях, которые в действительности обязательны.

Не все предприниматели знают, что на РКО можно зарабатывать. Это и начисление процентов на остаток на расчетном счете, и депозиты для юридических лиц на выгодных условиях. За более подробной информацией можно обратиться к консультантам банка.

Максим Фролов, командный коуч, преобразователь бизнес-команд, провел практикум по креативному лидерству. Команда — зеркало руководителя, убежден Максим. Взаимодействие внутри команды всегда тождественно взаимодействию с клиентами. Новые условия жизни диктуют иной подход к лидерству. Традиционное и новое понимание лидерства противопоставляют: безграничную власть начальника и совместное с командой решение проблем; контроль и доверие команде; личную погруженность в операционные процессы и умение делегировать, чтобы освободить время на стратегические задачи.

Современный тренд направлен на самостоятельный командный труд без прямого участия руководителя. Как создать команду, способную на инновации? Важный фактор — не просто разовый командный коучинг, а регулярное проведение практики. «Подкручивать» персонал каждые полгода необходимо точно так же, как отправлять машину на техобслуживание. Пока только 15% компаний проводят регулярные тренинги и не используют этот инструмент в полной мере.

Во время экспресс-практикума бизнес-тренер предложил участникам ответить на вопросы.

- Почему важно достичь цели именно сейчас?
- Какие ресурсы для этого уже есть?
- Зачем это нужно и какой в этом смысл?
- Какими должны быть первые и последующие действия?
- Что будет, если оставить все как есть?

В заключение мероприятия участников ждали розыгрыш призов, кофе-брейк и нетворкинг. Как всегда, Марафон мастер-классов National Business стал информативным, полезным и приятным для партнеров и гостей.

Благодарим за поддержку Банк «Центр-инвест», клуб World Class Пушкинский, отель Hampton by Hilton Нижний Новгород, компанию «Вкусные подарки». **NE**

РОССИЙСКИЕ БАНКИ ПРОВОДЯТ ТРАНСГРАНИЧНЫЕ ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ В ТРИ СТРАНЫ

До конца лета в любом терминале на Кубе можно расплатиться картой «Мир», а до конца года национальная система выйдет в пять-шесть новых стран. О развитии платежных стикеров и QR-кодов, импортозамещении чипов и оборудования для приема карт, российском аналоге SWIFT и пилотировании цифрового рубля – рассказала директор Департамента национальной платежной системы Банка Алла Бакина.



Доля карт «Мир» по итогам первого квартала составила 44,5%

В прошлом году на фоне санкций банки опасались проблем с чипами для карт и некоторые из них дафже заявляли, что будут вытаскивать их из невостребованных карт, чтобы выпускать новые. Решена ли проблема на данный момент?

Начало 2022 г. было непростым и для многих участников финансового рынка, и для страны в целом. Мы столкнулись с беспрецедентным давлением. Но рынок достаточно быстро смог адаптироваться. Здесь важно подчеркнуть, что наши производители карт смогли оперативно принять соответствующие меры и обеспечить запросы кредитных организаций. У банков не было проблем

с выдачей карт, а у населения – жалоб, что они оказались без безналичных инструментов оплаты.

Эмиссия карт, наоборот, увеличивалась. За год их число выросло почти до 397 млн, это на 62 млн больше, чем было в 2021 г. Таким образом, на сегодня проблем с чипами для банковских карт нет, вытаскивать чипы банкам не придется.

В прошлом году ЦБ продлевал сроки действия карт, в том числе чтобы люди не бросились сразу перевыпускать все Visa и Mastercard. На ваш взгляд, нет ли рисков в использовании карт с истекшим сроком годности? Ведь это один из критериев, по которым можно подтвердить операцию в интернете.

Ситуации, когда людям отказывают в проведении платежей в интернете,

поскольку срок действия карты истек, крайне редки. Массово такой проблемы мы не видим. Срок действия карты – не единственный элемент, по которому проводится проверка.

Впрочем, карты с истекшим сроком годности уходят из обращения естественным путем: карты международных платежных систем замещаются нашими, национальными. Банки поэтапно заменяют карты, чтобы не создавать людям неудобства. За прошлый год эмиссия «Мира» выросла на 9%, а за первый квартал этого года – уже более чем на 3%. Процесс идет постепенно, мы не видим необходимости его искусственно стимулировать. Сегодня карт «Мир» выпущено почти 204 млн.

Несколько месяцев назад была информация о том, что один из крупнейших действующих в России производителей платежных терминалов Ingenico думает об уходе из страны. Несет ли это риски для рынка?

Оборудование для приема безналичных платежей, которое работает на российском рынке, представлено не одним игроком: у нас есть и российские поставщики, и зарубежные, в том числе из дружественных стран. Поэтому уход одного игрока, даже такого известного, системных рисков для платежного рынка, для доступности платежных услуг не создает.

Кроме того, правительство включило в перечень проектов технологического суверенитета и структурной адаптации экономики производство чипов и оборудования для приема карт. Это позволит компаниям привлечь дополнительное финансирование, что в свою

очередь будет содействовать ускорению импортозамещения и позволит сделать российские решения более доступными и выгодными для участников рынка.

Помимо непосредственно POS-терминального оборудования есть и другие технологические предложения: это и оплата по QR-коду, и Soft-POS – специальное ПО, которое загружается на смартфон и там же используется в качестве платежного терминала.

Здесь тот самый случай, когда не надо мешать

Насколько активно сейчас развивается этот способ платежа?

В Soft-POS заинтересован в первую очередь малый и средний бизнес – те сегменты, которые в силу размера и специфики оказываются наиболее гибкими и адаптивными к изменениям. Например, курьеры, которым тяжело с собой носить терминал, могут использовать собственный смартфон для приема безналичной оплаты. Мы видим, что рынок здесь хорошо и самостоятельно развивается, стимулировать его нет необходимости. Здесь как раз тот самый случай, когда не надо мешать.

После ухода из России систем Visa и Mastercard российские финансовые игроки стали придумывать новые способы платежей. НСПК анонсировала способ оплаты по QR-кодам, когда код формируется на смартфоне клиента. На ваш взгляд, насколько перспективен этот вариант оплаты и будет ли ЦБ делать его обязательным?

На сегодня в России доля безналичных операций при оплате в рознице уже составляет 81,2%. Это говорит о том, что люди привыкли оплачивать в одно касание, быстро, безналично. Поэтому игроки предлагают разные решения: это и оплата по QR-коду с возможностью сканирования его камерой телефона, это и возможность сгенерировать свой собственный QR-код на телефоне.

Мы смотрим, как будет развиваться ситуация. Естественно, любой новый клиентский опыт должен получить доверие, люди должны привыкнуть. Мне кажется, сразу начинать с регулирования в таких ситуациях нецелесообразно, поэтому пока эти технологии развиваются позитивно и не требуют участия Банка России.

На ваш взгляд, когда этот способ платежа сможет конкурировать с более привычными?



Уже сейчас оплата по QR-кодам достаточно популярна. Она реализована в Системе быстрых платежей (СБП). За прошлый год операции росли очень динамично: по количеству они увеличились в 27 раз, а по объему – в 12 раз. Я думаю, при таких темпах в достаточном скором времени СБП займет значимое место на рынке. Частные игроки российского рынка также предлагают клиентам свои решения для оплаты по QR-коду. И это важно с точки зрения развития конкуренции.

В планах – вывести карты «Мир» в пять-шесть новых стран

В прошлом году ЦБ заявлял, что планируется тестировать трансграничные переводы через СБП. Сейчас на каком этапе пилотный проект?

Мы движемся в соответствии с планом, но в силу текущей ситуации круг контрагентов поменялся. У нас развиваются как межсистемные проекты (взаимодействие между аналогичными системами разных стран), так и через отдельные зарубежные банки. По понятным причинам мы не называем страны.

Если говорить о взаимодействии «система – система», то интеграции уже есть, первые операции пройдены успешно. Продолжается работа на стороне банков – участников систем. И мы готовы поддерживать любой объем транзакций и любое количество участников.

Также развивается и модель «банк – банк». Сегодня уже пять российских банков предлагают услугу трансграничного перевода через СБП с участием их зарубежных партнеров. Таких иностранных партнеров на сегодня 14 из трех стран. Операций пока не так много, как хотелось бы, но сервис активно развивается. Например, в мае прошло в два раза больше таких операций, чем в апреле. Пока доступны переводы из России за границу, но участники работают и над возможностью перевести из-за рубежа в страну.

Центральные банки России и Турции заявляли о том, что ищут альтернативные решения для приема платежей у россиян в этой республике. На каком этапе сейчас поиск такого решения?

В идеале необходимо иметь несколько инструментов, которые позволят расплачиваться безналичным образом нашим гражданам за рубежом и иностранным гостям здесь, в России. Сегодня помимо работы, которую проводим мы и НСПК, рынок самостоятельно находит такие решения. Это касается Турции. Там такая возможность уже есть.

По вашим ожиданиям, как будет идти международное развитие национальных карт в таких сложных условиях?

Ситуация разная от страны к стране. Есть государства, которые опасаются вторичных мер и прислушиваются к санкционной политике. Но есть и такие,



кто готов к сотрудничеству и не боится об этом говорить. Мы работаем над расширением списка стран, где бы принималась карта «Мир». В наших планах вывести карты «Мир» в пять-шесть новых стран в 2023 г.

Весной карта «Мир» начала работать на Кубе: деньги можно снять в банкоматах. Когда планируется развернуть сеть для приема карт также для проведения оплаты?

Сейчас кубинская сторона настраивает POS-терминалы. Мы идем с ними по плану: этим летом карты будут работать и во всей POS-терминальной сети Кубы. Мы уверены, что это будет удобно для наших туристов. Естественно, кубинская сторона тоже заинтересована в развитии таких отношений: это вклад в туризм, который в стране развивается очень активно.

Уже более 100 иностранных банков и компаний – участники СПФС

В России больше года обсуждается идея сделать переводы самому себе со счета на счет в разных банках бесплатными в пределах 1,4 млн рублей. На данный момент на каком этапе развития эта инициатива?

Идет диалог с рынком, мнения банков разделились. Многие кредитные организации поддерживают инициативу. Какие-то игроки опасаются – их беспокоит необходимость перестройки бизнес-модели, нововведение может повлиять на их комиссионные доходы. Мы стараемся найти консолидированную позицию.

В основном диалог идет вокруг суммы. Мы придерживаемся позиции, что порог бесплатных переводов самому себе в размере 1,4 млн руб. должен быть сохранен – именно такая цифра сейчас зафиксирована в законопроекте. С рынком обсуждалось, например, ограничение не по сумме, а по количеству операций в месяц, в год или в квартал. Но такие ограничения усложняют процесс с операционной точки зрения. На наш взгляд, ограничение по сумме все-таки было бы оптимальным.

Рассчитываем, что в ближайшее время придем к компромиссу и законопроект будет принят. Мы выступаем за то, чтобы до конца года законопроект был принят.

Как развивается система передачи финансовых сообщений – российский аналог SWIFT?

Развивается активно. Сегодня, по нашей оценке, порядка 70% внутрисистемного трафика идет через СПФС. И трафик растет. В первом квартале этого года через систему прошло 47 млн сообщений, а за пять месяцев этого года – уже более 82 млн. Потенциал у системы большой. Она работает с 2014 г. и изначально планировалась как резервная. За эти годы у банков было время ее опробовать.

В целом мы считаем, что для передачи финансовой информации по внутрисистемным операциям банки должны использовать именно российские системы, причем это могут быть и собственные системы банков, обязательно СПФС. На это было направлено одно из последних решений совета

директоров Банка России: до 1 октября банки должны отказаться от SWIFT и перейти на российские аналоги при обмене финансовыми сообщениями во внутренних расчетах. Времени для этого вполне достаточно.

Пользуются ли СПФС зарубежные партнеры?

Сегодня в СПФС более 490 участников, в том числе свыше 120 из 14 государств. Две трети зарубежных партнеров подключились после марта 2022 г. Есть и новые обращения о подключении к системе.

Принципиальных противоречий не было

ЦБ планировал запуск третьей формы национальной валюты и ее тестирование уже весной, но пока Госдума не подготовила законодательную базу для этого. Какие сейчас вопросы остались между регулятором и законодательной властью?

Проект развивается по плану, законодательная база готова и даже была принята в конце прошлого года в первом чтении. На сегодня подготовлены и согласованы поправки ко второму чтению. Мы рассчитываем, что до ухода на летние каникулы Госдума закон примет.

В диалоге участвуют не только представители Банка России и Госдумы, но и ведомств – Минфин, Росфинмониторинг, ФТС, ФССП и другие. Цифровой рубль – это средство для платежей и переводов. Все взаимоотношения, все формулировки, нюансы, сроки – все нужно правильно прописать в законодательстве. Чтобы всё привести к общему знаменателю, потребовалось время. Принципиальных противоречий между ведомствами не было.

Готов ли рынок к пилотированию цифрового рубля с технической точки зрения?

Техническая готовность есть. В тестовой среде с группой пилотных банков и их клиентов мы уже провели все необходимые проверки. Законодательная база – основа для того, чтобы тестировать, пилотировать операции на реальных цифровых деньгах. На первом этапе мы планируем отпилотировать такие операции, как открытие-закрытие цифровых кошельков, перечисление на них средств с безналичных счетов и переводы между физлицами, а также оплату товаров и услуг. Работать оплата в цифровых рублях будет по QR-коду. В первую пилотную группу вошли 13 банков, и у нас уже много желающих на следующие этапы – около 20 игроков. **NB**



Банк России



Торгово-промышленная
палата
Нижегородской области



Форум проводится под патронажем ТПП РФ

VI Финансовый форум

18 октября 2023

Финансовые инструменты
для сектора роста

Возможности привлечения
финансирования
для субъектов МСП

Приглашаем
принять участие



г. Нижний Новгород
ул. Нестерова, д. 31



8 (831) 266 42 10



tppnnov.ru/financef

СИЛА В БИРЖЕ

ПОЧЕМУ РОССИЯНЕ УСТРЕМИЛИСЬ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК

С конца марта российский фондовый рынок практически еженедельно обновлял годовые максимумы. По данным Банка России, активы физлиц на брокерских счетах выросли до 8 трлн рублей, увеличившись на 48% год к году. Чем вызван приток инвесторов, каковы возможности преумножить свой капитал в нестабильные времена, какие риски стоит предусмотреть, и как эти риски снизить? На эти и другие вопросы в интервью NB ответил территориальный директор «Цифра брокер» в Нижнем Новгороде Павел Бочкарев.



Павел Бочкарев,
территориальный директор
«Цифра брокер» в Нижнем Новгороде

Павел, прежде всего, чем, на ваш взгляд, вызвано рекордное увеличение количества инвесторов, разместивших в последнее время свои средства на фондовом рынке?

Действительно, мы видим, что приток инвесторов на фондовый рынок продолжается. Средний объем торгов с 2010 по 2020 год в России составил примерно 630 миллиардов рублей. В 2022-ом мы перешагнули за триллион. Этот год может стать рекордным по объему. Если же говорить о количестве клиентов – там тоже выдающиеся цифры. Скажем так: за эти десять минут, пока мы с вами общаемся, на бирже открылось около 550 счетов.

Есть целый ряд причин, по которым инвесторы выбирают в текущей ситуации именно фондовый рынок: в частности, в августе на внеочередном заседании Банка России была повышена ключевая ставка, что могло побудить участников передислоцировать вложения под меняющуюся конъюнктуру рынка.

Приток инвесторов в свою очередь ведет к росту объемов ликвидности на рынке. К примеру, объем торгов на срочном рынке Московской биржи в августе 2023 года составил 9 трлн рублей, что является максимальным значением с февраля 2022 года. По данным биржи, сделки с фьючерсами и опционами заключили также рекордное за всю историю срочного рынка количество клиентов – 149 тыс., из которых на долю физических лиц пришлось 68%.

Насколько оправдан оптимизм инвесторов? Чего ожидать на рынке далее?

В сентябре мы ожидаем сохранения повышательной тенденции в объемах торгов. Хотя на рынке нельзя исключать и коррекции – многие сейчас отмечают, что рынок объективно перегрет.

Ключевая ставка вновь может быть поднята в сентябре.

На наш взгляд, количество клиентов на МосБирже продолжит расти ввиду повсеместной популяризации фондового рынка.

Сейчас все участники рынка разделились на три лагеря: инвесторы, которые наконец-то получили отчеты и могут принимать решения, спекулянты, которые до сих пор разгоняют бумаги в третьем эшелоне, ну и те, кто пытается догнать «уходящий поезд» на фоне растущих котировок акций российских компаний.

В российской экономике наблюдается нестабильность, вызванная новыми вызовами, в экономике ЕС прогнозируется рецессия... Какие риски для инвесторов возрастают в этой ситуации? Каким образом можно минимизировать эти риски?

В период нестабильности и рецессий инвестиции становятся менее предсказуемыми, но при правильно выбранной стратегии инвесторы могут, если не заработать, то, как минимум, сохранить капитал. В таких условиях наиболее рискованными являются, во-первых, активы с высокой долей заемных средств, во-вторых, относящиеся к циклическим отраслям и в-третьих, – спекулятивные. Компании, попадающие в любую из этих категорий, могут быть более рискованными для инвесторов, нежели остальные.

Лучшая стратегия во время рецессии – инвестировать в хорошо управляемые компании с низким уровнем долга, хорошим денежным потоком и сильным балансом. Например, устойчивыми к рецессии считаются компании из отрасли коммунальных услуг, потребительских товаров и розничные магазины с низкими ценами. К слову, на нашем рынке бумаги коммунальных компаний за последний год выросли от четырех до десяти раз. Кроме того, большую роль играет диверсификация...

Российские инвесторы традиционно диверсифицировали свой инвестиционный портфель, приобретая ценные бумаги как отечественных, так и

зарубежных эмитентов. Осталась ли у инвесторов возможность подобной диверсификации? Насколько такая стратегия разумна после ввода западных санкций? Каким образом можно снизить риски приобретения ценных бумаг эмитентов недружественных стран, и чем их можно заменить, если риски покажутся неприемлемыми?

Если говорить о такого рода диверсификации и активах, то такая стратегия имеет место быть и сейчас, она сильно изменилась, но остаётся. Мы перешли на Санкт-Петербургскую биржу, отошли от идеи «купи и держи». На сегодняшний день многие наши клиенты обгоняют индекс SP500 по годовой доходности, значит мы на верном пути.

Что касается плюсов и минусов такой стратегии, то они очевидны: с одной стороны, страновая диверсификация активов снижает зависимость инвестиций от отдельной экономики.

Если инвестор формирует портфель из акций и облигаций одной страны, его портфель зависит от экономической ситуации в этой стране. А значит, любой серьезный кризис в ней может привести к большим убыткам. Можно для примера привести ситуацию прошлого года, когда индекс МосБиржи упал в конце февраля на 45,5%, а индекс SP500, для сравнения, скорректировался всего на 1%. Именно поэтому всегда нужна диверсификация: например, юани, золото, облигации в юанях и т.д.

Рубль постепенно дешевеет к основным мировым валютам: если в начале 2014 года доллар стоил 30-35 рублей, то сейчас 95 рублей и выше. И уже многие понимают, что раз в несколько лет, как только возникает кризис, курс рубля заметно падает по отношению к иностранным валютам. При этом рублевая цена многих товаров и услуг прямо или косвенно зависит от курса валют. На фондовом рынке есть возможность застраховать эти риски.

При этом, учитывая события 2022 года, приходится помнить, что вложения в зарубежные активы имеют повышенный инфраструктурный риск. Если нарушатся связи между депозитариями,

биржами и банками разных стран, будет сложно или невозможно совершать сделки с иностранными ценными бумагами, а также пополнять зарубежные счета и выводить деньги с них.

Для снижения таких рисков важно правильно выбрать себе не только диверсифицированный портфель активов, но и брокера-партнера с широкой страновой инфраструктурой.

Что в этой связи может предложить «Цифра брокер»?

Мы понимаем, что в текущих реалиях надо быть достаточно гибким в решениях, чтобы не только давать клиентам зарабатывать, но и оперативно нивелировать риски, возникающие при инвестировании.

Поскольку сократилось число доступных инструментов для инвесторов (особенно для неквалифицированных розничных), необходимо искать и/или создавать новые инструменты для диверсификации портфелей инвесторов. Сейчас мы активно работаем над выстраиванием взаимоотношений с партнерами из дружественных стран – как со стороны брокера, так и со стороны банка, в частности, для обеспечения доступа наших клиентов к работе с «мягкими» валютами. Это направление является одним из основных в работе «Цифры» сейчас. Кроме того, «Цифра брокер» является организатором и андеррайтером размещений облигаций на долгом рынке для бизнеса, что становится все более актуально на фоне подорожания банковского кредитования. Плюс фондового рынка в том, что для него не существует каких-то нестандартных бизнесов или отраслей. Любая компания может прийти и привлечь финансирование на публичном рынке. Недавно, к примеру, наша компания удачно провела размещение облигаций компании, которая выпускает сувениры и мерч.

Такая стратегия себя оправдывает – у нас идет приток клиентов в компанию, многие из которых ценят инфраструктуру, возможности, которые предоставляет «Цифра брокер». **NB**

ООО «Цифра брокер», телефон: +7 (831) 261 30 92. Нижний Новгород, ул. Минина, 1.

Ограничение ответственности: ООО «Цифра брокер» (ОГРН 1107746963785). Лицензия №045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Сайт: <https://cifra-broker.ru/>. 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15 (18 этаж, башня «Меркурий Тауэр»), ММДЦ «Москва–Сити»). Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Упомянутые финансовые инструменты или операции могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). В приведенной информации не принимаются во внимание ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является вашей задачей. ООО «Цифра брокер» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты и не рекомендует использовать данный материал в качестве единственного источника информации для принятия инвестиционного решения. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать.

ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ НОВОЙ ФОРМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Цифровой рубль – форма национальной валюты, пилотные операции с которой запущены в России с 1 апреля 2023 года. Что это такое простыми словами, когда введут новую валюту в действие, чем она отличается от обычного рубля и что означает для российской экономики закон о цифровом рубле.



Цифровой рубль (ЦР) – это третья форма денег, которую Банк России намерен выпускать в качестве дополнения к уже существующим: наличным и безналичным. Она представляет собой уникальный электронный код (токен).

«В отличие от криптовалюты, его эмитирует исключительно ЦБ. Цифровой рубль обеспечен золотовалютными резервами и привязан к стоимости национальной валюты. Такие рубли будут храниться в специальных цифровых кошельках на платформе регулятора. Его использование будет добровольным, для физических лиц операции бесплатны, а для юридических комиссия составит 0,3% от платежа», – рассказыва-

**МАКСИМАЛЬНУЮ ПОЛЬЗУ ЦР
МОЖЕТ ПРИНЕСТИ ГРАЖДАНАМ,
ПРОЖИВАЮЩИМ В УДАЛЕННЫХ
И МАЛОНАСЕЛЕННЫХ
РЕГИОНАХ РФ: РАСЧЕТЫ
В ЦИФРОВЫХ РУБЛЯХ ВНЕ ЗОНЫ
ДОСТУПА ИНТЕРНЕТА МОГУТ
СТАТЬ ХОРОШИМ РЕШЕНИЕМ
ВОПРОСА ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ВЫПЛАТ**

ет Алексей Толстик, основатель и генеральный директор финтех-платформы Mandarin.

Для чего нужен

Алексей Толстик объясняет, что необходимость введения цифрового рубля обусловлена несколькими причинами:

1. Сегодня в нашей стране существуют разные способы безналичных платежей. Однако условия ряда банков не устраивают пользователей. Прежде всего, речь идет о комиссиях, которые взимаются с клиентов. Цифровой рубль стал ответом на этот запрос рынка.

2. Цифровой рубль может стать быстрым, удобным и надежным средством трансграничных платежей, что важно для России в условиях санкционного давления. Сегодня наша страна сотрудничает с Китаем, Индией и иными дружественными странами. Для проведения международных расчетов с ними необходима система, основанная на взаимодействии национальных цифровых валют.

По информации ЦБ, сейчас прорабатываются следующие варианты: интеграция двух платформ – цифрового рубля и иной цифровой валюты; взаимодействие платформ национальных валют через третью систему, которая будет общей.

3. Цифровой рубль позволяет осуществлять контроль над целевым назначением платежей. Речь идет о так называемом «окрашивании денег». В смарт-контракте может быть заложена возможность целевого расходования финансовых средств. Они могут расходоваться только на определенные цели, при этом их нельзя будет потратить не по назначению. Такая новация была бы полезна для контроля за расходом бюджета. Этот вид контроля может быть исполь-

зован и в проектном финансировании, в рамках которого средства выделяются на конкретные проекты.

Когда введут в России

Первые упоминания о цифровом рубле датируются 2020 годом. Тогда ЦБ анонсировал новый проект электронных денег. Стартовать эксперимент должен был еще в 2021 году, однако из-за пандемии коронавируса сроки сдвинулись и эксперимент начался в 2022-м.

В прошлом году и вплоть до февраля этого года платформу тестировали 15 крупнейших банков России, в том числе Сбербанк, ВТБ и «Дом.РФ». Финансовые аналитики проверили работоспособность систем регистрации, открытия и пополнения кошельков, корректность переводов между контрагентами и проведения платежей. В июле этого года запланирован новый этап тестирования системы с участием физических лиц.

«Это будут закрытые фокус-группы, которые отберут банки-участники эксперимента. Физическим лицам будут также доступны для тестирования системы регистрации, открытия кошелька, пополнения цифрового счета и совершения различных транзакций. Хождение электронной валюты в массовом формате анонсировано на 2024 год», – рассказала **Вера Каллистратова, руководитель бухгалтерского консалтингового агентства «Простые решения».**

Как будет работать цифровой рубль

Пользоваться ЦР можно будет так же, как безналичными деньгами – через приложение банка, где открыт, например, зарплатный счет. Каждый гражданин РФ сможет открыть только один цифровой кошелек. А дополнительно для совершения операций будет необходим подтвержденный аккаунт на портале госуслуг. Для расчетов в цифровых рублях понадобится ключ электронной подписи, которую потребуется получить лично. Пароль, как в случае с личным кабинетом пользователя «Госуслуг», не подойдет.

Пополнять цифровой кошелек на платформе ЦБ можно будет переводом со счета в банке. И наоборот, чтобы снять наличные деньги, сначала их нужно будет вывести из цифрового кошелька на счет в банке и только потом снять в банкомате.

«В мобильных и веб-банках у людей появится доступ к цифровым кошелькам на платформе ЦБ, где и будут происходить расчеты, допустим, по ипотечным



КАЖДЫЙ ГРАЖДАНИН РФ СМОЖЕТ ОТКРЫТЬ ТОЛЬКО ОДИН ЦИФРОВОЙ КОШЕЛЕК. А ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ СОВЕРШЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ БУДЕТ НЕОБХОДИМ ПОДТВЕРЖДЕННЫЙ АККАУНТ НА ПОРТАЛЕ ГОСУСЛУГ. ДЛЯ РАСЧЕТОВ В ЦИФРОВЫХ РУБЛЯХ ПОНАДОБИТСЯ КЛЮЧ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ, КОТОРУЮ ПОТРЕБУЕТСЯ ПОЛУЧИТЬ ЛИЧНО

сделкам на крупные суммы. Кроме того, пополнять кошелек цифровыми рублями смогут родные и знакомые. Пока список операций с ЦР невелик. Люди смогут открывать и пополнять цифровые кошельки, совершать переводы друг другу или оплачивать товары по QR-коду. ЦБ обещает, что в перспективе можно будет платить ЦР с помощью бесконтактной технологии NFT», – рассказывает **Ирина Андриевская, директор по контенту и аналитике финансового маркетплейса «Выберу.ру».**

Можно ли будет украсть цифровой рубль

Ирина Смирнова, управляющий владелец группы компаний «Ваш бухгалтер», считает: большой плюс в том, что у каждого рубля будет свой индивидуальный цифровой код, который позволит отследить путь денег даже после кражи.

«Обширный опыт банковского сектора в части информационной безопасно-

сти должен помочь защитить цифровой рубль. В целом банковская система имеет ряд уязвимостей, но, учитывая национальный приоритет проекта, ЦБ должен внимательно подойти ко взаимодействию с подрядчиками, занимающимися разработкой архитектуры настоящей платформы в части антифишинга, социальной инженерии. Другая составляющая – это интернет-кражи из-за доверия самих граждан, в связи с чем, я думаю, в ближайшее время начнется активная информационная кампания, связанная с повышением грамотности в этой сфере», – говорит **Борис Богоутдинов, управляющий партнер консалтинговой компании «2Б Диалог».**

Риски введения цифрового рубля

Ксения Левицкая, ведущая ТК «Россия-24», полагает, что единственный, кому действительно стоит опасаться нового игрока на рынке валют, это банковская система, как отмечают эксперты. Введение цифрового рубля снизит доходы российских банков. Новый рубль сильнее ударит по тем банкам, которые имеют меньше возможностей для удержания клиентов при помощи небанковских продуктов.

После запуска цифрового рубля банкиры могут лишиться комиссии за обслуживание платежей. При совершении платежей за товары и услуги деньги будут приходиться в цифровом рубле со счета клиента в Банке России на счет поставщика, который тоже открыт в ЦБ. Цифровизация рубля минимизирует число посредников одной операции, что позволит сделать транзакцию дешевле и быстрее.

«Поэтому кредитные организации могут потерять чистый комиссионный доход. Сейчас, при оплате потребителем товаров картой, банки зарабатывают в



ЕДИНСТВЕННЫЙ, КОМУ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СТОИТ ОПАСАТЬСЯ НОВОГО ИГРОКА НА РЫНКЕ ВАЛЮТ, ЭТО БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА. ВВЕДЕНИЕ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ СНИЗИТ ДОХОДЫ РОССИЙСКИХ БАНКОВ. НОВЫЙ РУБЛЬ УДАРИТ ПО ТЕМ БАНКАМ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТ МЕНЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ УДЕРЖАНИЯ КЛИЕНТОВ ПРИ ПОМОЩИ НЕБАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

среднем до 1,5% межбанковского вознаграждения. При этом в виде лояльности – кешбэков и бонусных баллов – клиенту возвращают в среднем менее 1% от суммы покупок. Регулятор прогнозирует, что банкам придется повышать процентные ставки по банковским вкладам, чтобы предотвратить отток безналичных денег в «цифру», – считает эксперт.

Плюсы и минусы цифрового рубля

На сегодняшний день, несмотря на то что закон уже принят, происходит поэтапное развитие данной концепции. Нельзя относиться к факту принятия этого закона как к завершению денежной реформы и делать выводы о плюсах и минусах. Пока даны лишь необходимые основы – определения, права и обязанности Банка России, ориентиры, как новые понятия будут вписываться в систему правоотношений в экономике.

«Нужны месяцы тестирования, из которых будет видно, какие ресурсы по факту могут перетекать из одной формы в другую, как будет работать система в целом, какие выдаст ошибки и не урегулированные законодательно моменты. Вокруг концепции цифровой валюты на сегодняшний день много споров и мифов, часть из них развеяли должностные лица Банка России – на официальном портале есть краткие и понятные ответы на часто возникающие вопросы», – объясняет **Максим Федоров, советник по инвестициям ИК Fontvielle**.

Выгоды для бизнеса от цифрового рубля очевидны, считает Вера Каллистратова: ЦБ обещает единые и минимальные тарифы платежей в цифровых рублях независимо от того, в каком банке обслуживается клиент, – 0,4–0,7%. Это не более, чем в СБП. Сейчас комиссии банков за эк-

вайринг для ИП и ООО в Москве начнутся от 0,4% и достигают 2,5% от суммы операции. Торговые сети будут экономить не менее 80 млрд рублей в год от снижения эквайринговых комиссий. За счет этой суммы бизнес сможет предлагать более выгодные условия для клиентов.

«Магазины и маркетплейсы сейчас предлагают скидки за оплату через СБП, потому что для них обслуживание такой транзакции дешевле. Цифровые рубли будут востребованы в сферах, где все еще рассчитываются наличными. Например, при покупке недвижимости можно будет запрограммировать систему таким образом, что цифрорубли поступят на счет продавца в момент перехода прав собственности в Росреестре. Этот механизм схож с эскроу-счетами, но будет более быстрым и гибким», – поясняет эксперт.

Максимальную пользу цифровой рубль может принести гражданам, проживающим в удаленных и малонаселенных регионах РФ: расчеты в цифровых рублях вне зоны доступа интернета могут стать хорошим решением вопроса обеспечения выплат.

«Отталкивающим фактором является то, что Банк России не исключает возможности взимания комиссии за переводы цифровых рублей, что также приведет к ограничению популярности инновации. С другой стороны, из заявлений ЦБ можно сделать вывод, что комиссия будет ниже по сравнению с традиционными платежами», – говорит **Софья Главина, руководитель программы «Цифровая экономика» РУДН**.

Эксперт считает, что данный проект имеет большой потенциал реагирования на санкции – технология работает без использования международных платежных систем (Visa / Master Card и др.) и SWIFT. Предполагается, что цифровой рубль дол-

жен помочь банковским клиентам уйти от «платежного рабства» и решить проблему заградительных лимитов в Системе быстрых платежей, которые устанавливают некоторые банки.

Созданная ЦБ инфраструктура СБП работает прекрасно, но из многих банков очень сложно вывести деньги. Использование технологии распределенных реестров потенциально несет в себе возможность снизить коррупционную составляющую в стране.

Также использование цифрового рубля может привести к усилению позиций рубля в мире и расширению границ его использования. Однако из доклада ЦБ 2020 года остаются неясными технологии при разработке цифрового рубля и что обеспечивает его использование офлайн.

К недостаткам нововведения можно отнести отсутствие программ лояльности от банка (кешбэк) и анонимности (отследить передвижение денег можно по цифровому коду).

Страны с цифровой валютой

На сегодняшний день многие страны мира разрабатывают или уже используют возможности цифровых денег. В широком пользовании цифровая валюта запущена в Нигерии и в некоторых странах Карибского бассейна. Разработка и внедрение тестовых проектов таких денег продолжается в ЮАР, Швеции, Казахстане, Сингапуре, Малайзии, Саудовской Аравии и ряде других.

«Еще около 60 стран мира исследуют возможности внедрения цифровых денег и разрабатывают свои проекты. Но есть ряд государств, которые отказались от цифровизации и остановили свои проекты. Среди них Дания, Финляндия, Азербайджан и некоторые другие. **NB**», – рассказывает Ирина Смирнова.



Нижне-Волжская набережная, 1В

Время подумать о празднике

Мы в ресторане Monet любим праздники, поэтому думаем о них заранее! Новый год – прекрасный повод провести с коллегами корпоратив, который запомнится яркими эмоциями, насыщенной программой, вкусной едой и красивыми фотографиями.

Вы можете выбрать тот формат, который больше подходит именно вашей компании.

По возможным вопросам и свободным датам вас оперативно ориентирует администратор ресторана по номеру 410-20-00 (доб.1)

Реклама, ООО МОНЭ

Совместные корпоративы

Для нескольких компаний, объединенных общей программой и ведущим. Вы выбираете наполнение банкетного стола, а мы организуем яркий праздник.

- От 4 000 ₽/чел (еда + программа)
- Без пробкового сбора

Частные корпоративы

У вас большое количество сотрудников в компании, своя программа с ведущим и точно нужен отдельный зал, чтобы реализовать все идеи праздника.

- От 3 500 ₽/чел
- Без пробкового сбора

Ждём вас праздновать вместе!

ПОЧЕМУ ПАССИВНЫЕ ДОХОДЫ – ЭТО МИФ

Может ли обладание пассивными доходами сделать вас богаче? И почему миллиардеры не перестают работать до самой старости? О, это сладкое, манящее определение – пассивные доходы. Что-то на богатом. С привкусом лобстера, под живую музыку на берегу океана.



Впрочем, **богатейший человек мира – Илон Маск** – хвалится ночевками в офисе и отсутствием собственного дома, потому что ему все равно некогда было бы туда ездить – работать надо. Ладно, допустим, у него такой пиар. Просто публичный образ, чтобы помимо статуса самого богатого человека сохранить очарование инфлюенсера (и периодически зарабатывать на нем, «случайно» упоминая акции, криптовалюты, еще чего-нибудь). Однако **Билл Гейтс, Ричард Брэнсон, Уоррен Баффетт** и многие другие завсегдатаи топа Forbes на пенсию тоже не торопятся. Странно, правда?

Серьезно, что не так с миллиардерами? Даже наследники Рокфеллеров не умеют жить на пассивные доходы. Они ведь не просто нанимают управляющих и штат менеджеров в свои фонды. Еще присматривают за ними, контролируют, вникают в детали. Работают.

Тогда как любой обладатель двушки в Бирюлево прекрасно разбирается в том, как стать рантье. Нужно сдавать хату, делов-то! Даже если это единственное жилье, все равно. Переехать в регион

ПОЛУЧИТСЯ ВЫЙТИ В ПЛЮС ИЛИ НЕТ – НИКАКИМ ПАССИВНЫМ ДОХОДОМ ТУТ И НЕ ПАХНЕТ. В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ НУЖНО ВЫПОЛНЯТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ, ПРИНИМАТЬ НА СЕБЯ РИСКИ, КОНТРОЛИРОВАТЬ ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОБЪЕКТА, ВЕСТИ БУХГАЛТЕРИЮ, ДАЖЕ АХО. ЧТО ЭТО, КАК НЕ БИЗНЕС?

дешевле, а на разницу пировать! А уж если досталась вторая квартира... В таком случае, нет препятствий беспечной и сытой жизни.

ROI мечты

Действительно, «метры» по наследству грех не сдавать в аренду. Пока в

семье растут дети, недвижимость для них успеет вырасти в цене дважды. И по капитализации актива, и в виде прямого дохода. Только пассивный ли он? Можно считать расходы на ремонт, обустройство интерьера, поиск жильцов, уборку за ними, решение всяких нештатных ситуаций. Понятно, что если стоимость самой недвижимости вынесена за скобки, то ни о каких бизнес-метриках тут речи нет – любая копейка «сверху» станет прибылью.

Зато при входе в проект с нуля картина резко меняется. Теперь нужно учитывать либо расходы на кредит, либо недополученную прибыль с собственного капитала относительно других инвестиций. Уже все выглядит значительно хуже, можно и в минус улететь.

Только обратите внимание вот на что. Получится выйти в плюс или нет – никаким пассивным доходом тут и не пахнет. В любом случае нужно выполнять определенные действия, принимать на себя риски, контролировать эксплуатацию объекта, вести бухгалтерию, даже АХО. Что это, как не бизнес? Стоит задуматься о таком ракурсе, и любой вид якобы пассивного дохода на проверку оказывается еще каким активным:

- Акции, ценные бумаги. Либо выбираете наугад, тогда, по сути, – лотерея. Либо нужны компетенции, мониторинг рынка, аналитика, брокерская деятельность (а по многим позициям еще и лицензия).

- Золото, другие металлы, нефть, газ, богатства недр. В точности аналогично. Надо разбираться, держать руку на пульсе.

- Банковские депозиты. Уж тут-то наконец можно вздохнуть спокойно? Возможно, хотя риски никто не отменял.

В конечном счете, любой вид пассивного дохода неразрывно связан с делегированием. Более того, с передачей в доверительное управление. Кстати, недвижимости тоже касается. Многие застройщики предлагают такую услугу.

Не бесплатно, разумеется. Вот и получается, что пассивные доходы не совсем принадлежат владельцу. Вообще нет – все решения и действия чужие. Или нужно заниматься самостоятельно, что по определению недопустимо.

Можно ли так зарабатывать? Конечно. В тучные годы даже много (откуда и растут ноги мифа про легкость затеи). Однако ключевой аспект инвестиций – игра вдолгую. А выход за границы очередного цикла роста и безудержной радости чреват попаданием на противоположный тренд. Причем в случае доверительного управления капиталом, объектами недвижимости, ценными бумагами, другими активами вы не можете среагировать упреждающе. Поскольку вообще никак не участвуете в процессе, просто смотрите отчеты, всегда задним числом. Очередной из них вместо приятных дивидендов может содержать сообщение о катастрофических потерях.

Как сохранить контроль и не увязнуть

Рынок навязывает нам выбор между личным ведением бизнеса или переходом на иждивение к специалистам. Но разве могут быть другие варианты? Вообще-то да. Например:

- Копирайт, авторское право на литературное произведение, графический образ, промышленный патент. Тут все зависит от качества... продаж! Нужно сразу мысленно добавлять к стоимости разработки все расходы (и не только денежные) по созданию машины продвижения и продаж.

- Приобретение чего-то, что может (и должно, на взгляд инвестора) существенно дорожать с годами. Редкие выпуски Lego, марочные вина, коллекции этикеток могут «вырасти» на порядок или несколько, причем еще при жизни владельца.

Здесь проходит тонкая пунктирная линия между взвешенными инвестициями и безудержным венчуром. Сумма выигрыша всегда производная от риска. Вопрос в том, кто именно его оценивает – вы сами или кто-то другой. Поэтому прежде, чем погружаться в поиск редких художников и бестселлеров будущих периодов, стоит присмотреться к другой стратегии.

Нет, речь не о слежке за успешными игроками. Это отдельная индустрия, очень широкая – от гуру инфобиза до профессиональных брокерских контор. Все они предлагают повторять чужие ходы. Есть даже тайные Санты, техника



натуральной слежки за действиями игроков, которые явно не афишируются. Однако никакой вуайеризм финансового удовлетворения не принесет. Вы просто станете заложником чужих решений.

Как насчет того, чтобы вкладываться в собственные активы? Безрисковые, неотчуждаемые.

Инвестиции в себя

Благодаря рекламе, финансовые операции окружены притягательным ореолом. Несмотря на все риски и опасности, они служат примером. Кто вызывает больше уважения, доверия, на кого хочется поставить:

- Человек, с юности откладывающий каждую копейку, цент, все, что получилось добыть и не проесть. Он пробует акции, стартапы, ищет товары с ростом цены. Да, ошибается. Но без ошибок невозможно прийти к результатам!

- Ботаник, вечный студент. Возможно, он вообще никогда не собирается работать? Иначе зачем столько учиться.

Более того, как только чудом удалось добыть деньги – все спускает, подчистую. Хобби, вечеринки, покупки домом. Сплошное мотовство.

По всем канонам первый номер выигрышный. Хотя бы по той причине, что у него потенциально есть возможность отыскать верную стратегию, а значит, и добраться до пассивных доходов. Но при этом он может потратить все барыши на врачей и умереть в одиночестве с сожалением о скучно прошедшей жизни.

Тогда как беспечный гуляка получит мощную поддержку от родных, друзей, знакомых, а также незнакомых людей. У него будет гораздо больше шансов добиться успеха, в том числе по созданию пассивных доходов.

Немного спекулятивная точка зрения, конечно. И все же стоит включить в список направлений инвестирования графы расходов, которые напрямую в дивиденды не превращаются. Это как софт-скиллы. Самый гениальный



разработчик заработает меньше, если его приходится прятать от людей в шкафу. Неважно, насколько талантлив дизайнер или инженер, если они не соблюдают сроки.

Особенно актуально для пассивных доходов, поскольку они подразумевают комплексные достижения. Недостаточно располагать крупной суммой, мало толково ей распорядиться. Нужно вырастить экосистему, которая работает стабильно и почти автономно.

Что в итоге

Так можно ли жить на пассивные доходы? В идеальном чистом, дистиллированном виде – нет. Потому что даже миллиардеры не могут себе позволить такую роскошь, как передачу всех ключей третьим лицам. Могут обокрасть или подставить напрямую, просто случайно ошибиться, и ваш капитал окажется под угрозой.

Это не говоря о том, что для жизни на проценты по любой ставке суммы должны исчисляться миллионами. А при определенных запросах – сотнями миллионов.

Надо полагать, аудитория интересующихся вопросом находится в несколько иных стартовых условиях. Тогда нет смысла выбирать биржи и акции, вчитываться в дерзкую рекламу стартапов или медитировать над котировками неважно чего еще. Потому что все это чужое. Зарабатывать спекуляциями можно исключительно активно, даже гиперактивно. В режиме бешеного трудоголика с красными глазами, как у кролика из «Алисы в Зазеркалье». Стать таким же дерганным и не выпускать из рук часы. Какие уж там пассивные доходы.

Никакие фонды, агентства, гениальные «жучки» по рекомендациям и прочие аферисты не дадут спать спокойно. Ведь это ровно то же самое, что дать

кому-то ключи от машины. Возможно, человек честно потаксует и заплатит за аренду. Или не заплатит. Попадет в аварию. Угонит. Втянет в какой-нибудь криминал.

Гораздо лучше, спокойнее и, в конечном счете, выгоднее искать способы выращивания пассивных доходов без иллюзий. То есть:

- С пониманием того, что никакие они не пассивные. Всегда придется работать, так или иначе. Денежки счет любят.

- Можно использовать чужие платформы, сервисы, виды активов. Но при этом нужно следить за тем, чтобы ключевые решения оставались за вами, контроль тоже, было место для маневра. Иначе инвестор подозрительно похож на заложника.

- Обязательно нужно диверсифицировать свои риски. И, что еще важнее, – позаботиться о наличии этих рисков. По некоторым позициям они должны быть высокими. Иначе суммарная норма прибыли не обрадует даже при самом лучшем раскладе.

- Полезно учитывать катастрофы. Не исходить из них, но держать в уме такую возможность. И располагать планом «Б».

- Если считаете, что способны создавать интеллектуальные активы, – это один из лучших видов. Легко масштабируются, большой срок годности. Только нельзя забывать о роли продаж. Никакой продукт сам по себе не «выстрелит», разве что создателю в ногу.

- Не хлебом единым. Считая цифры, легко забыть о более важных вещах. Между тем, такие вещи, как здоровье, отношения, репутация еще как помогают зарабатывать. А также жить полноценно, ради чего все и нужно.

Еще один момент. Возвращаясь к феномену богачей-трудооголиков – начиная с Хдсятка лет и Умлн капитала, все они начинают увлекаться медициной, биотехнологиями, практиками продления жизни. Осознают, как важна тренировка мозга. Не менее чем фитнес для тела. И готовы трудиться до последнего, по большей части не ради денег. Этому можно поучиться заранее, до старости и богатства.

Привычка ставить все на рельсы помогает действовать активнее. Смысл почти пассивных доходов в том, чтобы позволить себе работать больше, а не меньше. Вот такой парадокс.

Станислав Антипов,
руководитель, Москва



«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



ТРЕНДЫ И АНТИТРЕНДЫ

ЧТО ДАРИТЬ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ, ПАРТНЁРАМ И СОТРУДНИКАМ В 2024 ГОДУ

Крупные бренды прилагают немалые усилия, чтобы их деловой подарок или мерч подпадал под определение «модный» или, по крайней мере, «актуальный». Знание основных тенденций и негласных правил помогут подобрать для пользователей лучший подарок в наступающем году. О том, какие подарки деловым партнёрам, клиентам и сотрудникам стоит выбирать в 2024 году, рассказала руководитель агентства деловых подарков «Parika» Мария Кольцина.

Мария, почему компаниям сегодня стал важен не просто мерч, а модный мерч? (подарок с символикой бренда – ред.)

Начнем с того, что самому мерчу и деловым подаркам компании стали придавать гораздо большее значение, чем раньше. Все увидели, что это инструмент, который решает несколько задач одновременно: поощрение сотрудников за достижения и успехи в работе, поднятие уровня лояльности к бренду у новоприбывших и, берем уровнем выше – трансляция важных для бренда ценностей, формирование определенного образа. Это высший пилотаж. Легкость и простота, за которой стоит незримый труд целой команды креативщиков. Если образ бренда с помощью сувенирной продукции считывается «на раз», то цель этой команды можно считать достигнутой.

По сути, мерч сегодня реализует коммуникационную стратегию компании: маркетинговую, hr, неважно какую, и в том, и другом случае он не «разовая акция». Мерч должен не просто носиться, а многократно использоваться – вот что осознали бренды. Встал вопрос: как этого добиться? Ответ очевиден: улучшать качество, визуальную эстетику.

Сейчас компании при изготовлении деловых подарков нередко используют современные материалы и новейшие технологии. Можно сказать, бренды включились в негласное соревнование по созданию лучшего мерча. И это плохо. Что-то они заимствуют друг у друга, трансформируя и адаптируя «под себя». Стало хорошим тоном – быть первым среди равных, внедрить некую инновацию, додуматься до креатива, которого нет ни у кого. Компания, ко-

торая создает по-настоящему модный мерч, диктует свои условия на этом рынке, обретая армию поклонников, которые готовы приобрести эту продукцию за личные деньги (по сути, это мечта любого бренда). Однако лавры победителю достаются не просто так: победа невозможна без знания трендов, общих тенденций и в целом веяния времени.

Как попасть в тренд и не промахнуть?

Изучить вопрос. Вообще задача любого делового подарка – это не опаздывать, а идти в ногу с модой. Неслучайно многие компании придают большое значение изучению наперед. Это делается с целью, чтобы к следующему сезону выпустить коллекции мерча, которые бы соответствовали трендам. Если не слишком волноваться на этот счет, что

ваша продукция на два-три сезона запаздывает – она станет неинтересна ни покупателям, ни даже производителям.

Какие корпоративные подарки на сегодняшний день наиболее актуальны?

Здесь уместно привести данные статистики. Лидирующие позиции по-прежнему занимает одежда – это 50-60% мерча, причем худи и свитшоты по-прежнему желанны более всего. Далее по убывающей – ежедневники (11%), электроника (9%), термокружки (6%) и потом все остальное (около 5%).

С одеждой вообще произошла интересная трансформация: времена, когда очередная футболка с логотипом отправлялась на дачу, давно прошли. Корпоративная одежда создаёт сегодня и стиль, и настроение. Она по-настоящему интересна: модный силуэт, универсальный крой, яркие детали. И не обезличена, это уж точно. Ее герой – это активный и успешный городской житель. В идеале корпоративная одежда должна быть так хороша, чтобы человек был готов купить ее за свои деньги. Ну а для сотрудника компании она должна быть органична настолько, чтобы он даже не задумывался, что подспудно рекламирует в ней своего работодателя.

Ещё один тренд в корпоративных подарках – запрос на гаджеты: мобильные, функциональные, с ёмким аккумулятором. Время стоит дороже, чем когда-либо, и использовать каждую минуту дома, на работе и в дороге максимально эффективно помогают электронные устройства.

Также особо хочется отметить, что сегодня в компании приходит молодое поколение, для которого важно, чтобы все было экологично. Для них в принципе важна приставка «эко», применимая к мерчу. И речь тут не столько о вторичной переработке, сколько о том, чтобы

была возможность использовать вещь как можно дольше, а в самих корпоративных подарках присутствовали какие-либо элементы, демонстрирующие отношение компании к экологии.

Как подарить действительно нужный подарок, если предпочтения одариваемых нам неизвестны? Речь идет, например, о партнерах. Есть какие-то универсальные подарки?

Сегодня люди хотят, чтобы им подарили то, что они сами хотели бы купить. Многие просто стремятся сэкономить на своей потребительской корзине. Иными словами, корпоративный подарок сегодня стал не столько статусным и эмоциональным, сколько подарком «для жизни». Звучит это буквально так: подарите мне хороший аккумулятор (одежду и т.д.) – я не буду его покупать. Мерч интегрируется в жизнь, закрывая базовые потребности.

Мы поговорили о трендах. Теперь важно понять, какие на сегодняшний день существуют антитренды.

Явный антитренд – дарить продукцию низкого качества. Любому человеку будет неприятно, получая такой подарок, осознавать, что на нем сэкономили. Так можно понести и репутационные, и финансовые потери, поскольку даже на дешевую продукцию компания потратила бюджет.

Еще один антитренд – дарить еду. Это даже моветон, я бы сказала. Сюда же относятся подарочные корзины с едой (если только это не внутреннее корпоративное какое-то производство), наносить на которые лого по меньшей мере странно. Падающим сегментом на сегодняшний день являются ручки, аксессуары из кожи, всевозможные настенные панно, статуэтки и вообще настольные предметы. Еще один антитренд – когда на упаковку затрачено было больше уси-

лий, чем на сам продукт. Этим во многом обусловлена популярность шопперов, в которые удобно положить любые корпоративные подарки.

Можно ли сказать, что корпоративные подарки – повод продемонстрировать заботу и внимание к своим сотрудникам и партнерам?

Безусловно. К счастью, в течение года у нас этих поводов немало: Новый год, гендерные и профессиональные праздники, дни рождения, различные мероприятия. Помочь с идеями подарков, подсказать лучший способ нанесения логотипа на выбранный товар, разработать дизайн-макет или эксклюзивное решение конкретно для вашего бизнеса всегда готовы специалисты агентства деловых подарков «Paprika». Чтобы выбор товаров для брендирования был максимально простым для наших клиентов, мы организовали большой шоу-рум в Нижнем Новгороде. Здесь можно «вживую» посмотреть сотни образцов товаров разных категорий, на любой вкус: как демократичные варианты, так и люксовые.

С сентября начался «горячий сезон» в сфере корпоративных новогодних подарков. Можно сказать, что с каждым днем стоимость и сроки производства растут, поэтому рациональнее всего заказывать подарки к Новому году заранее. И, если вы еще этого не сделали, то рекомендуем поторопиться. **№**

PAPRIKA

Агентство деловых подарков «Paprika»,
г. Н.Новгород, Казанское ш. 6.
rapaprika.ru



КАК РЕШАТЬ ПРОБЛЕМУ ДЕФИЦИТА «СИНИХ ВОРОТНИЧКОВ»

В последние годы наблюдается огромный рост спроса на рабочий персонал, о чем свидетельствуют исследования Центробанка, Минтруда России и других ведомств. Анализ рынка труда по профобластям, проведенный hh.ru в мае 2023 года, в очередной раз демонстрирует разрыв между числом активных вакансий и резюме рабочего персонала (20,1% и 13,3% соответственно), аналогичная ситуация наблюдается и в сфере производства, сервисного обслуживания (15,6% и 12,1% соответственно).



Разрыв между числом вакансий и резюме

Поскольку длительное незаполнение рабочих вакансий в ряде отраслей, особенно в промышленном и производственном секторах, недопустимо, компании вынуждены привлекать низкоквалифицированные кадры в надежде на эффективность системы внутреннего обучения. Возможно, поэтому мы видим и рекордно низкий уровень безработицы в стране – 3,2%, де-факто демонстрирующий кадровый голод.

Мы проводили подсчеты по территориям присутствия (в ряде регионов, где на наших предприятиях работает 80% сотрудников при численности компании больше 90 тыс. человек). Цифры плачевные – к 2030 году доля жителей в возраст-

те от 25 до 45 лет сократится на 21%. Это те люди, которые будут нужны нашим предприятиям, но они даже не родились. И этот фактор от нас никак не зависит.

Будущее – за трудовыми династиями

Еще хотелось бы выделить немаловажную проблему – отсутствие в современной России трудовых династий. В советское время рабочие профессии в семьях «передавались» из поколения в поколение. Фраза «мой папа – электромонтер» вызывала в обществе уважение, такой труд считался почетным. Теперь совсем другие тенденции.

Несколько лет назад мы проводили опрос, результаты которого неприятно удивили. Оказалось, далеко не все

сотрудники хотели бы, чтобы их дети работали у нас на предприятиях в будущем. Для нас это, безусловно, стало большим вызовом, чтобы в корне изменить ситуацию.

Благодаря мерам, которые мы активно принимаем в последние годы, наблюдается позитивная динамика. Как минимум, стабильно достигаем высокого уровня удовлетворенности персонала – 73,8% по итогам 2022 года при средних показателях в 40%, согласно опросам ВЦИОМа.

Как решить проблему дефицита рабочих кадров на рынке

Иногда кажется, что в текущей геополитической ситуации ESG-повестка отходит на второй план, это не так. Для многих компаний – это единственная возможность решения проблемы дефицита рабочего персонала и создания устойчивой ситуации в регионах присутствия.

Главное, придерживаться следующей стратегии – осознавать важность человеческого капитала и стараться его сохранять. Для нас же важны не просто люди, а их физическое присутствие, что еще более серьезная задача, когда рынок труда предлагает возможности удаленной работы и работы с частичной занятостью. Но на производстве это просто невозможно.

Важно отметить, что большого разделения в подходах к «синим» и «белым воротничкам» быть не должно. Прислушиваться к запросам сотрудников и предлагать широкую систему мотивации необходимо вне зависимости от должности и степени дефицитности профессии на рынке труда. Зарплатой и стандартным соцпакетом уже никого не удивишь,

тем более в условиях кадрового голода, когда особо предприимчивые работодатели, вступив в борьбу с конкурентами, предлагают зарплаты выше рынка.

Нематериальные меры поощрения

Чтобы вовлекать и удерживать рабочий персонал, важно подойти к вопросу комплексно. Помимо исполнения стандартных обязательств, работодателям нужно давать сотрудникам возможности для развития – профессионального, интеллектуального, культурного. Любому человеку важно понимать, что его потенциал не остался незамеченным, даже если работа далека от креативной.

Так, например, мы запустили проект «Моя карьера», благодаря которому активные, талантливые работники быстрее достигают руководящих должностей. Участники программы проходят как индивидуальные, так и групповые сессии по разным карьерным трекам, осваивают необходимые компетенции и навыки. С момента запуска проекта в 2020 году заявки на участие в нем подали более 1,2 тыс. сотрудников, а финалистами стали 55 человек, большинство из которых уже выросли в должности.

Помимо профессионального развития надо поощрять и интеллектуальное. С 2008 года у нас работает Корпоративный учебно-исследовательский центр на базе трех вузов: Иркутского национального исследовательского технического университета, Братского государственного университета и Иркутского государственного аграрного университета. В нем осуществляется дополнительная подготовка как студентов, так и уже действующих сотрудников по направлениям энергетики.

В компании действует и другая льготная программа для сотрудников до 35 лет без высшего образования. На базе ИРНТУ и других профильных вузов они могут пройти обучение, которое оплачивают самостоятельно только на первом этапе, а последующие финансируются работодателем.

Социальные инвестиции в регионы присутствия бизнеса

Если позволяют возможности, необходимо инвестировать и в социально-экономическое благополучие города, где расположен бизнес. Это в долгосрочной перспективе привлечет в компанию кадры, которые слышат о компании с детства и привыкли к ней. Но в целом,



чем в городе больше возможностей, тем меньше будет отток населения.

Говоря предметнее, мы развиваем социальную инфраструктуру регионов ответственности: строим медицинские центры, спортивные комплексы, детские площадки, реставрируем объекты культурного наследия в городах Сибири. В перспективе планируем строительство жилых микрорайонов в регионах, где расположены производственные объекты компании: 98 тыс. кв.м. нового жилья в первой очереди и 278 тыс. кв.м. в целом по проекту.

И кстати, мы реализуем жилищную программу, благодаря которой сотрудники могут приобрести квартиры без первоначального взноса и с компенсацией компанией до половины ипотечного платежа. Приоритет при отборе кандидатов отдается как раз производственному персоналу. За несколько лет благодаря этой программе жилье получили сотни наших сотрудников.

Формирование кадрового резерва за счет молодежи

Развитие подрастающего поколения – приоритетная задача для любой компании, чтобы не сталкиваться с дефицитом сотрудников в турбулентные времена. Понимая важность этого процесса, мы запустили множество проектов:

- Строим мультимедийные классы для развития цифровых компетенций у школьников.

- Создаем уникальные обучающие программы для получения детьми инженерных навыков.

- Организуем образовательные экологические лагеря на Байкале.

Говоря о целевой подготовке молодежи, мы не только сотрудничаем с вузами и учреждениями СПО по всей стране, но и присоединились к федеральной программе «Профессионалитет». Наш холдинг выступает в качестве опорного работодателя в ИТ-кластере в Краснодарском крае, энергетическом кластере в Иркутской области и в металлургическом кластере в Свердловской области. После успешного завершения обучения выпускникам кластеров будет предложено трудоустройство по специальности.

Выводы

Могут заверить – любая проблема решаема. Дефицит кадров в той или иной отрасли появляется и исчезает по разным причинам. Важно работать на опережение. Не ждать, пока буря достигнет и придется спасать ваш «тонущий корабль», влекущий множество финансовых издержек, а предпринимать меры, чтобы кадровый шторм в принципе обходил компанию стороной. Постоянный диалог с сотрудниками любого уровня, взаимоуважение и неравнодушие к запросам людей – вот залог крепкой корпоративной культуры, низкой текучести кадров и привлекательности для соискателей в любое время.

Наталья Альбрехт, вице-президент, зам. гендиректора, Эн+, Москва

КИТАЙСКОЕ КИНЕМАТОГРАФИЧЕСКОЕ ЧУДО: ЧТО СНИМАЮТ И СМОТРЯТ В ПОДНЕБЕСНОЙ

КИНОКРИТИК, ПРОГРАММНЫЙ ДИРЕКТОР ФЕСТИВАЛЯ
КИТАЙСКОГО КИНО ДМИТРИЙ КОММ – О ТОМ, ЧТО
СОБОЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОВРЕМЕННОЕ КИНО КИТАЯ

История китайского кино в XXI веке выглядит как череда безостановочных, почти фантастических успехов. Китайские фильмы никогда не были обделены международными наградами, однако в нынешнем столетии сама киноиндустрия радикально изменилась.



Из провинциальной, финансируемой государством и способной рассчитывать только на фестивальные призы для архаусных фильмов она сумела в рекордные сроки перевоплотиться в одну из глобальных. Ныне китайское кино играет по рыночным правилам, реализует проекты всех жанров и направлений, существует за счет частных инвестиций и легко конкурирует с голливудскими блокбастерами.

Если в 2005 году в китайской топ-десятке не было картин отечественного производства, а общие сборы от кинопроката составляли \$26 млн, то уже в 2019 году сборы в китайском прокате достигали \$9 млрд, а в десятке самых кассовых фильмов года было восемь

КОГДА ОСЕНЬЮ 2020 ГОДА, ПОСЛЕ ДОЛГОГО ЛОКДАУНА, В КИТАЕ ВНОВЬ ОТКРЫЛИСЬ КИНОТЕАТРЫ, В НИХ ПОЧТИ НЕ БЫЛО АМЕРИКАНСКИХ БЛОКБАСТЕРОВ, ПОТОМУ ЧТО ГОЛЛИВУД ОТМЕНИЛ БОЛЬШИНСТВО ПРЕМЬЕР. НО КИТАЙСКИЙ ПРОКАТ ИХ ОТСУТСТВИЯ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ЗАМЕТИЛ

отечественных. При этом национальные кинокомпании умудрялись еще финансировать изрядную часть голливудских проектов, таких как оscarоносная «Зеленая книга» и последние серии франшизы «Миссия невыполнима» (из-за чего генеральный прокурор США Уильям Барр буквально обвинял Голливуд в том, что он продался Китаю). Так что вполне можно говорить о китайском кинематографическом чуде.

И даже пандемия не смогла серьезно подорвать позиции китайского кино. Когда осенью 2020 года, после долгого локдауна, в Китае вновь открылись кинотеатры, в них почти не было американских блокбастеров, потому что Голливуд отменил большинство премьер.



Но китайский прокат их отсутствия практически не заметил.

На неделе национальных каникул в октябре 2020 года сборы были вторыми за всю историю, и сделаны они были почти исключительно китайскими картинками. Военный эпос «Восемь сотен» режиссера Гуань Ху тогда оказался самым кассовым фильмом планеты, а китайский кинопрокат впервые опередил североамериканский (совместный для США и Канады) и стал номером один в мире. В 2021 году китайский кинопрокат сохранил мировое лидерство опять-таки за счет фильмов отечественного производства. И только по итогам 2022 года, из-за политики «нулевого ковида» и жесточайших локдаунов, он отступил на второе место, а инвестиции в кинопроизводство серьезно сократились. Но мало кто сомневается, что в ближайшие годы китайцы сумеют вернуть себе первенство.

Тематическая палитра современного китайского кино очень разнообразна, а количество производимых картин огромно. До пандемии в Китае в год снималось в среднем 350–400 фильмов для кинопроката плюс еще около 1 тыс. – для интернет-платформ и телевидения. Очень скромное место занимает в этом кинопроизводстве артхаус – кино в Китае преимущественно зрительское.

В 2002 году в Китае была проведена реформа, которая разом перевела кинопроизводство и прокат на рыночные рельсы. В стране стремительно росло число кинотеатров (по мультиплексу в день, в среднем с десятью экранами), а

**ГОСФИНАНСИРОВАНИЕ
СОХРАНЯЕТСЯ, НО ИМЕЕТ
ТОЧЕЧНЫЙ ХАРАКТЕР: ОНО
НАПРАВЛЕНО НА КОНКРЕТНЫЕ
ПРОЕКТЫ, КАК ПРАВИЛО –
ПРОПАГАНДИСТСКОГО ПЛАНА,
НЕРЕДКО К ПАМЯТНОЙ ДАТЕ.
ОДНАКО ДАЖЕ ОТ ЭТИХ
ФИЛЬМОВ ТРЕБУЕТСЯ БЫТЬ
ПРИБЫЛЬНЫМИ**

китайские кинематографисты упорно работали над переизобретением формул всех жанров для своей аудитории – и достигли в этом большого успеха.

Отчасти успеху поспособствовало присоединение в 1997 году Гонконга, уже имевшего одну из ведущих жанровых школ мира. Ряд гонконгских кинематографистов, в первую очередь **Цуй Харк, Джеки Чан, Стивен Чоу и Питер Чан**, начали активно осваивать китайский рынок. Однако гонконгские режиссеры и продюсеры в то время плохо представляли себе вкусы материковой аудитории, так что основная роль в переизобретении жанров все же принадлежала постановщикам из континентального Китая – таким как **Чжан Имоу, Фэн Сяоган, Цзян Вэнь, Чэнь Кайгэ, Нин Хао, Гуань Ху.**

Китайские режиссеры, сценаристы и продюсеры продемонстрировали прямо-таки феноменальную обучаемость, черпая и творчески перерабатывая идеи из всех успешных киноиндустрий сразу: гонконгской, японской, американской, индийской и других. В Китае возникли мощные частные кинокомпании: **Vona Film, Huayi Brothers, Alibaba Pictures, Wanda Pictures**, которые и выпускают сейчас основные прокатные хиты. Позже других, только в 2015 году, интернет-гигант Tencent основал собственное кинопроизводственное подразделение **Tencent Pictures**, поучаствовавшее в создании марвеловского блокбастера «Веном» и фантастического боевика «Охотник на монстров» по одноименной компьютерной игре.

Госфинансирование сохраняется, но имеет точечный характер: оно направлено на конкретные проекты, как правило – пропагандистского плана, нередко к памятной дате. Такая продукция, выражающая официальную точку зрения КПК, именуется «фильмами главной мелодии». К их числу относится, например, дилогия «Битва на озере», повествующая о сражениях китайского воинства с американцами во время Корейской войны.

Однако даже от фильмов главной мелодии требуется быть прибыльными: так, первая серия «Битвы на озере» (2021), собрав в прокате более \$900 млн, стала самым кассовым фильмом в истории китайского кино. Большинство же картин снимается на частные инвестиции, с которыми до прошлого года у кинематографистов не было проблем. Кино в Китае – исключительно выгодный бизнес.

В наши дни батальный блокбастер «Битва на озере – 2» соседствует в прокате с абсурдистской комедией «Слишком крут для убийства», социальная драма «Хороший вид» – с ромкомом «Друзья на неделю», триллер «Киберграбёж» о высоких технологиях – с историческим детективом «Полноводная красная река», а шпионский фильм «Скрытый клинок» – с научной фантастикой «Блуждающая Земля – 2».

Иными словами, в китайском кино представлены все мыслимые жанры, включая даже мюзикл и вестерн. До пришествия коронавируса широко практиковались копродукции с другими странами, наподобие эпических фэнтези «Великая стена» (2016) с **Мэттом Дэймоном** в главной роли и «Легенда



о демонической кошке» (2017), созданной совместно с японскими кинематографистами. Однако из-за закрытых во время пандемии границ съемки большинства проектов были остановлены.

Разумеется, у китайской киноиндустрии, как и у любой другой, есть немало проблем. Одной из основных стала жесткая цензура, которая слегка ослабила свою хватку в 2010-е годы, но в последние несколько лет опять закручивает гайки. Цензура эта имеет не столько идеологический, сколько моральный характер, и тем немного напоминает американский кодекс Хейса. К примеру, она требует, чтобы в фильмах преступления всегда наказывались, а сверхъестественные события получали «научное объяснение», – чем существенно затрудняет жизнь постановщикам гангстерских драм и мистических фильмов ужасов.

Но кинематографисты постоянно изобретают способы обхода цензурных ограничений. Например, в фильмах ужасов действие может переноситься в сновидения и галлюцинации персонажей; также в качестве научного объяснения срабатывает появление психоаналитика, который торжественно сообщает герою: «На самом деле привидений не существует, а то, что вы видели, есть проекция вашего бессознательного!» Это привело к неожиданному возникновению в Китае субжанра

**В ОТЛИЧИЕ ОТ ГОЛЛИВУДА,
ФАКТИЧЕСКИ ОТМЕНИВШЕГО
ОБЫЧНОГО ЧЕЛОВЕКА
ЗА НЕПРОГРЕССИВНОСТЬ
И ЗАПОЛНИВШЕГО ЭКРАНЫ
МУТАНТАМИ, КЛОНАМИ,
СУПЕРГЕРОЯМИ И
БОГОПОДОБНЫМИ «ВЕЧНЫМИ»,
КИТАЙСКОЕ КИНО – ЭТО
КИНЕМАТОГРАФ СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

психоаналитического триллера, наиболее яркими образцами которого являются «Удушье» (2005), «Ночной кошмар» (2012), «Великий гипнотизер» (2014) и «Всемогущий я» (2019).

Главное, что следует знать о современном китайском кино, – оно совершенно не экзотично. Оно не спекулирует на стереотипах о «таинственной восточной мудрости» и не ищет смысл жизни в каждой чашке чая. Наоборот, это по большей части кино мегаполисов, городов-муравейников – динамичное, современное и универсальное как по стилю, так и по темам.

Переживающее стремительное экономическое развитие и страдающее от нешуточного социального расслоения китайское общество дает кинематографистам множество интересных сюжетов.

В китайском кино сегодня есть всё то, за что был любим Голливуд классической поры: невероятные драматические коллизии, колоритные персонажи, пестрый, хаотичный быт больших городов. Совсем нетрудно представить ремейки многих китайских картин, где действие перенесено в Нью-Йорк или Дели, Москву или Буэнос-Айрес, поскольку все мегаполисы и заботы их жителей похожи друг на друга. По сути, сами китайские кинематографисты намекают на это, давая каждому фильму сразу два названия: одно – китайское, другое – англоязычное. Уже дизайн титров делается так, чтобы включать их оба.

Другая особенность китайского кино – способность облекать злободневные социальные проблемы в эффектную жанровую форму. Согласно масштабному исследованию китайской киноаудитории, проведенному в 2021 году, публика любит криминальные фильмы или картины с острой социальной проблематикой, нередко снятые на основе реальных событий.

Вероятно, поэтому в Китае появилось немало режиссеров, которым есть что сказать об окружающем их мире и которые способны это делать посредством жанрового кино. Криминальные драмы, живописующие социальные язвы, вроде «Умираю, как хочу жить» (2018) и «Лучшие дни» (2019), несмотря на неприязнь цензуры, регулярно становятся хитами в прокате.

В отличие от Голливуда, фактически отменившего обычного человека за непрогрессивность и заполнившего экраны мутантами, клонами, супергероями и богоподобными «вечными», китайское кино – это кинематограф социальной ответственности, который нечасто бывает только развлечением, побегом от реальности.

Постгуманизм не привлекает китайских кинематографистов: они предпочитают в увлекательной жанровой форме говорить о важных проблемах общества, сочетать яркий и зрелищный стиль рассказывания историй с гуманистическим пониманием человека и мира. Наверное, здесь и кроется разгадка тайны китайского кинематографического чуда. **NB**



ПУШКИНСКИЙ

БОЛЬШЕ,
ЧЕМ ФИТНЕС

*Реклама ООО «НФГ» ОГРН 1095262012108. Не оферта.

«НЕЗНАМЕНИТЫЙ» ГЛАВНЫЙ КОНСТРУКТОР: К 120-ЛЕТИЮ ГЕОРГИЯ БЕРИЕВА

Георгий Бериева можно с полным правом назвать «незнаменитым авиаконструктором». О его жизни и творческом пути рассказано до обидного мало. Отчасти это связано со сферой деятельности Георгия Михайловича – созданием гидросамолетов, весьма специфическим и одним из самых сложных направлений авиатехники. 13 февраля 2023 года отмечалось 120-летие со дня рождения Георгия Бериева.



Бериев работал прежде всего для авиации Военно-морского флота, поэтому созданные им машины нечасто попадали на страницы журналов и газет. Кроме того, КБ Г. М. Бериева находилось далеко от Москвы, в провинциальном Таганроге. Между тем диапазон интересов конструктора был чрезвычайно широк – от небольших гидросамолетов до тяжелых самолетов-амфибий, от поршневых до реактивных (в том числе гигантских сверхзвуковых летающих лодок). Но Бериев никогда не замыкался в рамках одной гидроавиации. Он создавал летательные аппараты различного типа и назначения. К примеру, крылатые ракеты или легкие пассажирские самолеты.



Вовсе не Бериашвили...

Георгий Михайлович Бериев родился в 1903 году в Тифлисе (Тбилиси) в семье рабочего. Нередко упоминают грузинскую фамилию Бериашвили, что не совсем верно. Отец его поменял фамилию на русский лад (на Кавказе так тогда поступали многие) еще до женитьбы и рождения своего пятого ребенка – Георгия.

Самолет будущий авиаконструктор впервые увидел осенью 1910 года. Это был французский «Фарман», на котором проводил демонстрационные полеты известный русский авиатор **С. И. Уточкин**. На склоне лет Георгий Михайлович вспоминал: «Событие это было необычайным и запомнилось мне на всю жизнь. Я и сейчас помню этот жаркий день и пожелтевшую траву. Очевидно, это первое впечатление о полете человека на аэроплане надолго за-

печатлелось в моем детском сознании и уже тогда родило во мне мечту о полете в воздухе».

Мечты мечтами, но в 1919 году шестнадцатилетний Георгий начинает работать учеником литейщика, затем поступает в Тифлисское железнодорожное техническое училище. В августе 1921-го добровольно вступает в Красную армию, но продолжает учебу на вечернем отделении. В 1923-м, по его окончании, предпринимает попытку поступить в Егорьевскую лётную школу, но комсомольская путевка достается более удачливому претенденту.

Неудача не обескуражила Георгия, и в 1924 году он поступает в Тифлисский политехнический институт. В 1925-м переводится на авиационное отделение Ленинградского политехнического института им. М. И. Калинина, которое успешно оканчивает в 1930 году. Г. М. Бериев работает инженером-кон-

структором, старшим инженером, начальником конструкторского отдела в МОС ВАО (Морское опытное самолетостроение Всесоюзного авиационного объединения), ЦКБ завода №39 и в КОСОС (конструкторский отдел сектора опытного самолетостроения) ЦАГИ. В ЦКБ попадает в морской отдел, а вернее, в «морскую бригаду №5», где по своей инициативе начинает заниматься морским ближним разведчиком МБР-2 (ЦКБ-25). В 1933 году самолет передан в серию на завод №31 в Таганроге.

МБР-2 как визитная карточка

9 августа 1934 года принято правительственное решение о создании при авиационном заводе №31 в Таганроге Центрального конструкторского бюро морского самолетостроения (ЦКБ МС) во главе с Георгием Михайловичем Бериевым. В план работ входило создание усовершенствованного варианта МБР-2, самолета-амфибии МБР-5 и корабельного гидросамолета КОР-1.

Вместе с Георгием Бериевым из Москвы приехала группа конструкторов и инженеров завода №39. Эти 40 человек и стали ядром создаваемого ЦКБ. Но по штатному расписанию численность составляла 179 человек (в том числе 66 инженеров и более 70 техников). С учетом того, что бывших москвичей не удастся надолго удержать в провинции (опасения впоследствии подтвердились), основную ставку сделали на выпускников Новочеркасского и Казанского авиационных институтов, а также Таганрогского авиационного техникума.

На модифицированном МБР-2 установили более мощный двигатель М-34, усовершенствовали оборудование кабин. Были разработаны и серийно строились различные варианты для перевозки грузов и пассажиров. Всего в Таганроге построили 1365 гидросамолетов МБР-2. С 1937 года это основная «летающая лодка» советской морской авиации, гражданские варианты (МП-1) широко используются в народном хозяйстве; на одной такой машине **летчицы Марина Раскова, Вера Ломачко и Полина Осипенко** установили шесть мировых рекордов.

Во время Великой Отечественной войны самолет применялся в качестве ближнего разведчика, ночного и даже дневного бомбардировщика, противолодочного самолета и так далее. Машина получилась надежной, простой в эксплуатации и ремонте. Отмечались



крепость конструкции и способность «держаться» боевые повреждения – качества, на долгие годы ставшие своеобразной визитной карточкой созданных в Таганроге самолетов.

Сам Георгий Михайлович так оценивал значение своего первенца: «Морской ближний разведчик МБР-2, над созданием которого мне пришлось работать, и его дальнейшие модификации были важным шагом в отечественном гидросамолетостроении и избавили нашу страну от необходимости закуп-

ки морских самолетов извне. Создание этого самолета было важным этапом начала организации нашего ОКБ, ставшего советской школой морского самолетостроения».

От катапультного разведчика – к противолодочным комплексам

В Великой Отечественной войне применялись созданные в Таганроге корабельные гидросамолеты КОР-1 (Бе-2) и КОР-2 (Бе-4). Так, изначально предна-

значенный для линкоров и крейсеров катапультный разведчик КОР-2 воевал с береговых гидроаэродромов на Черном море и Балтике как противолодочный и спасательный самолет, как ближний морской разведчик.

В первые послевоенные годы в серию пошел дальний морской разведчик Бе-6. С началом эпохи реактивной авиации поднялась в воздух первая отечественная реактивная летающая лодка Р-1. За ней последовал строившийся серийно реактивный разведчик-торпедоносец Бе-10.

С наступлением эры ракетной техники КБ поручили разработать самолет-снаряд для вооружения подводных лодок – был создан и испытан самолет-снаряд (крылатая ракета) П-10. В 1956-м начались работы над новой турбовинтовой амфибией Бе-12 (должна была заменить Бе-6). В отличие от предшественницы, Бе-12 предполагалась как поисково-ударная машина, оснащаемая радиолокационной станцией, поисково-прицельной системой, магнитометром, а также радиогидроакустическими буями, глубинными бомбами и противолодочными торпедами.

То есть от конструкторов требовалось пересмотреть саму философию проектирования (до этого основное внимание уделялось лётно-техническим характеристикам, а средства борьбы с подводными лодками считались второстепенными) и создать единый авиационный противолодочный комплекс, обеспечивающий как поиск, так и поражение неприятельских субмарин.

Взлетевший в октябре 1960 года Бе-12 стал первым отечественным авиационным противолодочным комплексом, созданным в рамках такого системного подхода. В 1968-м приказом министра обороны СССР он был принят на вооружение и строился серийно на Таганрогском авиационном заводе №86 им. Георгия Димитрова. До 1973 года в противолодочной и поисково-спасательной модификации Бе-12ПС изготовили 143 машины. Бе-12 до сих пор несут службу на крымском аэродроме Кача, встретив 60-летие своего первого полета не в виде памятников и музейных экспонатов, а в боевом строю российской морской авиации.

«Лебединая песня» Бе-30

В конце 1960-х годов из-за падения интереса заказчиков к гидроавиации Георгий Бериев берется за разработку



сухопутных машин. В 1964–1965 годах силами опытного производства ОКБ доработаны, испытаны и сданы специальные авиационные комплексы «Торос» и «Игла» на базе Ил-18; на базе пассажирского Ан-24 создан аэрофотосъемочный Ан-24ФК (в 1971-м запущен в серию под обозначением Ан-30 на Киевском авиационном заводе).

Последний шедевр главного конструктора – предназначенный для местных воздушных линий Бе-30 (Бе-32) с двумя турбовинтовыми двигателями ТВД-10. В основу разработки легли следующие принципы: самолет должен быть комфортным в салоне, неприхотливым и рентабельным в эксплуатации, иметь возможность летать с неподготовленных грунтовых аэродромов, соответствовать условиям массового производства.

Эта удачная машина не пошла в серийное производство по субъективным мотивам. Однако, после долгого забвения, в начале 1990-х пережила второе рождение, став основой для создания МВЛ Бе-32К и Бе-32КМД (запуска в серию не последовало и на этот раз – по причинам прежде всего финансовым). «Лебединая песня» так и не была допета до конца.

Главный итог работы Георгия Михайловича Бериева – формирование отечественной конструкторской школы гидросамолетов и самолетов-амфибий, занявшей достойное место в мире. Созданное им Центральное конструкторское бюро морского самолетостроения ныне стало Таганрогским авиационным научно-техническим комплексом, с

декабря 1989-го носящим его имя. История ТАНТК им. Г. М. Бериева, авиастроения и авиастроителей Таганрога продолжается и в наступившем XXI веке.

Он был полон новых идей, но подвело сердце... В октябре 1968 года по состоянию здоровья Георгий Бериев перешел на работу в Научно-технический совет Министерства авиационной промышленности в Москве. Скончался 12 июля 1979 года. Похоронен на Кунцевском кладбище.

В заключение хочется сказать: каждая созданная Георгием Бериевым машина была этапной в развитии гидроавиации, а все вместе они стали целой эпохой в отечественном гидросамолетостроении. Его заслуги достойно отмечены государством: дважды лауреат Государственной премии, кавалер двух орденов Ленина, двух орденов Трудового Красного Знамени, генерал-майор инженерно-технической службы. Но, как отмечают близкие знавшие его люди, Георгий Михайлович оставался скромным, доброжелательным и доступным человеком.

Бе-200 – российский самолет-амфибия (летающая лодка) – один из самых необычных многоцелевых самолетов, разработан на основе и с использованием идей, заложенных в предшественника – амфибию А-40. Забор воды для тушения пожаров может быть проведен как на аэродроме, так и на поверхности воды в режиме глиссирования. Основные сферы применения: тушение пожаров, поисково-спасательные операции, охрана водных поверхностей, экологические миссии, перевозки пассажиров и грузов. По ряду лётно-технических характеристик Бе-200 не имеет аналогов в мире.

Александр Заблотский

НОВЫЙ СЕЗОН 2024

**ПОКОРЯЙ МИР
ВМЕСТЕ
С БАНЗАЙ!**



ЭЛЬБРУС 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

КАМЧАТКА 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

СЕРИЯ РЕГАТ И ПУТЕШЕСТВИЙ ПОД ПАРУСОМ В ТУРЦИИ

ВЕСНА: 05.05-20.05 // ОСЕНЬ: 15.10-15.11

Уже много лет мы выезжаем в теплые края осенью, чтобы продлить лето. Приветствуем активный отдых, поэтому влюблены в яхтинг, который прекрасно сочетается с обычным отдыхом у моря.

Приглашаем присоединиться к нашей компании!

Участие: от 1 100 €/чел.* за неделю.

* Перелет до места в стоимость не входит.

НАМИБИЯ, БОТСВАНА, ЗАМБИЯ, ЗИМБАБВЕ 18.02-10.03

- Водопад Виктория, ● Пустыни Калахари и Намиб
- Национальные парки Этоша и Чоба
- Фиш Ривер каньон, ● Залив СендвичХарбор
- Мыс Кейп кросс, ● Колония котиков

Участие: от 3 200 \$/чел. Перелет до места и экскурсия на водопад «Виктория» оплачиваются дополнительно.

О. САХАЛИН, О. ИТУРУП

О. КУНАШИР 29.07-10.08.2024

- Мыс Столбчатый, ● Озеро Кипящее
- «Головинский клиф»
- Лавовое плато
- Бухта Тихая, ● Водопад Клоковский

Участие: от 210 000 руб./чел.*

Проезд до места сбора в стоимость не входит.



АЛТАЙ 28.07-11.08

Путешествие по уникальному маршруту под руководством чемпионов мира по рафтингу!

- перевалы «Семинский», «Кату-Ярык», «Чике-Таман»
- водопады Корбу и Учар, ● 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



ПЕРУ-БОЛИВИЯ 22.12 - 10.01

Все самое интересное в индейских странах Южной Америки! Памятники инкского периода и чудеса природы двух стран, индейские будни и полный простор для приключений! Тур подходит для корпоративного и семейного отдыха.

Участие: от 6 500 \$/чел., перелет до места в стоимость не входит



КЫРГЫЗСТАН 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
- Семеновское и Григорьевске ущелья

Участие: от 90 000 руб./чел.

международный перелет и страховка в стоимость не входят

ЛЕГЕНДЫ ОСЕНИ: КАКИЕ РОССИЙСКИЕ АВТОНОВИНКИ ЖДУТ НАС ДО КОНЦА ГОДА ЧТО ПРЕДЛОЖАТ ПОКУПАТЕЛЯМ «МОСКВИЧ», АВТОВАЗ И ДРУГИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ЗАВОДЫ

До конца года российские автозаводы наладят производство по меньшей мере 14 новых легковых моделей. Среди них очередной «Москвич», спортивная «Гранта» и несколько кроссоверов, в том числе электрических. Что это за автомобили?



Вместо «Шкоды»

Столичный «Москвич» осенью начнет производство новой модели – лифтбека под номером 6. В настоящее время автомобиль можно увидеть на выставке «Станция Манеж». Это аналог китайского JAC A5 Plus, который, в свою очередь, является модернизацией известного в России JAC J7.

«Москвич 6» длиной 4780 мм – одноклассник Hyundai Elantra, Kia Cerato и Skoda Octavia. С последней его роднит большая подъемная дверь, упрощающая погрузку вещей в багажник. По размеру колесной базы (2770 мм) «Москвич» вообще превосходит конкурентов.

Автомобиль на выставке представлен с тонированными стеклами, и оконча-

тельный вариант интерьера пока неизвестен. Как и мощность полуторалитрового турбомотора и тип автоматической трансмиссии – «робот» или вариатор. В общих чертах можно судить об оснащении машины: панорамная крыша, цифровая приборная панель, система кругового обзора. Сколько будет стоить «Москвич 6», тоже пока неизвестно, но

эксперты предполагают, что он окажется дороже кроссовера «Москвич 3».

Модельный ряд возрожденного бренда продолжит расширяться. В следующем году он пополнится двумя кроссоверами «Москвич 5» и «Москвич 8», заявил на XIV Международном московском автофоруме **генеральный директор завода Ханс-Петер Мозер**.

Кросс и спорт

АвтоВАЗ до конца года запланировал две новинки. Во-первых, он решил наладить крупноузловую сборку автомобиля из дружественной страны. Тем более что у российского автопроизводителя появился новый завод – бывшее предприятие Nissan в Санкт-Петербурге. Там развернули сборку кроссовера Lada X-Cross 5, в основе которого – китайский FAW Bestune T77.

Благодаря такой стратегии АвтоВАЗ сможет зайти в более дорогой сегмент. X-Cross 5 с габаритами 4525x1845x1615 мм может считаться аналогом VW Tiguan и Toyota RAV4, но будет предлагаться только в переднеприводном исполнении. Мощность двигателя «Лады» пока неизвестна, но T77 оснащен полуторалитровым бензиновым мотором (160 л. с. и 258 Н•м) с «механикой» или «роботом». Еще в июне президент АвтоВАЗа Максим Соколов назвал примерную цену машины – до 2,5 млн рублей, но продажи так и не начались.

АвтоВАЗ продолжает работать и над существующим модельным рядом. Вторая новинка этого года – всем известная «Гранта», но в версии Sport. Прототип был представлен в марте на фестивале «Байкальская миля». В отличие от варианта Drive Active, это будет более спортивная машина. По информации «Известий», Granta Sport получит мотор 1,6 л мощностью 122 л. с., доработанную подвеску и улучшенную аэродинамику. Помимо седана, новинку предложат в кузове лифтбек.

Трое от розетки

Российский «Моторинвест» запустит очередные новинки под собственным брендом Evolute. В конце сентября на липецком заводе начнется производство среднеразмерного электрического кроссовера i-Sky с большой батареей емкостью 85,9 кВт•ч, обеспечивающей запас хода в 511 км по циклу WLTP. Затем настанет черед более мощного и дорогого кроссовера Evolute i-Jet и минивэна i-Van.



Родственные связи

Больше всего новинок под конец 2023 года представит «Автотор» – свой внушительный модельный ряд он показал на выставке MIMS Automobility Moscow. Калининградский завод сотрудничает сразу с несколькими китайскими брендами – Kaiyi, SWM и BAIC. Седан Kaiyi E5 дополняют два кроссовера X3 и X3 Pro. Оба построены на базе Chery Tiggo 4 и отличаются дизайном и оснащением. Обычный X3 предлагают с атмосферным двигателем 1,5 л (116 л. с.) с «механикой» и вариатором. Отличие версии Pro – улучшенная отделка салона и более мощный турбомотор (147 л. с.) в паре с «роботом». Еще одна новинка Kaiyi – более крупный кроссовер X7 Kunlun, технически повторяющий

Chery Tiggo 8, но со своим самобытным дизайном.

Бренд SWM представлен двумя разными с виду кроссоверами G01 и G01F, но, в отличие от Kaiyi, у них один и тот же мотор 1,5 л (138 л. с.) с 7-ступенчатым преселективным «роботом». Третья модель итало-китайской марки – более крупный кроссовер G 05 Pro.

Марка BAIC тоже пополнится кроссоверами, причем это будут едва ли не самые технологичные и современные из представленных новинок. В основе X55 и X7 одна и та же модульная платформа VMFA. Отличаются машины габаритами: длина X55 – 4620 мм, а X7 – 4710 мм. Оба с выдвигаемыми дверными ручками, турбомоторами в сочетании с роботизированной трансмиссией и передним приводом.



Такое количество осенних премьер – мера вынужденная, сертификация нескольких машин затянулась. Логистических проблем, с которыми столкнулись некоторые автопроизводители, калининградский завод не испытал.

[Для доставки] используем как сухопутный вариант по железной дороге, так и паромы для перевозки автомобилей в порт Санкт-Петербурга из Калинин-

градской области. Обе схемы благодаря поддержке региональных и федеральных властей работают без перебоев, рассказал «Известиям» генеральный директор «Автотор Холдинга» Евгений Петухов.

Ожидаются новинки и в коммерческом сегменте: «Автотор» начал собирать пикап и грузовички JMC, а модельный ряд «Соллерс» пополнился пикапом JAC T6.

Чего не хватает рынку

Хорошо, когда у потребителя есть широкий выбор конкурирующих между собой продуктов разных марок, даже если они производятся на одном заводе, считает независимый эксперт по автопрому Сергей Бургазалиев.

Сегмент кроссоверов и внедорожников после ухода европейских марок заполняют бренды из Китая и машины, ввезенные по параллельному импорту. Нельзя сказать, что есть дефицит, но если предложений больше и у потребителя есть выбор, то, с точки зрения рыночной конкуренции, это хорошо, полагает эксперт. По его словам, сейчас в России катастрофически не хватает седанов разных классов, «каблучков» и компакт-вэнов.

Кроссоверов на российском рынке более чем достаточно на сегодняшний день, но есть дефицит недорогих автомобилей, отмечает автоэксперт Игорь Моржаретто.

Пустует ниша от 1 млн до 2 млн руб., в которой присутствуют только АвтоВАЗ и новые китайские марки, если у них выбить скидку. Увы, такие машины ввозить в Россию невыгодно. Самая серьезная борьба развернулась в сегменте от 2 млн до 4 млн рублей, где сейчас представлены китайские производители с кроссоверами и седанами, рассказал Игорь Моржаретто. 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

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
Нижне-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
Corner Place,
ул. Пискунова, 16

Банки

Волго-Вятский
банк Сбербанка РФ
ул. Октябрьская, 35
Волго-Вятский
банк Сбербанка РФ, офис
для VIP-клиентов
ул. Октябрьская, 33
Главное отделение
Сбербанка РФ по
Нижегородской
области
ул. Керченская, 18

Промсвязьбанк
ул. Нестерова, 31
Банк «УРАЛСИБ»
ул. Варварская, 13
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.
Минина, 3а

Автосалоны

«Артан»
пр. Гагарина, 59 а
«Агат»
Московское шоссе, 294 д
БЦР-Моторс»
ул. Новикова-Прибыло, 4
ул. Дружаева, 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»
Нижне-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 Воссоpсiно
ул. Алексеевская, 10/16
Ресторан PER.SE
ул. Алексеевская, 10/16
Ресторан Monet
Нижневожская
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 «Чайка»
пос. Желнино



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»



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

CHAMOVSKIKH
JEWELLERY HOUSE



chamovskikh.com

ЕЖЕГОДНЫЙ ТАНЦЕВАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

ТАНЦУЙ В КОМПАНИИ

ТОЛЬКО ДЛЯ БИЗНЕСА

gallaDance

lifestyle dance club

National Business

ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



**ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ
КОМПАНИИ С СИЛЬНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ
КУЛЬТУРОЙ**

**СТАРТ
ПРОЕКТА
ОКТАБРЬ 2023**

**ФИНАЛЬНЫЙ БАЛ
PREMIО CENTRE
7 ДЕКАБРЯ 2023**

**КОНТАКТЫ ПО УЧАСТИЮ И ПАРТНЕРСТВУ
NATIONAL BUSINESS (831) 422-42-63**