

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК

# Обозрение **ДЕЛО** View

ДЕЛО. Экономическое обозрение. №4 / МАЙ-ИЮНЬ / 2020  
журнал расследований & рейтингов  
| [www.63media.ru](http://www.63media.ru) | журнал о компаниях и людях

## ЭКОНОМИКА ЗАРАБОТАЛА

КОГДА САМАРСКИЙ  
БИЗНЕС МОЖЕТ  
ОЖИДАТЬ  
НАЧАЛА  
ДВИЖЕНИЯ  
ВВЕРХ

## ТВОРЧЕСКИЙ КРИЗИС

КТО ОДЕЛ  
ТОЛЬЯТТИНСКИХ  
РАБОТЯГ  
В ЗАЩИТНЫЕ  
МАСКИ

## ДЕНЬГОПРОВОД

КОГДА  
ДОХОДЫ  
«НЕФТЯНКИ»  
ВОССТАНОВЯТСЯ

## ПРОДОЛЖЕНИЕ БАНКЕТА

КОГДА  
РЕСТОРАНЫ  
НАЧНУТ  
КОРМИТЬ



# ВОССТАНОВЛЕНИЕ РОСТА





**"ЦАРСКАЯ РЫБА"**  
Магазин открыт в Агропарке



ДОБРАТЬСЯ ДО НАС ГОРАЗДО ПРОЩЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ!  
ДОРОГА ОТ САМАРЫ ПРЯМАЯ, РОВНАЯ И СОВСЕМ НЕ УТОМЛЯЕТ!  
НАШУ БАЗУ ОТДЫХА КФХ «АЛЕКИАНН» ЛЕГКО НАЙТИ ДАЖЕ БЕЗ НАВИГАТОРА.

**Адрес**

г. Самара, Клявлинский район  
село Новые Сосны,  
ул. Центральная, д. 131

**Телефон**

Бронь: +7 (927) 600-55-99  
Кафе «Царская рыба»:  
+7 (929) 703-00-22

**Е-mail**

forel-fish@bk.ru

**Режим работы**

Круглосуточно





НЕЛЕТНАЯ ПОГОДА

стр. 24



ТВОРЧЕСКИЙ КРИЗИС

стр. 32

## Спецпроект

### 4 «Экономика заработала»

Министр экономического развития и инвестиций Самарской области Дмитрий Богданов в эксклюзивном интервью «Делу» о новой реальности, оставленной нам пандемией COVID-19 и глобальным экономическим кризисом

### 12 Деньгопровод

Когда восстановятся доходы «нефтянки» — самого стабильного и крупного бизнеса региона

### 20 Просьба побеспокоить

Как региональные отели выдерживают отсутствие спроса и на что надеются в будущем

### 24 Нелетная погода

Что станет с турбизнесом после кризиса и на чем хотят выехать те, кто сможет спастись

### 32 Творческий кризис

Как организатор боксерских поединков стал тольяттинским чиновником, начал шить спортивную форму, а в пандемию одел рабочих всех местных заводов в защитные маски

### 40 Продолжение банкета

Кормить, а не подкармливать: как быстро самарский ресторанный рынок отыграет недополученную выручку

### 46 Большая распродажа

Непродовольственной рознице вернули возможность продавать: вернутся ли покупатели

Дело. Экономическое обозрение  
№4 (874), МАЙ-ИЮНЬ (29.06.2020)

#### ШЕФ-РЕДАКТОР

А.Н. Гаврюшенко

#### ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

В.О. Петрова  
e-mail: vittop31@mail.ru

#### НАД ВЫПУСКОМ РАБОТАЛИ:

Анна Русяева,  
Анна Прокопович,  
Ксения Частова

#### ФОТОИЛЛЮСТРАЦИИ:

Игорь Горшков  
Михаил Новоселов

#### ДИЗАЙНЕР

Виталий Севостьянов

#### ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР

Л.Е. Филиппова

#### ГЛАВНЫЙ ЭКСПЕРТ

#### ОТДЕЛА БИЗНЕСА

В.А. Безрученко

#### ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ:

#### НАЧАЛЬНИК

Марина Деева  
E-mail: deevamg@mail.ru  
тел.: 334-69-23,  
342-50-22, 342-50-27  
E-mail: delo.63media@gmail.com

#### МЕНЕДЖЕРЫ:

Екатерина Батанова  
Людмила Казадаева  
Надежда Погорелова  
Елена Третьякова

#### УЧРЕДИТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

#### ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Печатное дело»

#### ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Алексей Смирнов

Издается с 1992 года.

#### АДРЕС РЕДАКЦИИ:

443086, Самарская область,  
г. Самара, ул. Ерошевского, 3, литер  
СЗ, офис 503.

#### АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

443086, Самарская область,  
г. Самара, ул. Ерошевского, 3, литер  
СЗ, офис 516.

Телефоны: (846) 334-59-21,

342-50-27.

Факс (846) 334-67-13

E-mail: delo.63media@gmail.com

Зарегистрировано в Управлении  
Федеральной службы по надзору в  
сфере связи, информационных  
технологий и массовых  
коммуникаций

по Самарской области.

Свидетельство о регистрации  
СМИ ПИ №ТУ 63-00527

Выпуск издания осуществлен  
при финансовой поддержке  
Федерального агентства по печати и  
массовым коммуникациям.

Тираж 7 000 экз.

Отпечатано

в ООО «РПБ «ЭФФЕКТ»

(443086, Самарская область,  
г. Самара, ул. Ерошевского, 3,  
тел.: (846) 334-57-20, 279-20-46)

Сдано в печать 18.06.2020

Дата выхода в свет 29.06.2020

Цена свободная

## Обозрение

Распространяется совместно  
с общественно-политической газетой  
«Самарское обозрение» по  
подписчикам «СО» и в розницу через  
киоски ОАО «Роспечать», ЗАО  
«Печать», торговые сети  
и частных распространителей

Подписной индекс 31 019

СКАЧАЙ ПРИЛОЖЕНИЕ



В APP STORE



GOOGLE PLAY



# СПЕЦПРОЕКТ

Восстановление роста

Что происходит с региональной экономикой в новой реальности и когда самарский бизнес может ожидать начала движения вверх

Интервью

## «ЭКОНОМИКА ЗАРАБОТАЛА»

МИНИСТР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ДМИТРИЙ БОГДАНОВ В ЭКСКЛЮЗИВНОМ ИНТЕРВЬЮ «ДЕЛУ» О НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ, ОСТАВЛЕННОЙ НАМ ПАНДЕМИЕЙ COVID-19 И ГЛОБАЛЬНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ

**Н**асколько сократились доходы Самарской области? Как меняется структура региональной экономики? Сколько безработных в регионе? Какие проекты область лоббирует в Москве? Закончилось ли падение? Когда стоит ждать начала движения вверх? К какому будущему готовится регион? Все это «Дело» обсудило с министром экономического развития и инвестиций Самарской области Дмитрием Богдановым.

— Экономическое агентство Bloomberg прогнозирует рекордный спад экономики в России, по оценке аналитиков, ВВП во втором квартале 2020 года упадет на 16%, что станет худшим показателем с начала 90-х годов. Будет ли столь же критическим падение ВРП по итогам второго квартала, по итогам года?

— Падение будет, но не катастрофичное. Выйдем ли мы на показатели ВРП 2019 года? Не думаю. Тем не менее

экономика Самарской области достаточно диверсифицирована и устойчива. Наряду с пострадавшими отраслями есть сферы, которые оказались в выигрышной позиции и получили дополнительные возможности развития в связи со сложившейся ситуацией (производство медикаментов, основных видов продовольственных товаров). Мы видим положительную динамику в добывающем секторе (рост на 1,2%) и энергетике (на 5,3%). В зоне роста остается строительная отрасль. Объем строительных работ увеличился на 34,5% (за четыре месяца), ввод жилья — на 18,8% (за пять месяцев).

Кстати говоря, мы практически не ограничивали строительство, в отличие от многих других регионов, понимая, что на стройке нет рисков массового за-

ражения, пошли на этот шаг осознанно, дав возможность большому количеству людей работать (и самим застройщикам, и производителям строительных материалов и далее по цепочке), это была осознанная мера против сжатия экономики.

Мы стремились при малейшей возможности ослаблять ограничения, с соблюдением мер безопасности (чтобы не было большого потока людей, чтобы была предварительная запись, масочный режим, средства безопасности, проветривание помещений), понимали, что система здравоохранения уже подготавливалась и можно, в каком-то смысле рискуя, перезапускать экономику. Сегодня полностью открыты 93% видов деятельности. Статистика заболеваемости показывает, что расслабляться рано, от-

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ ПОДГОТОВИЛОСЬ, МОЖНО ПЕРЕЗАПУСКАТЬ ЭКОНОМИКУ

«ПАДЕНИЕ БУДЕТ, НО НЕ КАТАСТРОФИЧНОЕ.  
ВЫЙДЕМ ЛИ МЫ НА ПОКАЗАТЕЛИ ВРП 2019 ГОДА? НЕ ДУМАЮ»

---







крывать полностью все невозможно, но при этом мы с вами видим, что на улице пробки. Экономика заработала. Понятно, что есть другие факторы, которые влияют на эффективность работы, но это уже история среднесрочная, связанная с восстановлением спроса.

В итоге, с учетом жестких внешне-экономических условий, низкого уровня цен на нефть, ослабления курса национальной валюты, сжатия спроса мировой экономики и перебоев в мировой торговле и транспортно-логистических цепочках, наблюдаемый с марта объем ВРП в Самарской области может снизиться на 5-10% к предыдущему году в сопоставимых ценах. В истории Самарской области были снижения и сильнее.

## «СЕЙЧАС ПЛАТИТЬ НЕ НАДО»

— Вы проводили мониторинг, чего в сегодняшней ситуации бизнес ждет от региональных властей?

— Во время локдауна нужны были быстрые меры. Снижение постоянных платежей, например. На федеральном уровне арендодателя обязали предоставлять арендатору отсрочку платежа на три месяца. Регион принял решение поддержать тех арендодателей, которые к тому же снижают арендную ставку. Например,

ТЦ, снизившие ставку более чем на 30%, получили отсрочку налога на имущество.

Регион не готов совсем отказаться от налогов. Анализируя это решение, мы посчитали: доля налогов на имущество в выручке ТЦ невысокая, этот налог для них не критичен, но с ликвидностью проблемы, поэтому мы предложили: сейчас платить не надо, платите тогда, когда заработаете в полном объеме. Эта мера стала дополнительным стимулом в переговорном процессе с арендаторами. Девелоперы идут навстречу малому бизнесу, а регион делает комфортную отсрочку платежей, итоговая выплата будет происходить в течение полутора-двух лет. Большинство ТЦ пошли на обнуление арендных ставок на период, когда была запрещена работа, хотя не все.

В свою очередь, у владельцев ТЦ тоже проблемы, у многих кредиты, их надо обслуживать, есть постоянные расходы по коммунальным платежам, в этой части мы стараемся помогать крупным управляющим компаниям, которые выходят к нам с просьбой оказать содействие в переговорах с банками. Банки тоже идут на эти переговоры. Каждое звено в цепочке кооперационных связей заинтересовано в успехе всех звеньев. Регион тоже одно из звеньев этой цепи.

Бизнесу сложно, прибыли нет, соответственно, региональный бюджет

серьезно ограничен с точки зрения доходов. Большинство налогов, решения по отсрочкам и списаниям которых принимались, — это региональный бюджет. УСН (в части своей муниципальной бюджет), налог на имущество, налог на землю, налог на прибыль по крупным организациям — это все региональный бюджет. Когда мы принимали решения по мерам поддержки бизнеса, конечно, мы были ограничены. Можно потратить ровно столько, сколько есть, не больше. Осознавая риски, регион внедрил собственные точечные меры поддержки.

Так, на региональном уровне все субъекты МСП, не только пострадавших отраслей, получили отсрочку по налогам за второй квартал. Есть и обратная ситуация — комбинаты школьного питания, которые были ограничены в работе. Они попадали под определение проблемных отраслей, но не являлись МСП. Регион принял на себя дополнительную нагрузку, просубсидировал затраты на заработную плату сотрудникам в размере 12 130 рублей на каждого занятого в этом секторе. Несколько месяцев они будут получать такую поддержку, как и некоторые объекты спорта, не попавшие в федеральные программы. Такую поддержку получили многие крупные предприятия из пострадавшего сектора. Более 20 тысяч организаций МСП

уже получили выплаты (почти миллиард рублей за апрель) в отношении 80 тысяч работников. Предприниматели, кстати, говорят, что не ожидали такой упрощенной процедуры ее получения.

Решений, поддерживающих экономику региона, было принято много. Помните работу общественного транспорта в разгар ограничений? Людей ездило мало, а общественный транспорт должен был сохранить интервалы движения, для того чтобы люди передвигались в наиболее безопасном режиме. Там было много перекосов, которые решали и городская администрация, и министерство транспорта, но была и объективная ситуация. Людей меньше, выручки нет, а зарплату нужно платить, ГСМ закупать и т.п. Было принято решение просубсидировать организацию покупки ГСМ из регионального бюджета. По речным перевозкам похожая ситуация.

Меры до сих пор внедряются, например поддержка отрасли производства автокомпонентов. Для Самарской области автопром — системообразующая отрасль. Около 200 компаний работают в плотной связке с АвтоВАЗом, на этих предприятиях трудятся десятки тысяч человек, помимо того что порядка 36 тысяч работают на АвтоВАЗе. Для нас крайне важно не потерять коллективы. Нужно было, чтобы федеральные меры поддержки были максимально использованы. Более того, мы единственные в РФ пошли по пути создания дополнительной занятости, на это выделено 176 млн рублей. Предложили предпринимателям, у которых есть риск сокращения людей, временно трудоустроить сотрудников на общественные работы. Пока основной работодатель не может предоставить возможность полноценно работать, человек, не увольняясь, работает в региональных структурах социальной помощи населению и получает оплату труда.

— На что один бизнесмен в беседе с «Делом» сказал: «Я не могу отдать своих служащих, в обучение которых вложил миллионы рублей, на общественные работы»...

— Если ты не можешь отдать — плати зарплату. Возможен и такой подход, но

сотни предпринимателей с удовольствием воспользовались этой мерой. Государство получило выполнение социально значимых работ, а люди — зарплату и сохранение рабочих мест. Причем безработные тоже имели возможность на такие работы поступить и получить дополнительную оплату к пособию по безработице. Очень важно поддерживать занятость.

## «ЛОББИРУЕМ ПО НЕСКОЛЬКИМ НАПРАВЛЕНИЯМ»

— К слову о занятости, в мае вице-премьер Татьяна Голикова, выступая с докладом в СФ, заявила, что за нерабочие дни число безработных в России выросло на 29%. Насколько острой эта ситуация может стать в Самарской области к концу второго квартала 2020 года?

— Безработица в регионе выросла более чем в три раза: уровень зарегистрированной безработицы — с мартовского показателя в 0,87% до 2,9%, а численность безработных за этот период — с 14,7 до 49,1 тысячи человек. Во многом это обусловлено беспрецедентными мерами социальной поддержки: максимальный размер пособий по безработице увеличен в 1,5 раза до 12 130 рублей, решено увеличить минимальный размер пособия в три раза до 4,5 тысячи рублей. Многие люди, которые официально раньше не были трудоустроены, но при этом работали (так называемая теневая занятость), в основном в сфере торговли, услуг, где не такое жесткое администрирование, тоже встали на биржу труда. Официально зарегистрированных безработных 49 тысяч человек — это очень много для Самарской области. Часть людей были «подняты» из серой зоны.

Уровень зарегистрированной безработицы приближается к уровню общей безработицы, который в среднем за январь-апрель составил 3,4%. Это наименьшее значение в Приволжском федеральном округе и ниже среднероссийского показателя (5,8%). Несмотря на то, что пока численность безработных постоянно растет, в последние две недели

темп роста замедляется. Для нас очень важно не терять коллективы, не терять специалистов.

— При этом Самарская область названа аналитиками Moody's в первой тройке экономически слабых регионов России, рискующих потерять работающее население в связи с ростом трудовой миграции, вызванной кризисом. Вы согласны с такой оценкой?

— Некое журналистское описание ситуации с оценкой Moody's. Они проанализировали 11 крупнейших из наиболее развитых регионов. Аналитики посчитали, что более привлекательными для работающего населения, чем наш регион, могут быть Татарстан, Московская область, Санкт-Петербург и Москва. Хорошая палитра конкуренции.

С этими регионами мы и за инвесторов конкурируем, и за человеческий капитал. Наши ребята, которые получают хорошие баллы по ЕГЭ, если и смотрят на вузы за пределами области, то только в этих регионах. Тем не менее Самарская область по итогам прошлого года показала самый большой миграционный прирост населения в ПФО, сальдо миграции достигло девяти тысяч человек. В этом году мы не фиксируем отток населения. Сейчас видим обратную ситуацию — люди из Москвы к нам поехали. В Москве действуют серьезные ограничения. Мы ведем переговоры с разными предприятиями, которые традиционно базируются в Москве, но после кризиса и пандемии задумались, а надо ли в Москве оставаться, где затраты на ведение бизнеса и риски гораздо выше.

В обмене населением с другими регионами России у нас сложилось положительное сальдо миграции (+8 человек, тогда как в первом квартале прошлого года — 813 человек). Также миграционный прирост сейчас наблюдается в обмене населением со странами дальнего зарубежья (+116 человек против +50 человек соответственно). В связи с пандемией сократилось число прибывших из стран СНГ (на 26% относительно января-марта прошлого года). Миграционный отток населения в январе-марте текущего года всего 18 человек, в рейтинге регионов Приволжского федерального округа Самарская область на третьем месте. По показателям уровня жизни населения регион входит в пятерку лучших. Среднемесячная заработная плата по итогам первого квартала 2020 года достигла 36,3 тысячи рублей (третье место в Поволжье), что на 6,7% выше аналогично-

**БЕЗРАБОТИЦА В РЕГИОНЕ  
ВЫРОСЛА БОЛЕЕ ЧЕМ  
В ТРИ РАЗА**

го уровня 2019 года. По размеру оборота розничной торговли на душу населения по итогам первого квартала 2020 года регион занимал четвертое место в федеральном округе, а по объему оказанных платных услуг населению — пятое место.

Стоит отметить, что в июле прошлого года то самое агентство Moody's, о котором вы говорите, улучшило прогноз кредитного рейтинга региона со «Стабильного» на «Позитивный». В апреле 2020 года S&P Global Ratings подтвердило кредитный рейтинг региона на уровне «BB+» с прогнозом «Стабильный», а в мае этого года рейтинговое агентство АКРА подтвердило кредитный рейтинг региона на уровне «AA(RU)» с прогнозом «Стабильный».

По масштабу своей экономики Самарская область входит в десятку крупнейших регионов страны. Ее валовой региональный продукт составляет около 2% от общего объема ВРП всех субъектов Российской Федерации. Мы видим, что тот резкий провал, который произошел в апреле-мае, с учетом наработок за первый квартал и с учетом достаточно быстрого восстановления некоторых секторов экономики во второй половине мая и в июне, говорит о том, что позитивные перспективы есть. Сейчас формируется общенациональный план действий, обеспечивающих восстановление занятости и доходов населения, рост экономики и долгосрочные структурные изменения, развитие по которому рассчитано на три горизонта: фактически «антикризис» до осени, затем восстановление (приблизительно до конца года) и выход на плановое развитие, на докризисные показатели (середина следующего года).

— Самарская область предложила свои инициативы на этапе формирования общенационального плана. Какова была реакция Москвы?

— Полностью или частично учтены 10 предложений Самарской области. По оставшейся части предложений мы работаем, лоббируем меры поддержки по нескольким направлениям. В том числе субсидирование развития стартапов, регуляторные меры, длительные налоговые меры. Так, например, усиленно участвуем во всех мероприятиях с федеральным

правительством по линии общения с депутатами Государственной думы, продвигая просьбу наших предпринимателей о сохранении ЕНВД, единого налога на вмененный доход, потому что мы понимаем, что у нас порядка трети предпринимателей Самарской области пользуются этим режимом, и, несмотря на то, что есть альтернативы перехода, мы видим, что налоговая нагрузка на целый ряд предпринимателей может возрасти, и выступили с законодательной инициативой предоставить регионам право, поскольку это региональный налог, принимать решение о продлении этих режимов самостоятельно.

## «К ЦИФРОВИЗАЦИИ ГОТОВЫ»

— В национальном плане говорится о долгосрочных структурных изменениях экономики. Уже есть представление о том, как изменится структура региональной экономики?

— Экономика Самарской области существенно диверсифицирована, многие экономисты называют регион маленькой Российской Федерацией. Представлены практически все отрасли и примерно в такой же пропорции, как в стране в целом. Работают добывающая промышленность, и нефтяная, и нефтепереработка, и машиностроение, и автопром, и фармацевтика, и производство строительных материалов, информационные технологии очень активно развиты. Локально некоторые сектора экономики сейчас сжались и, возможно, они будут испытывать некое давление.

Например, автомобильная промышленность в целом зависит от уровня жизни, причем не только в текущий период времени, но и от ожиданий будущего. Люди покупают автомобиль, когда понимают, что завтра доходы гарантированы. Производство автотранспортных средств сейчас снизилось на 37% относительно прошлого года. Понимаем, что много. Во всем мире сейчас этот сектор находится примерно на таком же уровне.

Падает рынок легковых автомобилей в России. Апрель 2020 года ознаменовался сокращением уровня продаж на 72,4% по

сравнению с апрелем 2019 года. При этом продажи автомобилей бренда LADA также снизились на 71%. В мае — на 46% по сравнению с маем 2019 года. Когда заработали дилерские центры, спрос немного вырос. Однако достижение уровня прошлого года не ожидается. Нормализация будет довольно длительной.

Кроме того, по нашим оценкам, наибольшее влияние последствий пандемии будут испытывать те сектора экономики, которые связаны с персональными контактами людей. То есть, прежде всего, сфера услуг.

Будет меняться форма предоставления услуг, часть из которых уйдет в онлайн-формат. При этом тенденция к переходу бизнеса в онлайн уже была, но пандемия выступила катализатором цифровизации экономики. Поэтому мы предполагаем, что тенденция роста цифровых сервисов будет еще более интенсивной, и мы к этому готовы.

С точки зрения долгосрочного развития, серьезные перспективы мы видим в использовании информационных технологий, в том числе big data, то есть использование больших данных для возможностей оперативно реагировать на ситуацию в экономике. Простой пример: использование данных сотового оператора, по которым мы видим, какое количество людей перемещается из точки А в точку Б в определенный период времени. Информация деперсонализированная.

Просто есть данные, что от домов таких-то номеров по определенной улице до остановки общественного транспорта по таким-то маршрутам с 8.00 до 9.00 утра доходит 1200 человек. Что это нам дает, какую возможность? Первое — грамотно спланировать работу общественного транспорта и быстро, в режиме онлайн ее регулировать в зависимости от изменения этих значений. Второй момент — наблюдая маршруты основного потока людей к этой остановке, мы можем установить необходимые объекты торговли и услуг. Анализируя по тому же принципу, в какое время, в каком количестве и в каких локациях люди отдыхают, можно предусмотреть пункты проката, развлечений, охраны порядка. Это и для органов власти хорошее подспорье в принятии управленческих решений, и для бизнеса — возможность оперативно реагировать на потребности рынка.

— В разгар кризиса представители бизнеса говорили о переходе в онлайн, как о спасении, но здесь есть и определенные риски. Например, сокращение

ПРОДАЖИ АВТОМОБИЛЕЙ  
БРЕНДА LADA ТАКЖЕ  
СНИЗИЛИСЬ НА 71%





рабочих мест, падение рынка коммерческой недвижимости или переход любых офлайн-коммуникаций на потребительском рынке в сегмент *luxury*. Как вы их оцениваете?

— Еще до пандемии вопросы цифровизации неизбежно влияли на принципы работы многих рынков. Возьмите хотя бы сектор такси. Как серьезно он изменился с появлением интернет-агрегаторов. Вырос спрос, потому что сервис позволил получить услугу дешевле, удобнее и быстрее, чем раньше.

Пандемия показала новые возможности. Стали доступнее услуги дополнительного образования. Тысячи сотрудников самарских компаний повышали свою квалификацию онлайн. По информации работодателей, поступившей в службу занятости, по состоянию на 16 июня 2020 года численность работников, находящихся на временной удаленной работе в связи с введением ограничительных мероприятий, составила 58,3 тысячи человек. Таким образом, вынужденный формат может стать новым этапом внесения существенных изменений сферы, определяющей условия труда. Дистанционная организация

работы открывает новые возможности для расширения занятости — перспективы трудоустройства для людей с ограниченными возможностями, женщин с детьми, студентов, жителей периферии, которые по разным причинам не могут найти работу по месту жительства или переехать ради трудоустройства. Со своей стороны, работодатели за счет удаленных работников могут покрывать дефицит кадров определенных специальностей и квалификаций. Только мне кажется, что люди немножко подустали от дистанционного сервиса.

## «СТРУКТУРА ПОТЕРЬ»

— Вы упоминали о сокращении доходов областного бюджета. Насколько сократились доходы региона? Какова структура налоговых потерь?

— Намечилась тенденция к снижению налоговых и неналоговых доходов областного бюджета. При этом в марте налоговые и неналоговые доходы в целом увеличились на 9,5%. Незначительное снижение (на 2,8%) зафиксировано в апреле. В мае налоговые и неналоговые доходы снизились уже на 7,2%.

Структура потерь выглядит следующим образом. В марте был зафиксирован незначительный спад (на 1,1%) только по налогу на прибыль организаций. В апреле к продолжившемуся снижению поступлений (на 7,9%) налога на прибыль присоединилось снижение поступлений по налогу УСН (на 11,1%), по налогу на имущество организаций (на 10,1%), по транспортному налогу. В мае снижение налога на прибыль организаций составило 15,8%, налога по упрощенке — 10%, налога на имущество организаций — 6,9%, транспортного налога — 4,3%, налога на доходы физических лиц — 4,2%.

При этом ежемесячно растут поступления акцизов в областной бюджет.

В марте отмечался рост поступлений по акцизам на 19,3% (в том числе по акцизам на нефтепродукты на 33,5% и по акцизам на алкогольную продукцию на 6,3%), в апреле — на 22,2% (в том числе по акцизам на нефтепродукты на 36,6% и по акцизам на алкогольную продукцию на 9,3%), в мае — на 17,4%.

Спад налоговых и неналоговых доходов скомпенсирован федеральной поддержкой областного бюджета, в мае она увеличилась вдвое относительно аналогичного периода прошлого года.

В результате доходы областного бюджета в целом растут относительно аналогичного периода прошлого года: в марте прирост составил 12,6%, в апреле — 5,5%, в мае — 0,6%.

По состоянию на 1 мая 2020 года наибольшее снижение налоговых поступлений (на 33% от уровня аналогичного периода прошлого года) продемонстрировали финансовые и страховые организации. На четверть снизились налоговые платежи организаций, видом экономической деятельности которых являются производство машин и оборудования, производство электрического оборудования, деятельность гостиниц и предприятий общественного питания. Налоговые поступления от организаций, осуществляющих деятельность по операциям с недвижимым имуществом, снизились на 20%, от организаций оптовой и розничной торговли — на 12%.

— Опрос, проведенный разработчиком ПО для управления бизнесом «Мегаллан», показал пятерку наиболее пострадавших отраслей бизнеса в России: ресторанный бизнес — 82,9% опрошенных, индустрия моды и красоты — 61,6%, производство — 48,5%, индустрия фитнеса и спорта — 41%,



девелопмент — 37,1%. Повторяется ли этот профиль в Самарской области? Есть отрасли, напротив, демонстрирующие рост в кризис?

— В части организаций, относящихся к отраслям, наиболее пострадавшим в условиях ухудшения ситуации, по итогам пяти месяцев 2020 года в Самарской области оборот сократился вдвое и более в таких социально значимых видах деятельности, как дополнительное образование — на 60,1%, деятельность музеев — на 62,3%, автовокзалов и автостанций — на 51,5%.

Существенное снижение оборота за январь-май 2020 года наблюдается по организациям розничной торговли автомобильными деталями, у организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма, санаторно-курортных и физкультурно-оздоровительных организаций, кинотеатров и аэропортов.

Значимая отрицательная динамика объема отгруженной продукции (в текущих ценах) по итогам января-мая текущего года отмечена в целом ряде видов деятельности в промышленности. Так, в добыче полезных ископаемых отгрузка сократилась на 32%, в обрабатывающих производствах — на 16,2%, в водоснабжении — на 10,2%. В обрабатывающих производствах наибольшее влияние на сокращение данного показателя оказало снижение объемов отгруженной продукции в автомобильной промышленности (более чем на 35%), нефтепереработке (на 11,5%), произ-

водстве химических веществ (на 8,1%), пищевых продуктов (на 12,3%).

Вместе с тем некоторые сферы могут получить дополнительные возможности развития в сложившихся условиях. По итогам января-мая текущего года фиксируется рост производства лекарственных средств и материалов (на 74,5%), машин и оборудования (на 17,4%), в металлургии (на 7,4%), производство готовых металлических изделий (на 3,3%).

## «ТЯЖЕЛО ВСЕМ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ»

— Достигнуто ли «дно» экономического спада в регионе, или падение продолжится? Как долго еще мы будем ощущать коллапсирование?

— Есть шутка о том, что в любой шторм кто-то на дне, а кто-то на волне. Мы сегодня говорили, что ситуации у предпринимателей разные. Думаю, что в случае, если не будет каких-то осложнений в сфере здравоохранения, а это во многом зависит от того, насколько дисциплинированно относятся к своему здоровью люди, если мы удержимся в ситуации отсутствия роста числа заболевших, как следствие, не придется сильнее ограничивать экономику, то она будет расти, и можно сказать, что «дно», связанное с ограничениями, мы прошли. Понятно, что есть второй фактор, сдерживающий восстановление, это сжатие спроса, с этим надо работать.

Регион занимает активную позицию с точки зрения привлечения инвесторов и развития точек роста на будущее. Например, стратегическая программа развития туризма, несмотря на сложности, которые сейчас есть и в гостиничном бизнесе, и в музейном деле, и в других секторах отрасли, — это точка роста, на будущее.

Понимая, что есть интерес инвесторов к нашему региону, мы развиваем инвестиционные площадки: ТОР, ОЭЗ, промышленные парки, логистические центры. С пониманием того, что дорожное хозяйство дает большие вливания в экономику переработки, регион сохраняет уникальные объемы расходов на дорожную отрасль, дорожные фонды защищены от нецелевого использования, там сохранены объемы. Регион сохраняет объемы строительства. Все это — столпы экономики, которые будут тянуть вверх все остальные виды деятельности.

Отдельный вектор внимания направлен на сферу здравоохранения. Привлекаем в регион фармпроизводства. Понимаем, что точкой роста на ближайшие пять лет станет качество медицинского обслуживания.

Отдельное решение было принято по развитию информационных технологий. Достаиваем ИТ-парк «Самарский», который будет работать наряду с технопарком «Жигулевская долина». Акцент сделан на сферу инноватики, все больше средств выделяем на поддержку инновационных разработок вузов. Привлекаем в регион студентов. Проект НОЦ развивается, его научное подразделение уже получает заказы от промышленных партнеров. По факту регион ни на копейку не сокращает расходы, ни на йоту не сокращает уровень внимания к сферам, которые могут стать точками роста в ближайшие пять-десять лет, несмотря на тяжелые последствия кризиса и необходимость антикризисных мер сегодня.

Мы знаем, что тяжело всем без исключения. Мы видим, что кризис развивался не неделю, и не месяц, и не два, но при этом понимаем, что это не «идеальный шторм», который должен остановить экономику. Мы постепенно выходим из кризиса и, как бы тяжело ни было, не сокращаем расходы на сферы, которые готовят нам задел на будущее. Мне импонирует мировоззренческая стратегия: «Будущее принадлежит тем, кто к нему готовится». Так вот, регион готовится к позитивному будущему. **D**

— Виктория Петрова

В ЛЮБОЙ ШТОРМ  
КТО-ТО НА ДНЕ,  
А КТО-ТО НА ВОЛНЕ



# АДАПТАЦИЯ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ



Для сохранения деловой активности и эффективной работы в новых условиях бюджетные организации и представители бизнеса

выдвигали качественно новые требования. Как остаться надежным партнером для корпоративных клиентов в особый период и поддержать их после снятия ограничений, рассмотрим на примере одной из крупнейших сетей электроники и техники «Ситилинк». За период самоизоляции компании удалось увеличить число клиентов в регионе на 20%.

Сегодня в портфеле компании 70 000 наименований товаров 800 мировых брендов. Это офисная, компьютерная, цифровая, бытовая и садовая техника, торговое и оборудование для автопарков, программное обеспечение и электронные ключи для активации доступа, офисная мебель и канцелярия и многое другое.

Прямые поставки от производителей и большие товарные запасы на складах компании позволили качественно удовлетворять потребности клиентов, в том числе в единовременных поставках нужного количества моделей. Даже при закрытии части производств компании удалось организовать бесперебойное пополнение. А наличие товаров разных ценовых сегментов обеспечивало возможность закрыть незапланированную потребность клиентов даже с учетом ограниченного бюджета. Кроме того, «Ситилинк» продолжил выполнять индивидуальные закупки для оперативного решения задач клиентов.

Представители бизнеса нуждались в акциях на востребованные товары для оперативной адаптации процессов к новым реалиям. «Во время особого режима мы не отказались от запланированных акций для корпоративных клиентов. При этом сохранили привлекательные цены, несмотря на изменение курса, — поделилась директор по корпоративным продажам компании «Ситилинк» Елена Шамбер. — Кроме того, совместно с про-



ЕЛЕНА ШАМБЕР, директор по корпоративным продажам

изводителями мы разработали и запустили новые акции на категории, актуальные для партнеров. Например, сейчас проводится распродажа компьютерной и офисной, а также иной техники».

В особый период компания продолжила успешно функционировать в привычном режиме, так как процессы и инструменты работы изначально адаптированы к дистанционному формату.

«Клиенты в удобное время могли делать заказы через «Личный кабинет» на сайте (он помогает самостоятельно пройти путь от оформления до получения) или оформлять заказ по телефону. Система электронного документооборота (партнеры подключаются бесплатно) дала возможность оперативно обмениваться договорами, счетами и закрывающими документами со многими партнерами», — рассказала директор по корпоративным продажам.

Для сохранения высокой скорости выполнения заказа компания внедрила B2B-платежи от Яндекс.Кассы и Сбербанка. Благодаря сервису срок проведения платежей сократился до 10-15 минут, тем самым уменьшились и сроки отгрузки. Сегодня можно заказать товар, оплатить и получить заказ за один день.

Как отметила Елена Шамбер, «бюджетные организации продолжали работать на удаленке с сохранением привычной организации закупок через тендерные

площадки. При этом требовалось оперативное исполнение заказа с опцией постоплаты. Большой опыт поставок согласно ФЗ №44, включая документарное сопровождение, накопленная экспертиза позволили принимать участие в тендерах, обеспечивая актуальные потребности. Гибкая система оплаты для бюджетных организаций сделала возможным срочное приобретение оборудования для организации дистанционной работы сотрудников государственных учреждений».

Для безопасности клиентов была запущена опция безопасной доставки с расширенной географией. При этом пункты выдачи заказов продолжали функционировать с усиленными санитарно-гигиеническими мерами, предоставляя возможность самостоятельного получения товаров.

«Постоянным клиентам и участникам программы лояльности оставались доступны опция отсрочки платежа, формирование предложения под техническое задание с учетом бюджета, а также эксклюзивные акции от производителей (в т.ч. на товары в ограниченном количестве на рынке). Все эти опции, безусловно, будут доступны партнерам и в будущем, — рассказала Елена Шамбер. — Кроме того, программа предусматривает накопительную систему, бонусы которой компания может потратить на актуальные потребности».

В поддержку новых партнеров в «Ситилинке» предусмотрены приветственные бонусы, а до 15 июля 2020 года действует акция «Кэшбэк 5%».



Отдел корпоративных продаж компании  
**СИТИЛИНК:**

пр. Ленина, 25, ТОЦ «Звезда»  
Московское ш., 163а, ТЦ «Империя»  
**Тел. +7 (846) 2-5555-71**  
zapros\_smr2b@citilink.ru



Нефтедобыча и сервис

# ДЕНЬ ГО ПРОВОД

## КОГДА ВОССТАНОВЯТСЯ ДОХОДЫ «НЕФТЯНКИ» — САМОГО СТАБИЛЬНОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА РЕГИОНА

**М**ы добываем сырую нефть и продаем ее в Германию, потому что внешний рынок, на мой взгляд, стабильнее внутреннего», — рассказывал «Делу» два года назад Андрей Данилин, директор самарских компаний «ВостокИнвестНефть» и НК «Действие», близких к известному в регионе бизнесмену и политику Михаилу Родионову. В 2020 году о стабильности остается только вспоминать.

Региональные нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании столкнулись с двойным ударом: их экономику обрушил вначале разрыв сделки ОПЕК+, а затем и всемирная «карантинизация» из-за распространения коронавирусной инфекции.

«В апреле наши обороты сократились почти на 70% по сравнению с апрелем прошлого года, всему виной падение цен на нефть», — заявляет «Делу» Андрей Данилин. Насколько в целом упала выручка нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаний региона, как это отразилось на экономике Самарской области и когда обороты одних из главных «добытчиков» доходов регионального бюджета снова начнут расти?

### ЗАКАЧКА

В Самарской области добывается около 3% всей российской нефти, производится 10% топочного мазута, по 7-8% автомобильного бензина, дизельного топлива и первичной переработки нефти. В 2019 году добыча полезных ископаемых, согласно данным областного министерства экономического развития и торговли, заняла первое место в струк-

туре валового регионального продукта, составив 20%.

В целом ВРП по итогам 2019 года оценивается в 1,615 трлн рублей. О том, какую часть в этом объеме занимает нефтяной и нефтесервисный сектор, можно судить, анализируя отчет Самарстата о структуре отгруженных товаров собственного производства и выполненных работ по отдельным видам экономической деятельности. Согласно этим данным, предоставление сервисных услуг «добытчикам» составляет 8,2% от доли ВРП сегмента «добыча полезных ископаемых». Извлечение из недр земли нефти и природного газа — 91,2%.

Крупнейшими нефтедобытчиками региона выступают АО «Самаранефтегаз», принадлежащее «Роснефти», и входящее в состав совместного предприятия АО «Нефтегазхолдинг» с испанской компанией Repsol S.A. ЗАО «САНЕКО». Основные НПЗ области — Сызранский



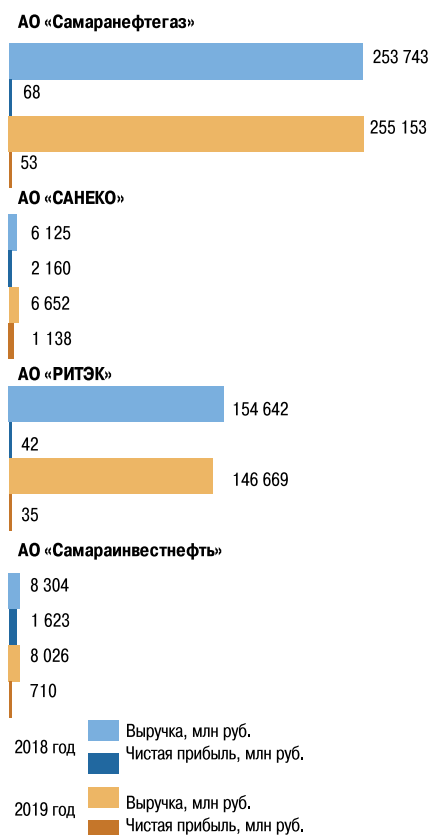
нефтеперерабатывающий завод, Куйбышевский нефтеперерабатывающий завод и Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод — тоже находятся в структуре «Роснефти». В числе их наиболее известных подрядчиков можно назвать такие крупные самарские предприятия, как «БашВзрывТехнологии-Восток», «Нефтехимсервис-Самара», «Роснефтегазмонтаж» и «Росэкойл».

Прошлый год оказался для нефтяников неплохим. В январе-августе 2019 года нефтедобыча по региону, согласно данным министерства экономического развития, составила 10,588 млн тонн, что на 104,2% больше, чем в аналогичном периоде 2018 года. В итоге объем добычи сырья в 2019 году оказался на уровне 16 млн тонн. В целом нефтедобыча и нефтепереработка стали в прошлом году одними из главных драйверов экономики Самарской области. «ИПП составил 101,6%. Ключевое влияние на величину показателя оказал рост промышленного производства в добыче полезных ископаемых (103,2% к 2018 году), по группе обрабатывающих отраслей (101%) и в водоснабжении; водоотведении, утилизации отходов (102%)», — констатируется в отчете самарского минэкономразвития за 2019 год. В обрабатывающем секторе ведомство также отметило положительную динамику производства кокса и нефтепродуктов.

Однако позитивный тренд нашел отражение в финансовых показателях далеко не всех региональных предприятий нефтяной отрасли. Согласно информации Самарастата, сальдированный финансовый результат компаний, добывающих черное золото, к 2019 году уменьшился с 142 113 млн до 117 561 млн рублей. Аналогичный показатель сервисных предприятий упал следом — с 4 289 млн до 3 651 млн рублей. Зато производство нефтепродуктов в прошлом году переживало не худшие времена. Сальдированный финансовый результат в этом сегменте составил 5 635 млн рублей. В прошлом году он был отрицательным, достигнув уровня в 115 млн рублей. Как следует из финансовых

## НА ВЕС ЗОЛОТА

Нефтедобывающие компании Самарской области показали снижение чистой прибыли по итогам прошлого года



Источник: «СПАРК-Интерфакс»

отчетностей предприятий, в 2019 году некоторые нефтедобытчики демонстрировали снижение показателя чистой прибыли на фоне умеренного роста оборотов. Это коснулось и «Самаранефтегаза» (выручка 255,153 млрд рублей в 2019 году), и ЗАО «САНЕКО» (6,652 млрд рублей оборотов по итогам 2019 года).

Несколько хуже обстояли дела у РИТЭКа (выручка 146,669 млрд рублей за 2019 год) и «Самаринвестнефти» (показатель выручки 8,026 млрд рублей), которые снизили свою выручку в прошлом году.

Чуть лучше себя чувствовали региональные нефтеперерабатывающие заводы. Два предприятия из трех крупнейших — Куйбышевский и Сызранский НПЗ — сумели увеличить не только вы-

ручку, но и прибыль, до 1,3 и 1,9 млрд рублей соответственно.

Совокупный финансовый результат по итогам 2019 года оказался хуже у «БашВзрывТехнологии-Востока», просевшего в оборотах. Также снизилась выручка у «Росэкойла», хотя чистая прибыль предприятия осталась практически неизменной. «Нефтехимсервис-Самара», в свою очередь, сумела нарастить обороты, однако не успела за прибылью. Увеличить оба финансовых показателя в 2019 году удалось только «Роснефтегазмонтажу».

Тем не менее нефтяники активно развивались и модернизировали свое производство. Сайт «Роснефти» сообщает, что в 2019 году на территории Новокуйбышевского завода катализаторов построили новый, не имеющий аналогов в России, высокотехнологичный «опытно-промышленный участок для производства катализаторов гидропроцессов». Новый комплекс, по информации представителей компании, необходим для отработки технологии производства с учетом перехода на крупнотоннажное производство. «До настоящего момента в России такие технологические возможности отсутствовали», — отмечают в компании. Одновременно группа занималась внедрением нового оборудования и технологий нефтедобычи, а также оптимизацией режима работы на «Самаранефтегазе». В общей сложности, благодаря программе энергосбережения в 2019 году предприятие сэкономило более 260 млн рублей, или 4% от общих энергозатрат. На Куйбышевском и Сызранском НПЗ «Роснефть» реализовывала программы повышения операционной эффективности. Экономический эффект от нее на обоих предприятиях по итогам прошлого года превысил 1,6 млрд рублей.

## СЛИВ ТОПЛИВА

«Мы, как, впрочем, и любые другие региональные компании, зеркально отражаем падение отрасли по всей стране. Мы выживаем за счет накопленных запасов, как и крупные холдинги. Разница только в абсолютных цифрах, а тенденция у всех одна. Объемы отгрузки те же, в ценах — обвал», — рисует черными красками картину 2020 года директор нефтяной компании «Действие».

Кризисный 2020 год принес и добычу, и переработке «идеальный шторм»: из-за пандемии и связанной с ней «изоляции» стал падать спрос на моторные

В АПРЕЛЕ ОБОРОТЫ  
СОКРАТИЛИСЬ **НА 70%**  
ПО СРАВНЕНИЮ С АПРЕЛЕМ 2019

топлива, а из-за обострения разногласий между странами-участницами соглашения ОПЕК+ разразился кризис ожидаемый резкого роста предложения нефти. В итоге цены на черное золото меньше чем за месяц обрушились в два раза. Так, цена нефти сорта Brent упала с \$50 до менее \$25 за баррель, а российской Urals опускалась до \$13 за баррель. Из-за падения цен до уровня 1999-2000 гг. большая часть российской добычи в апреле 2020 года, по оценкам Argus, оказалась убыточной. «В 2019 году при цене нефти Urals в Северо-Западной Европе на уровне \$63 за баррель компании России получали около \$16 за баррель после вычета транспортных расходов (фрахт, перевалка и внутренний трубопроводный транспорт) и федеральных налогов. В кризисный апрель 2020 года за вычетом операционных расходов их доход будет еще ниже — в диапазоне от минус \$6-8 за баррель», — заявили эксперты Argus. Обвал цен на нефть привел к совокупному снижению выручки российских нефтяных гигантов. Так, выручка «Лукойла» просела на 10% до 1,666 трлн рублей, «Газпром нефти» — на 12,2% до 0,51 трлн рублей, «Роснефти» — на 15% до 1,765 трлн рублей по сравнению с первым кварталом 2019 года. Совокупный показатель нефтепереработки января-апреля 2020 года, по информации министра энергетики РФ Александра Новака (авторская колонка для журнала «Энергетическая политика»), оказался на уровне 84% к прошлогоднему аналогичному периоду. «Меры по нераспространению коронавируса также повлияли на внутренний рынок нефтепродуктов. В России спрос в розничном сегменте на бензин и дизельное топливо в апреле 2020 года в регионах с активными мерами самоизоляции был ниже на 40-50% и примерно 30% соответственно, чем в 2019 году. Падение потребления авиакеросина еще более значительное — 50-60%», — подчеркнул он. В результате выпуск бензина, по оценкам Новака, в апреле снизился на 16%, производство дизельного топлива, напротив, увеличилось на 6-7%.

По информации министерства промышленности и торговли Самарской области, объем добычи черного золота за первый квартал 2020 года в натуральном выражении составил 4 млн тонн, или 100,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Индекс промышленного производства в стоимостном выражении оказался равен

100,9%. Объем отгруженной продукции составил 77,5 млрд рублей. При этом было переработано 5 млн тонн нефти, или 100,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. ИПП составил 100%. Объем отгруженной продукции оказался на уровне 16,7 млрд рублей», — сообщили «Делу» в минпроме. Оценить мартовские потери нефтяников Самарской области сложно. В открытом доступе опубликована только консолидированная отчетность нефтяных групп.

По данным Самарстата, объем добычи нефти в регионе в апреле 2020



года составил 1340 тыс. тонн. Это 97,2% от мартовского объема и на 5,3% больше апрельского показателя 2019 года. Гораздо сложнее апрель 2020 года выдался у региональных переработчиков. Объем первичной переработки нефти составил 46,4% к апрелю 2019 года, показатель января-апреля 2020 года — лишь 86,6% к аналогичному периоду. Производство бензина в апреле 2020 года составило 35,4% к апрелю 2019 года, дизельного топлива — 46,3%, мазута — 35,7%. Информацию о финансовых итогах апреля региональные нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании пока не раскрывают. В мае-июне объем нефтедобычи и нефтепереработки продолжит снижаться, так как ради стабилизации цен на сырье России пришлось пойти на новое соглашение. Его подписали 23 страны ОПЕК+ на два года — до 1 мая 2022 года. Согласно новым условиям, в течение первых двух месяцев, с мая по июнь, сокращение добычи должно составить 9,7 млн баррелей в сутки. С начала июля объемы планируется частично восстановить, ослабив ограничение до 7,7 млн баррелей в сутки.

## ГЛУБОКИЕ СЛОИ

«Я давно отошел от дел, мне интереснее сейчас путешествовать по Антарктике,

фотографировать...» — так встретил вопросы корреспондента «Дела» о том, как семейный бизнес переживает кризис, создатель частной нефтяной компании «Регион-нефть» Юрий Тайдаков. Обороты фирмы, управляемой сыновьями Тайдакова, в 2019 году превысили 9 млрд рублей. В самой компании на запрос «Дела» отвечать отказались.

Нефтяники региона неохотно комментируют происходящее. «Часть интересующей вас информации представлена в публикуемых компанией отчетах. Остальные данные являются конфиденциальной информацией», — сообщили в пресс-службе ПАО «Татнефть» в ответ на все вопросы корреспондента «Дела». В своем последнем ежеквартальном отчете компания отмечает, что ее выручка от реализации нефти за три месяца 2020 года упала на 26,2% по сравнению с прошлогодним периодом. По оценкам аудиторов предприятия, это произошло в основном за счет снижения цен. «Руководство ПАО «Татнефть» внимательно следит за ситуацией и реализует мероприятия по снижению отрицательного влияния указанных событий на компанию. Если цены не восстановятся в ближайшем будущем, это может негативно сказаться на финансовом положении и результатах эмитента», — сухая формулировка отчета — единственный комментарий компании. Финансовые показатели «Татнефть-Самара» за первый квартал 2020 года не раскрываются.

В пресс-службе «Самаранефтегаза», в свою очередь, сослались на слова главного исполнительного директора ПАО «НК «Роснефть» Игоря Сечина о «драматическом состоянии в целом глобального нефтяного рынка» и «принятых решениях о сокращении добычи», что вызовет «оптимизацию затрат». Сечин уже обратился к Владимиру Путину с просьбой о введении мер господдержки отрасли. Однако, согласно общенациональному плану действий, обеспечивающих восстановление занятости и доходов населения, рост экономики и долгосрочные структурные изменения, правительство пока что может поддерживать «нефтянку» только за счет создания «стимулирующих налоговых условий» для переработки сжиженного углеводородного газа и этана в нефтегазохимическую продукцию, а также условий для формирования фонда незаконченных нефтяных скважин (предоставление налоговых вычетов по уплаченным процентам по кредитам с повышающим ко-



эффицентом от 1,5-2). Одновременно государство хочет подтолкнуть модернизацию НПЗ и ввести запрет на импорт нефтепродуктов.

В «Транснефть-Приволжье» «Делу» пояснили, что оценка результатов финансово-хозяйственной деятельности компании осуществляется в контексте консолидированной отчетности всех предприятий «Транснефти». «Необходимая информация своевременно публикуется», — констатировал генеральный директор предприятия Дмитрий Бузлаев. В САНЕКО, РИТЭКе, «Самаринвестнефти», ГК «Самара-Нефть» и на областных НПЗ от каких-либо комментариев по теме отказались совсем.

Эксперты пока затрудняются предположить, сколько уже потеряли нефтедобывающие компании Самарской области, а с ними и региональный бюджет, и рынок труда, поставщики и смежники. «Ослабление курса рубля лишь в небольшой степени смогло уменьшить потери от снижения цен. Другую часть могло компенсировать

резкое снижение ставок экспортных пошлин и НДС, но уровень цен ниже \$15 за баррель нефти сорта Urals, при котором они должны были обнулиться, продержался недолго. А при ценах выше 25 долларов налоговая нагрузка уже восстановилась», — считает аналитик ГК «ФИНАМ» Алексей Калачев. Главной утратой для нефтяников, по мнению экспертов, стало снижение объемов экспорта из-за упавшего спроса и вынужденное сокращение нефтедобычи по соглашению России с ОПЕК. «Потери от падения объемов невозможно компенсировать ничем. Для поддержания нефтяного рынка и восстановления баланса Россия приняла на себя обязательство снизить нефтедобычу примерно на 23% от уровней, достигнутых в последние годы. Это очень много, но без этого вряд ли удалось бы обойтись, учитывая резкое сокращение мирового спроса на нефтепродукты и сырье для их производства в период пандемии и вводного повсюду карантина. Стоит отметить, что соглашение ОПЕК+ сработало. На фоне повсемест-

ного смягчения карантинных ограничений сегодня цены уже вернулись выше \$35 долларов и вплотную приблизились к уровню в \$40 за баррель нефти», — считает Калачев.

## ЧИСТЫЕ РЕЗЕРВУАРЫ

«Мы пока не сокращали ни людей, ни зарплаты, но многие игроки этого не минуют. Мелкие, возможно, начинающие компании уйдут с рынка. Сокращение рынка — сокращение бюджета. Наша отрасль в регионе традиционно одна из крупнейших поставщиков доходов в бюджет», — говорит Андрей Данилин. В этом плане, по мнению экспертов, в регионе действуют те же механизмы, что и на федеральном уровне.

Не только нефтяники региона по итогам 2020 года рискуют недополучить сотни миллионов рублей, но и бюджет. В обзоре Argus «Перспективы российской нефтяной индустрии в 2020 году. Год великого перелома» специалисты компании отметили, что ввиду кризи-



ТОЛЬЯТТИХИМБАНК

## Хотите ВЫСОКИХ достижений в бизнесе? ОТКРОЙТЕ РАСЧЁТНЫЙ СЧЁТ В ТОЛЬЯТТИХИМБАНКЕ

### ПРЕИМУЩЕСТВА:

- ОПЕРАТИВНОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД
- ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ И СТАБИЛЬНОСТИ
- ГИБКАЯ СИСТЕМА ТАРИФОВ
- КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА
- ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ФИНАНСОВОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ КЛИЕНТА

### ВОЗМОЖНОСТИ:

- УПРАВЛЕНИЕ СЧЕТОМ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ
- КРЕДИТОВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА (КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ, ОВЕРДРАФТ, БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ, АВАЛЬ ВЕКСЕЛЕЙ)
- ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ И КОРПОРАТИВНАЯ КАРТА VISA
- МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЁТЫ ОПЕРАЦИИ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ
- ИНКАССИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
- ДЕПОЗИТАРНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- АРЕНДА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ СЕЙФОВ

Расчётно-кассовое обслуживание в ТХБ — это **БЫСТРО! ВЫГОДНО! УДОБНО!**

- ул. Горького, 96, тел. 20-89-11
- ул. Матросова, 25, тел. 25-60-88
- ул. Юбилейная, 31Е, тел. 200-453
- ул. 40 лет Победы, 26, тел. 77-44-55

АО «Тольяттихимбанк» Генеральная лицензия Банка России №2507 от 03.07.2015 года



20-89-11



www.thbank.ru



vk.com/thb\_tit

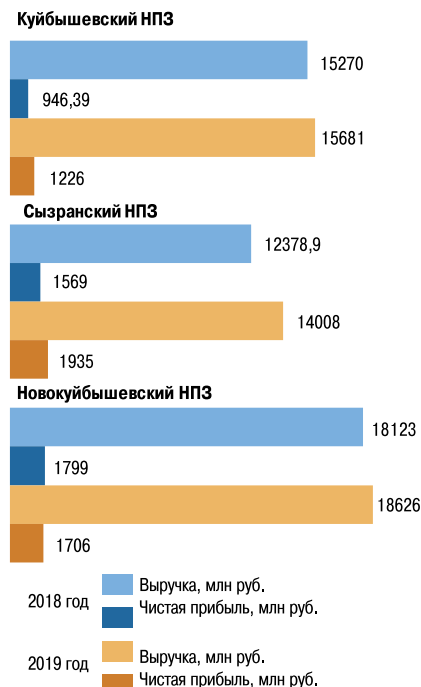
Росстат

са на нефтяном рынке потери российского бюджета в текущем году могут превысить \$50 млрд. С учетом того, что он планировался на уровне 20,379 трлн рублей, это составляет порядка 0,25%. Большая часть прогнозируемых потерь, по мнению аналитиков, будет обусловлена сокращением НДПИ примерно на 3,2 трлн рублей. Немаловажную роль при этом сыграет сокращение выплат экспортной пошлины, которые лишь частично компенсирует девальвация. При этом в бюджет, согласно предположениям экспертов Argus, поступят незапланированные доходы в объеме свыше 600 млрд рублей. «Это произойдет благодаря механизму демпфера и обратного акциза, из-за значительной разницы между ценами экспортной альтернативы и базовыми ценами на бензин и дизтопливо, а также снижения ставки обратного акциза. Хотя формально эти платежи придется на нефтяные компании и НПЗ, фактически эти деньги выплатят потребители через покупку топлива по более высоким ценам (относительно цен экспортной альтернативы)», — констатируют аналитики рейтингового агентства.

В министерстве промышленности и торговли Самарской области прогнозы относительно сокращения налоговых поступлений нефтяных компаний в региональный бюджет делать не стали. В ведомстве только отметили, что по итогам года в Самарской области прогнозируется снижение объемов добычи примерно на 12% к уровню прошлого года (с 16 млн тонн до 14 млн тонн). Согласно прогнозам Argus, по итогам 2020 года доходы нефтедобывающих компаний могут упасть на 40%. Под этим показателем подразумевается выручка за вычетом налогов и транспортных издержек. «Складывающееся на сегодняшний день положение дел может привести к сокращению прокачки нефти по системе «Транснефти» и повлияет на нефтесервисный сегмент. Тренд снижения объемов добычи черного золота окажет влияние и на нефтеперерабатывающую промышленность в стране в целом. Что касается Самарской области, то в период объявленной пандемии в АО «Новокуйбышевский НПЗ» и АО «Куйбышевский НПЗ» были проведены плановые ремонты, что позволило сохранить их производственный потенциал», — заявили в минпроме. Однако эксперты «Дела» считают, что именно нефтеперерабатывающие заводы ожидает значительное снижение объемов производства.

## ПРОКАЧАННЫЕ

Две из трех крупнейших нефтеперерабатывающих компаний Самарской области увеличили финансовые показатели по итогам прошлого года



Источник: «СПАРК-Интерфакс»

«Запреты на перелеты, ограничения на перемещения на автомобилях, падение пассажиропотока на всех видах транспорта обусловили падение продаж топлива на 30-40% в самый пик эпидемии. В целом по году можно ожидать снижения объемов производства НПЗ на 15-20%», — резюмировал аналитик ГК «ФИНАМ» Алексей Калачев.

В целом потери регионального бюджета в 2020 году посчитать сложно. Однако если придерживаться общероссийского тренда, то он может недосчитаться примерно 370 млн рублей (0,25% от запланированных 149,3 млрд рублей).

## РЕАКЦИЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ

«В мае мы вошли в период стагнации, но внешние факторы говорят о том, что поступательное движение к восстановлению все же не за горами», — говорит директор самарской нефтяной компании. — Американцы, мексиканцы — все эти ребята дают надежду на восстановление». Ранее среди возможных сценариев выхода из нефтяного кризиса в России аналитики рейтингового агентства НКР в обзоре «Рынок нефти на распутье» называли несколько вариантов. Так, они

отмечали, что если соглашение подпишут еще и США, Канада, а также другие нефтедобывающие страны, то Россия окажется в выгоде. В таком случае средний уровень цен на черное золото, по их утверждениям, должен составить от \$50 до \$55. Однако этот сценарий они называли маловероятным. Действительно, американцы отказались от участия в сделке, однако пообещали сократить добычу нефти, что может внушать сдержанные оптимистичные прогнозы.

Так или иначе, в своей авторской колонке для журнала «Энергетическая политика» министр энергетики РФ Александр Новак выразил надежду, что сделка ОПЕК+ позволит постепенно сбалансировать рынок. «Конечно, во многом результат действия соглашения будет зависеть от темпов восстановления мировой экономики, что соответственно повлечет повышение спроса на энергоресурсы. В этой связи мы с оптимизмом смотрим на Китай, который уже постепенно начал наращивать экономическую активность. Надеемся, что в течение нескольких месяцев мы увидим положительные изменения и в экономике других стран», — отмечает он. Однако в ближайшее время, по словам Новака, значительного роста стоимости барреля ожидать не стоит из-за текущего затоваривания рынка. «Балансировка может начаться во второй половине года вместе с восстановлением спроса на нефть по мере снятия ограничений и сокращения запасов за счет новой сделки ОПЕК+», — прогнозирует он. Одновременно Новак выразил надежду, что в течение года россияне не столкнутся с резкими колебаниями цен на топливо. «Для этого созданы необходимые налоговые и регуляторные инструменты. Кроме того, в пользу потребителя работает возникшая конкуренция между АЗС», — подчеркнул министр энергетики.

«Думаю, возвращение к восстановлению докризисных оборотов — это вопрос около полугода», — говорит Андрей Данилин. Этот осторожный оптимизм во взгляде на будущее региональной «нефтянки» разделяют эксперты «Дела»: «Похоже, что рынок увидел дно и развернулся», — утверждает в беседе с «Делом» аналитик Алексей Калачев. — Угроза повторного падения цен сейчас уже выглядит маловероятной». □

— Ксения Частова



# ПО ПРАВУ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОТВЕТСТВЕННЫХ

«Самаранефтегаз» реализует целевые экологические программы



»»» **День Волги ежегодно отмечается во всех поволжских регионах России 20 мая. Одни из приоритетных**

**принципов АО «Самаранефтегаз» сегодня — экологическая безопасность и эффективное использование природных ресурсов страны. Компания реализует ряд целевых экологических программ, активно участвует в мероприятиях, направленных на сохранение и приумножение рыбного богатства Волги.**

## Особая дата

Волга — одна из крупнейших рек не только в России, но и в Европе. Ее протяженность — 3,7 тыс. километров. Площадь бассейна, занимающего восемь процентов территории России, — 1,5 млн квадратных километров. В Поволжье расположена почти половина всех сельхозугодий и промышленных предприятий страны. Ежегодно по Волге стекает порядка 250 кубических километров воды.

Впервые празднование Дня Волги прошло в 2008 году в Нижнем Новгороде во время проведения X международного научно-промышленного форума «Вели-

кие реки — 2008». Затем к участию присоединились и другие регионы России: Волгоградская, Астраханская, Ярославская, Самарская области, Республика Татарстан. Праздник призван привлечь внимание властей и общественности к проблеме сохранения реки как не только национальной гордости страны, но и ценного стратегического природного ресурса.

## Экологически дружелюбное общество

«Самаранефтегаз», более 80 лет разрабатывающий месторождения Самарской области, применяет самые высокие стандарты экологической политики. В приоритете предприятия — рациональное использование природных ресурсов и охрана окружающей среды. Руководство акционерного общества уверено, что каждый сотрудник должен вносить свой вклад в охрану окружающей среды, поэтому поощряет участие работников в экологических акциях, таких как высадка деревьев в «Самарской Луке», уборка и вывоз мусора с особо охраняемых природных территорий регионального значения «Ботанический сад» и «Древой дуба», выпуск мальков в Волгу. Предприятие сотрудничает с рыбопи-

томником в селе Винновка, где выращиваются сеголетки разных подвидов. Только в 2019 году нефтедобытчики выпустили в бассейн Саратовского водохранилища более 10 тыс. молодых стерлядей и 71 тыс. мальков толстолобика и сазана. В течение 10 лет нефтяниками в Волгу было выпущено свыше двух млн мальков под строгим контролем представителей Средневолжского территориального управления Росрыболовства. «Искусственное воспроизводство водных биоресурсов ведется в целях сохранения биологического разнообразия и увеличения популяции ценных промысловых рыб. Нефтяники, следуя политике социальной ответственности НК «Роснефть» и строгому соблюдению природоохранного законодательства, ежегодно участвуют в воспроизводстве речной фауны», — сообщает начальник управления охраны окружающей среды АО «Самаранефтегаз» Максим Паис.

## Вклад в общее будущее

Предприятие стремится просвещать подрастающее поколение в области охраны окружающей среды. Акционерное общество ежегодно организует передвижную выставку «Рыбное богатство Волги», созданную при помощи лаборатории популяционной экологии Института экологии Волжского бассейна Российской академии наук. Экспозицию выставки составляют ценные породы рыб Саратовского водохранилища, в том числе находящиеся на грани исчезновения. В 2019 году экспозиция побывала в школах Сергиевского, Нефтегорского, Кинель-Черкасского, Безенчукского, Похвистневского районов, а также г. Самары.

«Самаранефтегаз» будет и дальше выполнять обязательства по реализации комплексного подхода к обеспечению экологической безопасности, экологические вопросы для Общества всегда будут в числе приоритетных.

# ДВОЙНАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

**ПСБ начинает прием заявок в рамках государственной программы поддержки предпринимателей под 2%**

Какие проблемы бизнеса могут помочь решить банковские программы, насколько доступны они для предпринимателей Самарской области, как эффективно выстроить взаимодействие банка и бизнеса дистанционно и добиться устойчивости в нестабильный период, «Делу» рассказала заместитель регионального директора по работе с малым бизнесом операционного офиса «Самарский» ПСБ Елена Козеева.

— В период распространения новой коронавирусной инфекции с какими проблемами бизнеса вам приходится чаще всего сталкиваться?

— Главная проблема практически каждого бизнеса сегодня — снижение спроса на продукцию, что, в свою очередь, ведет к снижению выручки. Согласно данным апрельского индекса RSBI (ежемесячное исследование настроений малого и среднего бизнеса, проводимое ПСБ совместно с «Опорой России»), последствия пандемии негативно сказались на 80% компаний — столько участников опроса указали снижение спроса на товары и услуги (в апрельском замеры приняли участие владельцы и топ-менеджеры 1612 компаний сектора МСБ из всех регионов РФ. — Прим. ред.). В Самарской области фаза снижения продаж длится с начала 2019 года. В I квартале 2020 года 55% региональных компаний, согласно данным нашего исследования, потеряли в выручке.

— Чтобы поддержать бизнес, правительство РФ объявило о запуске ряда государственных программ. В каких программах участвует ваш банк? Насколько они востребованы в Самарской области?

## ПСБ ПРИНИМАЕТ ЗАЯВКИ НА КРЕДИТЫ БИЗНЕСУ ПОД 2%

— ПСБ участвует во всех государственных программах поддержки: это и льготное краткосрочное кредитование под 0% годовых на выплату заработной платы сотрудникам компаний, наиболее пострадавших от распространения коронавирусной инфекции, и госипотека по сниженной ставке, направленная на поддержание строительной отрасли и спроса на кредитные продукты, и новая программа кредитования предпринимателей под 2%.

По состоянию на 1 июня одобрение по кредитам на выплату зарплаты от банка получили 362 компании Самарской области, объем одобренных заявок превысил 350 млн рублей. В числе первых льготный кредит получила тольяттинская компания, занимающаяся ресторанной деятельностью и организацией доставки продуктов питания.

Также клиенты проявляют интерес и к госпрограмме по ипотеке. Первый кредит по сниженной ставке в Самарской области мы выдали в Новокуйбышевске спустя 10 дней после запуска программы.

— В начале мая Президент РФ Владимир Путин объявил о дополнительных мерах поддержки бизнеса, в частности была озвучена программа кредитования под 2%. В чем ее особенности?

— Уникальность этой программы в том, что предприятию, сохранившему занятость сотрудников на уровне 90% с даты

оформления кредита и до 1 апреля 2021 года, вся сумма кредита и начисленные проценты будут погашены за счет субсидий государства. То есть, выполнив все условия, предприятие получает безвозмездную помощь.

Если же занятость сохранится на уровне 80%, то государство субсидирует половину кредита. В случае если вышеуказанные условия не будут соблюдены, кредит необходимо погасить до 30 июня 2021 года уже по рыночной ставке.

— Кто и как может воспользоваться данной программой?

— Воспользоваться ей могут как фирмы с небольшой численностью сотрудников, так и крупный бизнес, чья деятельность относится к отраслям, в наибольшей степени пострадавшим в условиях распространения коронавирусной инфекции или требующим поддержки для возобновления деятельности. При этом у представителей малого бизнеса в расчет берутся как основные, так и дополнительные коды ОКВЭД, внесенные в ЕГРЮЛ/ЕГРИП по состоянию на 1 марта 2020 года, у остальных заемщиков — только основной код. Также деятельность заемщика не должна быть приостановлена, а компания не должна находиться в стадии ликвидации или банкротства. Оформить заявку на кредит под 2% годовых по минимальному пакету документов клиенты могут до 1 ноября 2020 года как онлайн, так и обратившись к своему персональному менеджеру. Воспользоваться деньгами можно без визита в банк — откроем счет и зачислим средства дистанционно.

Полученное финансирование компании смогут направить на широкий круг целей, в том числе на погашение ранее взятых кредитов, выплату заработной платы и другую предпринимательскую деятельность, за исключением выплаты





дивидендов, выкупа собственных акций или долей в уставном капитале, благотворительности.

— А на какую помощь со стороны ПСБ могут рассчитывать компании, чья деятельность не входит в утвержденный перечень отраслей, пострадавших от коронавируса? Ведь мы понимаем, что в поддержке нуждаются практически все сегменты бизнеса.

— В конце марта для таких клиентов мы запустили собственную программу реструктуризации, которая распространяется в том числе и на онлайн-кредиты. Клиенты могут получить отсрочку по оплате процентов, основного тела кредита или всех платежей. Каждое обращение мы рассматриваем в индивидуальном порядке, предлагая наиболее комфортный сценарий выхода из сложившейся ситуации.

Также у нас не останавливались выдачи и по программам субсидирования Минэкономразвития и стимулирования ЦБ, в рамках которых бизнес может получить льготное финанси-

## ПСБ РАЗВИВАЕТ ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ

рование по ставке до 8,5% годовых на пополнение оборотных средств, инвестиционные цели, в том числе рефинансирование инвестиционных кредитов.

— Сколько предприятий региона обратилось в банк с целью проведения реструктуризации своего кредита в марте-мае 2020 года?

— Наша программа по реструктуризации работает в полном объеме и любое обращение клиента не остается без внимания банка. С начала карантинных мероприятий в Самарской области мы приняли 73 заявки от малого и среднего бизнеса на реструктуризацию, по 68

из которых уже получено положительное решение.

— Рассказывая о реализуемых в банке мерах поддержки, вы не раз говорили о том, что все продукты доступны для оформления онлайн. Насколько ПСБ был готов к возросшему числу онлайн-обращений?

— Сложившаяся эпидемиологическая ситуация стала отличным стимулом для большинства банков усовершенствовать свои онлайн-каналы и форсировать развитие отдельных бизнес-процессов в сторону диджитал. ПСБ был готов к возросшему трафику. Мы давно работаем над тем, чтобы наши продукты образовывали единую финансовую экосистему, состоящую из группы сервисов, направленных на удовлетворение потребностей клиентов в различных сферах деятельности в одной точке.

Например, в конце мая мы запустили круглосуточный онлайн-сервис помощи «Антивирус», включающий юридические и телемедицинские услуги, а также психологические консультации по вопросам, связанным с коронавирусной инфекцией. Кроме того, пользователям доступна опция HR-сервиса: составление резюме, его размещение на площадках по поиску работы, мониторинг вакансий.

Также ПСБ первым запустил услугу онлайн-факторинга и онлайн-сервис по подготовке налоговой декларации для представителей малого бизнеса - услуга доступна всем предпринимателям, включая тех, кто не является клиентом банка, и позволяет без открытия расчетного счета подготовить декларацию в три клика.

— Банковская сфера — это тоже одна из отраслей экономики. Что помогло вам сохранить устойчивость в период мировой нестабильности? Какими антикризисными механизмами воспользовался ваш банк?

— Первый квартал текущего года банк завершил по плану, увеличив прибыль по МСФО на 26% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Достигнутые результаты в период экономического кризиса — результат слаженной работы всех подразделений, своевременная реакция на происходящие изменения и правильная политика по оценке рисков.

ОТЕЛЬЕРЫ

# ПРОСЬБА ПОБЕСПОКОИТЬ КАК РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОТЕЛИ ВЫДЕРЖИВАЮТ ОТСУТСТВИЕ СПРОСА И НА ЧТО НАДЕЮТСЯ В БУДУЩЕМ

**П**очему мы работаем? Даже три копейки, которые мы сейчас зарабатываем, для нас важны, они позволяют хоть как-то поддерживать отель. Для собственника закрытие отеля — колоссальные убытки. Все равно придется оплачивать охрану, тепло, электричество. Налог на недвижимость никто не отменит. Полная консервация объекта приведет к его разрушению. Такое положение дел во всей стране», — в голосе директора управляющей компании «МТЛ-Отель» Юрия Трахтенберга звучат нотки сдержанности, выдающие накопившееся за три месяца локального апокалипсиса негодование. Отчасти искусственно раздутый к ЧМ по футболу 2018 года самарский гостиничный рынок и до кризиса испытывал дефицит спроса. Сегодня жизнь самарских отельеров похожа на страшный сон: в гулкой пустоте просторных холлов гостиниц — полумрак, графики отпусков сотрудников превратились в ребусы, решение которых призвано сохранить

дорогостоящий квалифицированный персонал, а Роспотребнадзор из контролирующего органа превратился в карательный.

По данным правительства РФ, отрасль гостеприимства недосчитается из-за коронавируса 1,5 трлн рублей. Численность занятых в сфере человек — 2,5 млн по стране. В сово-

купности со смежными отраслями — до 7 млн человек. Потери российских отелей



**ЮРИЙ ТРАХТЕНБЕРГ:**  
«БИЗНЕС НАЧНЕТ  
ПОДНИМАТЬСЯ К 2023 ГОДУ»



только за летний период федеральными экспертами оцениваются в 7,5-9,5 млрд рублей ввиду закрытых границ и снижения перемещений внутри страны. «Такого кризиса не было за последние пятьдесят лет», — комментируют представители гостиничного бизнеса в федеральных СМИ. Правительство РФ обещает начало восстановления отрасли, а именно запуск межрегионального туризма, уже с первого июля. Когда очнутся от кошмарного сна отели Самарской области?

## ВНЕПЛАНОВЫЕ ВИЗИТЫ

Выступая на одном из майских антикризисных совещаний в правительстве, зампреда правительства РФ Дмитрий Чернышенко с надеждой отмечал, что туристическая отрасль страны должна вернуться в рабочий режим уже с первого июля этого года. В ближайшее время, по прогнозам Чернышенко, в полную силу смогут



работать и региональные отели. На федеральном уровне разработан план поддержки российских отельеров. Пойдет ли Самарская область по этому плану?

В российском правительстве планируют развивать внутренние туристические маршруты в такие регионы, как Калининградская область, Хакасия, Байкал, Горный Алтай. Другая мера — поддержка семейного туризма (особенные тарифы для семей с детьми). Развивать также планируют автомобильный туризм — Ростуризм собирается выделять гранты предпринимателям, осуществляющим строительство кемпингов. Частный сектор (сдача жилья внаем) планируют снабдить субсидиями, при условии, что частники действуют легально и с выполнением сантребований и требований МЧС. В целом, программы предполагают развитие туристических направлений для отдыха. Самара, по оценкам экспертов, более перспективна в развитии делового туризма. Эту перспективу создают и географическое положение региона, и транспортные сети, и возможность реализации речных перевозок, ведь сфера гостеприимства напрямую зависит и от работы транспортной инфраструктуры. «Считается, что отдача от отраслей, которые участвуют в формировании турпродуктов, составляет до 10% от валового регионального продукта в отельных регионах», — комментирует в беседе с «Делом» генеральный менеджер самарского отеля 7 AVENUE HOTEL&SPA 5\* Михаил Мальцев, бывший глава департамента туризма правительства Самарской области.

Гостиничный рынок в Самарской области, по оценкам экспертов, перенасыщен: в конце 2019 года 450 предприятий отрасли работали с загрузкой около 60% и рентабельностью на уровне от трех до пяти процентов. В сфере заняты около 15-18 тыс. жителей региона, обслуживающих в основном корпоративный сегмент, поэтому на загрузке самарских отелей ощутимо сказывается график нерабочих дней в году. По оценкам участников рынка, длинные зимние и весенние выходные снижают потенциальную загрузку самарских гостиниц на 15%.

По отчету Самарского статистического ежегодника, в 2018 году на территории региона насчитывалось 280 гостиниц и «аналогичных средств



размещения», с почти 17 тыс. мест в них. За год самарские гостиницы посетили 656,4 тыс. человек, из которых 587,8 тыс. — граждане Российской Федерации. Годом ранее, до проведения чемпионата мира по футболу, регион посетило на 14% меньше, 564,7 тыс. туристов, 532,2 тыс. из которых являлись гражданами нашей страны. Наибольшее число гостей приезжает из таких регионов, как Ульяновск, Пенза, Оренбург, Башкортостан, Татарстан. Значительный объем поездок в регион приходится на жителей соседнего Уралья (Казахстан). В регионе высоко развито транспортное сообщение с Москвой.

С началом пандемии в Самарской области деятельность гостиниц не была ограничена. Сегмент работал в режиме непрерывно действующих предприятий. Только принимать было некого. «Проведение массовых, корпоративных мероприятий запрещено. Многие компании приняли решение об исключении командировок. Гостей нет, — поясняет ситуацию Юрий Трахтенберг. — Более чем на 90% сократилась выручка. Цена на номер в среднем снизилась на 30%».

Понимают масштаб проблемы и региональные чиновники. «Сегодня деловой туризм под давлением пандемии. В ближайшее время самарские отельеры будут работать в условиях сжатого рынка, но регион заинтересован в этой отрасли как в точке роста и формирует условия повышения при-

#### ПРОИЗВЕСТИ «ФУРОР»

Юлианна Лапшова пытается повысить спрос на отель активностью в соцсетях

влекательности Самарской области как для делового туризма, так и для отдыха», — говорит «Делу» глава областного минэкономразвития Дмитрий Богданов.

«Средняя температура по больнице» самарского гостиничного бизнеса приблизительно одинаковая: и хостелы, и бутик-отели, и небольшие гостиницы, и крупные сетевые игроки стоят пустые. Около 80% гостей Самары примерно в равных долях делят между собой пять основных отелей региона: 7 AVENUE HOTEL&SPA 5\*, Holiday Inn Samara, Renaissance Samara Hotel, «Ibis Самара» и построенная к ЧМ 2018 года близ главной площади города гостиница Lotte. Сегодня можно говорить о 2-4% заполняемости их номеров. Лучше положение только в столичных отелях — около 5%. При этом эксперты отмечают рост уровня затрат крупных отелей за последние пять лет (в том числе и из-за ослабления рубля) в 2,5 раза. Емкость отрасли, по оценкам участников рынка, сократилась еще в 2019 году на 20% по сравнению с 2013 годом.

#### ОБАЯНИЕ СКРОМНОСТИ

В трехзвездочном мини-отеле «Фурор», расположившемся в самом центре исторической части города, небольшое оживление спроса почувствовали уже в июне. «Люди начали приезжать в командировки. В марте, апреле в связи с пандемией бронирований практически не было, а заранее сформированные брони отменялись. Отрасль сейчас находится в упадке. Для ее восстановления нужно, в первую очередь, снять ограничительные меры и заручиться поддержкой государства», — комментирует в беседе с «Делом» управляющая отеля Юлианна Лапшова. Цена стандартного номера в отеле около 2,3 тыс. рублей. Отель борется с кризисом спроса всеми доступными путями: поддерживает активность в социальных сетях, предлагает почасовые антикризисные тарифы и продвигает аренду конференц-залов, однако фурора на рынке это пока не производит. По оценкам экспертов, с начала пандемии закрылось уже 10-15% гостиниц региона, в основном

# 60%

загрузка самарских гостиниц в 2019 году

небольших предприятий. «Тенденция сохранится до конца года, потому что восстановиться из-за финансовых проблем многие гостиницы уже не смогут», — говорит «Делу» Михаил Мальцев. Однако небольшие гостиницы, такие как «Фурор», сдаваться не спешат, рассчитывая не только на свою конкурентоспособность за счет гибкости в ценовой политике, но и на помощь государства. «Малые отели должны остаться, в этом заинтересовано и наше государство. Независимо, большой или малый отель, мы также предоставляем рабочие места и платим налоги. Если отель закрывается, налоговых поступлений становится меньше. У нас в Самаре достаточно много небольших отелей, поэтому мы надеемся, что выйдем из кризиса и продолжим свою работу. Перспективы развития у нас, конечно, есть. Мини-отели были и остаются пока что самым доступным в плане законов и финансирования вариантом для многих начинающих отельеров и не только», — верит в лучшее Юлианна Лапшова.

## ОТКУДА НЕ ЖДАЛИ

«Претензий к бренду нет. Мы получили право на скидки по роялти. Кроме того, на время ограничений нас освободили от регулярных платежей. Мы начнем их вносить со скидкой 50% через 90 дней после снятия ограничений. И владельцы бренда, и собственник отеля понимают, что бизнеса сейчас нет, что нужна помощь», — говорит управляющий сетевым отелем Holiday Inn Samara. Основную помощь отельеры ждут от государства.

Около 300 тысяч предприятий индустрии гостеприимства, туризма, красоты, общественного питания, фитнеса и спорта подписали открытое письмо президенту РФ, в котором просят Владимира Путина помочь им выйти из кризиса, в первую очередь изменив налоговую систему. Профессиональные сообщества уверены, что поможет им несколько важнейших мер: введение специального налогового режима для «человекоемких» отраслей — промежуточного между ОСНО и УСН; снижение ставки НДС до 10% для отраслей с входящим льготным НДС 10%; максимальная



ставка страховых взносов в размере 15% для всех организаций в этих отраслях, вне зависимости от принадлежности к МСП, кодам ОКВЭД и МРОТ в связи с высокой долей ФОТ (до 40% от оборота); пересмотр с 1 февраля 2020 года критериев внесения в реестр МСП для этих отраслей, исключив из критериев количество сотрудников, ввиду высокой доли ФОТ в силу отраслевой специфики. Собеседники «Дела» из числа самарских предпринимателей такие инициативы поддерживают.

Согласен с необходимостью уменьшения числа условий для получения помощи и бизнес-омбудсмен в

**НА 30%**  
**СНИЗИЛАСЬ ЦЕНА**  
НА НОМЕР  
В САМАРСКИХ ОТЕЛЯХ

Самарской области Евгений Борисов. «Для меня самое главное сейчас — не придумывать новую форму поддержки, а сделать так, чтобы если есть представитель реально пострадавшей отрасли — де-факто, а не по ОКВЭД им является, — он должен получить гарантированные формы поддержки: льготные кредиты и, кроме того, списания и отсрочки по налоговым платежам», — говорит уполномоченный по защите прав предпринимателей в Самарской области Евгений Борисов.

В ожидании новых форм поддержки самарские отельеры исполь-

### ДЕ-ФАКТО

Евгений Борисов за то, чтобы помощь получил весь пострадавший бизнес без допусловий

зуют то, что есть. В небольшой эффективности мер поддержки и собственных идей по возвращению оборотов бизнеса говорят все собеседники «Дела».

«Мы обратились за поддержкой в виде субсидий, в банк за льготным кредитом на оплату труда. Мы воспользовались всеми причитающимися мерами поддержки, которые были предусмотрены для предприятий, входящих в наиболее пострадавшие отрасли. Безусловно, это хорошо, — говорит Михаил Мальцев, — но падение оборота было очень серьезным. Чтобы компенсировать все потери и вывести предприятие в прибыль, потребуются продолжительное время и очень серьезные механизмы поддержки». В отеле сообщают и о снижении стоимости номеров. В июне цена за номер 7 AVENUE HOTEL&SPA 5\* не только ниже прошлогодней, но и ниже мартовской и апрельской. «Мы снизили цены в попытке увеличить объем заселения, но вариации с ценой не дают роста по потоку», — комментирует Мальцев. Ресторан отеля работает в дистанционном режиме. Для каждого туриста предусмотрены индивидуальные виртуальные экскурсии по городу. Их можно скачать на смартфон и пройти по улицам города.

«Мы относимся к сегменту крупного бизнеса, поэтому у нас отсрочка по уплате налогов составляет полгода. Это декоративная мера, так как сегодня нет выручки. Вторая мера поддержки — это отмена проверок на шесть месяцев. Больше никакими мерами поддержки мы воспользоваться не можем. Если посмотреть, что означает слово «отсрочка» в слове, будет совершенно очевидно, что это нельзя назвать словом «поддержка», — считает Юрий Трахтенберг. Кроме того, отель может воспользоваться льготным кредитом под 2%, который может быть списан через год в случае, если не более чем на 10% будет снижена численность персонала с 1 июня 2020 года. Пока Holiday Inn Samara сохраняет своих 170 сотрудников. Программы минтруда в этом мало помогают. «Я не могу отдать своих высококвалифицированных, обученных за миллионы



рублей сотрудников на общественные работы, — говорит Трахтенберг. — Уволилось за время кризиса по разным причинам всего три человека. Потому что люди понимают, где они работают, они гордятся своим местом работы. Один, кстати, уже вернулся назад».

## ЭВАКУАЦИОННЫЙ ВЫХОД

«Даже несмотря на возможную отмену режима самоизоляции, быстро поток клиентов в отелях не восстановится. Предполагаем, что до конца года у нас будут генерироваться достаточно серьезные убытки в отрасли гостиничного бизнеса», — говорит в беседе с «Делом» Михаил Мальцев.

Большинство гостиниц региона с марта проводят оптимизацию, выводя из эксплуатации часть номерного фонда. «Каждый месяц продления режима самоизоляции уносит год у гостиничного бизнеса. Сейчас мы можем рассчитывать, что бизнес начнет подниматься к 2023 году», — говорит «Делу» Юрий Трахтенберг. Возобновление корпоративных поездок будет способствовать росту гостиничной отрасли, рассчитывать на это можно с осени, однако многие отели опасаются второй и третьей волны заболеваемости в регионе, которая придется на самый высокий для самарских гостиниц сезон. Тогда вопрос будет заключаться в том, кто из отелей сможет использовать финансовую подушку и пережить этот период.

Немного быстрее, по мнению собеседников «Дела», будет восстанавливаться сегмент апарт-отелей и полуправительственных гостевых домов. «Конкурировать с таким сегментом очень сложно, потому что по факту они лишены необходимости проводить многие процедуры, которые проводят отели: классификации, выполнение требований Роспотребнадзора и другие. Спрос на апартаменты тоже заметно сократился, но затратная часть для многих владельцев жи-

**ПРОХОДИЛИ**  
Михаил Мальцев  
видит выход  
в повышении  
привлекательности  
региона



НА **15%**

снижают потенциальную загрузку отелей зимние и весенние выходные

лой недвижимости ниже», — говорит Михаил Мальцев.

Выход из кризиса отрасли в целом участники рынка видят даже не в помощи их отдельно взятым предприятиям, а в повышении привлекательности региона, в том числе инвестиционной привлекательности, снижении НДС в сфере туризма и гостеприимства, отмене визового режима со странами, не угрожающими России потоком трудовых мигрантов, и грамотном продвижении. «По сути вся инфраструктура для отдыха, развлечения в Самарской области создана, ее нужно наполнять. Необходимо рекламировать именно эти ресурсы, не распыляться на новые направления, о которых сейчас может идти речь, но инфраструктура которых се-

годня не подготовлена», — советует экс-руководитель самарского департамента туризма Михаил Мальцев. По его мнению, нужно продвигать регион среди его же жителей, которые мало путешествуют по области. «Чтобы отрасль быстрее восстановилась, надо сделать акцент на активизации индивидуальных туров, когда можно сесть в машину с семьей и поехать в город Самарской области — Самару, Тольятти, Сызрань, в районы, на турбазы. На этом необходимо делать акцент, рекламировать свои ресурсы», — говорит Мальцев.

Активность на рынке туров выходного дня внутри области была замечена еще в мае. «Люди устали находиться дома. Мы не практикуем, как это было раньше, коллективные экскурсии, но проводим семейные туры, с соблюдением всех установленных требований безопасности, вырос спрос на аренду загородных домов, — рассказывает «Делу» владелец экофермы «В моих лугах» Максим Смирнов. — За время полной изоляции мы готовили ферму к летнему сезону, повышали комфортность гостевых домов, улучшали инфраструктуру. Спрос, думаю, будет выше прошлогоднего». Крупные же отели региона гостей по осени начнут считать, не раньше. По осени какого года? Вопрос остается открытым. **D**

— Анна Русева

«ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ ОТДЫХА В РЕГИОНЕ СОЗДАНА, ЕЕ **НУЖНО НАПОЛНЯТЬ**»



Туризм

# НЕЛЕТНАЯ ПОГОДА

**ЧТО СТАНЕТ С ТУРБИЗНЕСОМ ПОСЛЕ  
КРИЗИСА И НА ЧЕМ ХОТЯТ ВЫЕХАТЬ ТЕ,  
КТО СМОЖЕТ СПАСТИСЬ**

**Н**ет смысла мне комментировать, комментарий может быть только нецензурный. Какой смысл раздражать людей этими вопросами? Мы съехали из офиса, а мне пришло досудебное уведомление о том, что я не предупредила за два месяца об этом. Это бессмысленно в нашей стране», — ответили «Делу» на вопрос о текущем положении отрасли в самарском турагентстве «Топ Тревел». Владелица туристического агентства Наталья Богданова в бизнесе не новичок. Ее клининговая компания «Топ Левел» работает в Самаре с 2009 года, непрерывно наращивая обороты. В по-

следние два года выручка «Топ Левел» стабильно превышала 80 млн рублей, при показателе чистой прибыли на уровне 3,7-9,1 млн. Туристическому направлению бизнеса Богдановой в этом году девять лет, отпразднует ли фирма десятилетний юбилей — большой вопрос. Для турагентств не самые положительные тенденции наметились еще задолго до изменения эпидемиологической ситуации в мире — возрастающая доля прямых продаж от перевозчиков ввиду всеобщей цифровизации составляла все большую конкуренцию привычным дистрибуторам в этой сфере в лице турагентств.

Переживет ли самарский турбизнес кризис этого года и какую роль в борьбе за его выживание сыграет государство?

## НАЦИОНАЛЬНЫЙ МАРШРУТ

О плане спасения, разрабатываемом правительством РФ, много говорилось с начала ввода ограничений. Его долго ждали, российская туристическая отрасль едва ли не больше остальных пострадавших. Наконец, в июне началось — в рамках реализации программы восстановления экономики страны от последствий пандемии Федеральное агентство по туризму было передано из ведения Минэкономразвития непосредственно правительству Российской Федерации. Однако говорить о положительном эффекте повышения статуса Ростуризма пока рано.

По словам премьер-министра Российской Федерации Михаила Мишустина, в национальный план включены



такие меры относительно туристической отрасли, как льготы на ранее выданные кредиты предприятиям отрасли, а также «расширение господдержки внутренних и въездных туроператоров». В планах правительства — восстановление межрегионального туризма уже к первому июля этого года. Границу уже сегодня можно пересекать с рабочими поездками, навещать родственников за рубежом, а также выезжать на лечение.

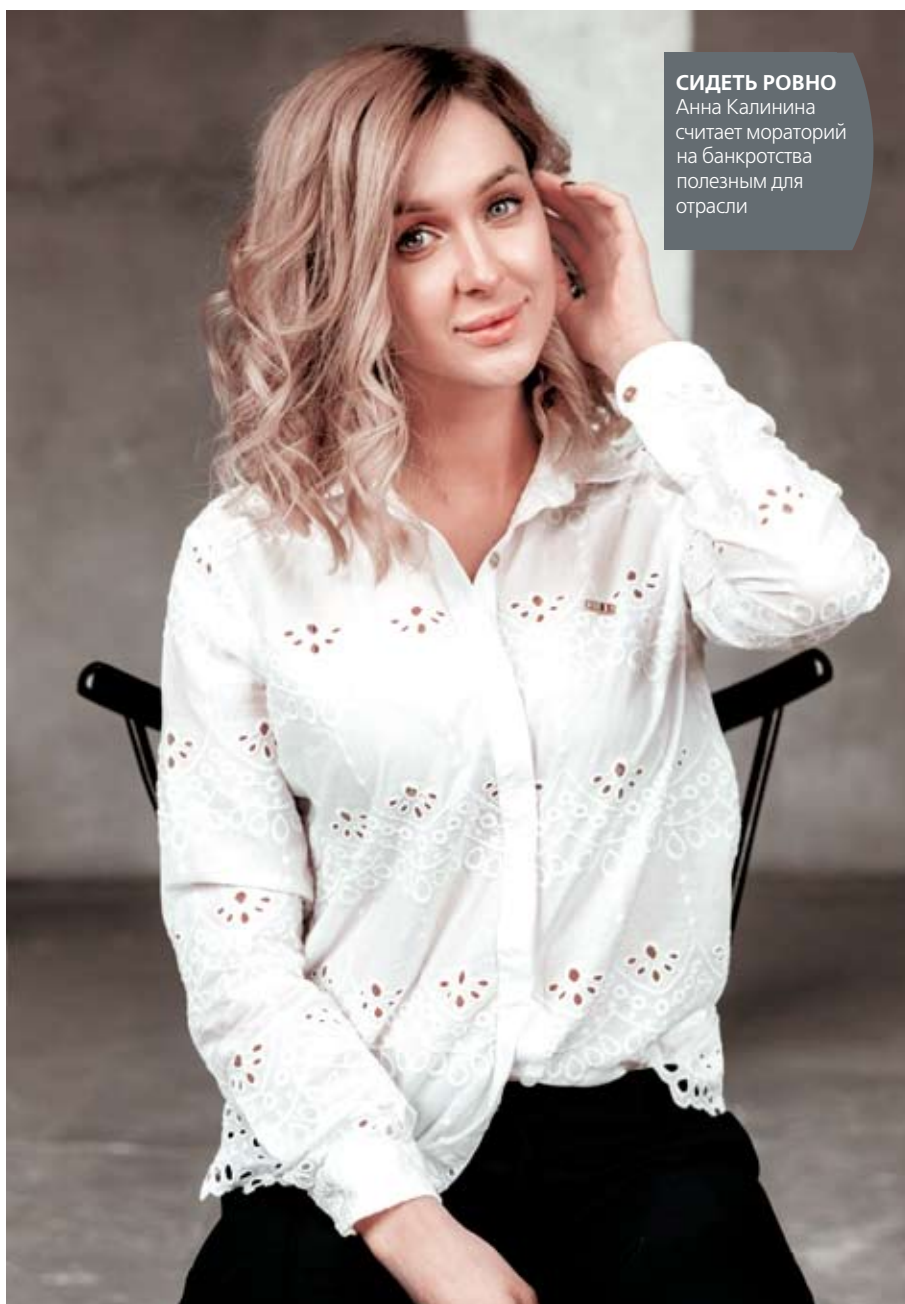
«Знаю, что многие мои коллеги остались разочарованными объемом этих мер поддержки. Вероятно, это не вина Ростуризма или Министерства экономического развития, они честно старались, но — не получилось. Что будет дальше, как будет развиваться туризм в России в связи с указом президента? (По подписанному президентом РФ Владимиром Путиным 9 июня указу туроператоры будут вправе переносить сроки несостоявшихся в связи с началом пандемии туров на более позднее время. — Прим. ред.) Поживем — увидим. По крайней мере, очень хочется, чтобы туриндустрия когда-нибудь по праву заняла свое место среди других отраслей экономики», — заявлял в федеральных СМИ вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим Прасов. В отличие от большинства стран мира, где туризм приносит от 10 до 20% ВВП, в России, по некоторым оценкам, показатель находится в районе 1%.

## ГОРОД-КУРОРТ

По данным Самарского статистического ежегодника, самый высокий показатель числа туристических фирм в Самарской области за последние 10 лет был достигнут в 2018 году. Самарских турфирм насчитывалось всего 309. Среднесписочная численность работников в этом сегменте — около 850 человек. В 2018 году самарскими компаниями было реализовано 69,3 тыс. турпакетов стоимостью 4455,4 млн рублей, в том числе по зарубежным странам — 37,5 тыс. турпакетов стоимостью 3592,7 млн рублей.

В 2018 году Самарскую область посетило 1,2 млн туристов, на 37% больше, чем в 2017 году, объем туристических услуг в 2018 году по сравнению с предыдущим годом вырос на 16% — конечно, благодаря проведению игр чемпионата мира по футболу в Самарском регионе.

«Самара в основном город для бизнес-туризма. С туристическими целями приезжают сюда единицы», — объясняет в беседе с «Делом» Юрий Трахтенберг, генеральный директор «МТЛ-Отель»,



### СИДЕТЬ РОВНО

Анна Калинина считает мораторий на банкротства полезным для отрасли

управляющей компании отеля Holiday Inn Samara. По данным федеральных экспертов, спрос на деловые поездки за границу уже в начале марта упал на 30-40%, а к середине марта уже на 100%. Внутренний деловой туризм в марте этого года сократился на 65%, а сегодня уровень спроса на деловые поездки составляет 5% и в основном связан с перемещением вахтовых сотрудников на предприятия, осуществляющие добычу и обработку полезных ископаемых.

«Турбизнес в Самаре имеет сегодня нулевые обороты. К тому же у его представителей остались обязательства. Кто-то собрал деньги на оплату, выкуп санаториев, гостиничных номеров.

Кто-то уже взял с потребителей деньги, и они ушли по цепочке. Для сферы это, естественно, проблема. Не все вернутся на этот рынок после кризиса. Такая тенденция, к сожалению, во всем мире. Это долгоиграющее обстоятельство, потому что туристический трафик в ближайший год сожмется значительно. Даже при отмене всех пандемических ограничений по всему миру все равно будет учитываться социальная дистанция, ужесточены требования к перевозке. Произойдут изменения в стоимостных выражениях. Все будет меняться. Понятно, что люди долгое время будут относительно осторожно входить в общественное пространство и совершать перемещения. Они будут еще

долго просчитывать риски и угрозы, делать swat-анализ, оценивать необходимость», — комментирует в беседе с «Делом» уполномоченный по защите прав предпринимателей в Самарской области Евгений Борисов.

## НА ОТДЫХЕ

«Ничего не происходит, мы занимаемся только «подчищением» хвостов: перебронированием и перенесением туров», — рассказывает о сегодняшнем положении дел Елена Галкина, руководитель и владелец самарского турагентства «Отдых и путешествия». Многопрофильному турагентству Галкиной в этом году десять лет. По итогам 2019 года при выручке в 538 тыс. рублей компания показала 451 тыс. рублей чистой прибыли. Фирма продает горящие туры, как российские, так и зарубежные. Осуществляет оформление виз, продажу авиабилетов. После объявления пандемии, по словам Галкиной, прекратились брони, упали доходы компании до нуля. Из государственных субсидий были оформлены и получены выплаты по заработной плате. «Спасибо, очень помогли. Хотелось бы, чтобы льготы продлили до окончания карантинных мер», — делится с «Делом» основатель турагентства. Арендная плата отсрочена до осени, но «все равно надо будет платить», — комментирует Галкина. — Если летом не будем работать — платить будет не с чего. Тем более если осенью обещают вторую волну. Совершенно неизвестно, что будем делать».

Решение вопросов с «неулетевшими» туристами, перенесение туров на осень или будущий год называет основной работой сегодня и Анна Калинина, основатель турагентства «Калина Тревел». Бизнесу уже три года, его обороты стабильно росли. В 2018 и 2019 годах выручка фирмы превышала 1,2 млн рублей. «У нас два офиса в Самаре, один — независимое агентство «Калина Тревел» и один фирменный офис продаж «Пегас Туристик», — рассказывает «Делу» Калинина. — В обеих точках новые туры не бронируют. Люди боятся покупать «на будущее». Прибыли нет совсем. По-прежнему остались аренда, обязательства перед сотрудниками. Нам дали субсидии в размере одного МРОТ на каждого сотрудника на два месяца. Сокращения штата удалось избежать». Налоговые льготы, по мнению Калининой, актуальности не имеют, поскольку прибыль компания не получает. Арендные платежи снижены, однако не все участники рынка



### СОХРАНЯЯ НАДЕЖДУ

Наталье Войтович удалось сохранить сотрудников компании

готовы разглашать детали договоренностей с собственниками помещений. «В среднем по Самаре снижают стоимость арендной платы от 30 до 50%», — комментирует Калинина.

Мораторий на банкротство владельца агентства считает правильной мерой. «Сейчас запретили банкротство. Это хорошо. Туроператоры не делают возвраты, денежные средства удерживают на депозитах. Туристы могут быть спокойны, оператор не обанкротится», — говорит Калинина. Как и другие участники рынка, агентство надеется на возникновение отложенного спроса у туристов, но опасается, что многие из них будут испытывать непонимание по поводу перелетов: «Из-за текущей неопределенности многие туристы предполагают, что их могут оставлять в обсерваторах после прибытия в страну назначения», — делится Калинина, надеясь, что вскоре ситуация улучшится.

## СМЕНА ОБСТАНОВКИ

«Мы будем восстанавливать продажу туров, как только появится возможность», — делится планами совладелица туристической компании Best Travel Наталья Войтович. На самарском рынке компания Best Travel существует уже 12 лет. «В далеком 2008-м, когда нам было по 19 лет, мы зарегистрировали нашу фирму. Чуть позже у нас появился свой офис, увеличился штат сотрудников. Мы — это Катя (Екатерина Краснова. — Прим. ред.) и Наташа, все наши туристы знают нас в лицо», — гласит история на официальном сайте агентства. Компания осуществляет оформление загранпаспортов, виз, бронирование билетов, проживания, туров, аренды автомобилей, яхт, сервиса на курорте (экскурсии, фотографии, парикмахеры, визажисты и др.), организывает праздничные мероприятия за границей и получение гражданства в ряде государств. Агентство работает с



юридическими лицами, финансовые показатели компании не раскрываются.

С марта офис компании в престижном ЖК в Ленинском районе Самары закрыт ввиду принятых ограничительных мер. Уже в конце февраля туристы озаботились ситуацией с заболеваемостью во всем мире. «Паника началась одновременно с событиями в Китае и далее — в Италии. Мы уже тогда предполагали возможное введение ограничений», — рассказывает Наталья Войтович. Работа в офисе продолжалась до введения запрета. Психологически легче общаться клиенту с агентом лично, когда он видит, что у компании есть офис, что все сотрудники — реальные люди. Удаленная работа таким эффектом не обладает: «Возникает проблема доверия у клиентов — не хочется нести деньги человеку, который сидит дома». Сотрудники компании, по принятой специфике оплаты труда (заработок с прямых продаж), сегодня, ввиду полной остановки работы отрасли, никаких других средств, помимо МРОТ, не получают, но штат компании удалось полностью сохранить. В турагентстве сравнили помощь правительства с поддержкой бизнеса в других государствах. «В Германии малый бизнес получает в разы большую финансовую поддержку, чем здесь. В Штатах отменили кредитные платежи на период карантина полностью... У нас такого нет. Если бы были такие меры, мы совершенно спокойно сидели бы дома и не переживали. Слышала, что есть беспроцентные кредиты, но по факту получается, что ты все равно берешь займы, должен будешь отдавать. Мы получили льготы по сотрудникам, которым выплачивается МРОТ. Выплата состоялась быстро. Буквально в понедельник заполнили документы, а в пятницу уже пришли деньги на счет. Те, у кого есть дети, запросили детские пособия и уже получили их», — рассказывает «Делу» Войтович.

Как и многие турагентства, компания ожидает эффекта отложенного спроса на услуги их профиля. «Мы предполагаем, как только будут сняты ограничения, те люди, которые имеют финансовую возможность, скорее всего, захотят сразу же уехать», — говорит Наталья Войтович. В условиях ограничений в турагентство приходит не-



мало обращений по поводу загородного отдыха в пределах региона. «Люди все равно хотят отдыхать. Необходима смена обстановки», — отвечают в Best Travel.

## РОССИЯ ОТКРЫТА

С 1 июня возобновлена работа санаториев, имеющих медицинскую лицензию. О готовности к постепенному открытию всей туристической отрасли заявил 9 июня премьер Мишустин. «У нас нет проблемы со спросом на внутренний туризм. Многие граждане хотят путешествовать по своей стране. Проблема — в нехватке качественной туристической инфраструктуры и сервиса по конкурентным ценам. Мы будем преодолевать этот барьер, активно поддерживая инвесторов отрасли», — отметил Михаил Мишустин.

Задачу поддержки инвесторов и развития инфраструктуры туризма ставит перед собой и Самарская область, что должно помочь турбизнесу региона выйти из кризиса. «Развитие туризма как стратегическое направление, обозначенное губернатором, позволит компаниям отрасли в ближайшие годы выйти на приемлемые показатели эффективности», — говорит министр экономического развития региона Дмитрий Богданов.

Региональные власти делают ставку на экологические маршруты, конный туризм и, конечно, прогулки и круизы по Волге. «Это, несомненно, маршруты нашего национального парка «Самарская Лука», Жигулевского заповедника, путешествия в наш известный Рачейский бор. Что касается такого направления, как речной туризм, как в формате однодневных прогулок, так и в формате круизов, здесь для нас стоит важная задача по открытию

**БЕЗ СОДЕРЖАНИЯ**  
Во время пандемии и отсутствия продаж Елена Галкина решала вопросы невылетевших туристов

новых точек», — рассказал руководитель департамента туризма министерства культуры Самарской области Артур Абдрашитов.

По прогнозам участников регионального туристического рынка, Россия для внутреннего туризма будет открыта с середины июня. Если не последует второй волны пандемии, граница впустит туристов в августе-сентябре. «Если отрасль вернется к жизни уже сегодня, докризисных показателей возможно будет достичь через два-три месяца», — комментирует Елена Галкина. «Официально туроператоры предполагают, что потребуется 60 дней с момента восстановления всех их направлений для начала отраслевого роста», — говорит Наталья Войтович.

Сокращение отрасли, по прогнозам экспертов среди собеседников «Дела», произойдет примерно на 30-50%. Преимущество будет у сетевых игроков — они с большей вероятностью выстоят в кризис. «Финансовая подушка, большой опыт работы, наработанная база туристов, готовы вернуться», — такой рецепт сохранения бизнеса описывают эксперты «Дела». В большей степени кризис коснется узкоспециализированные агентства, в чей профиль входит, к примеру, только одно направление туров. «В будущем отрасль сильно сократится. Те, у кого нет возможности сейчас уходить в минус, будут переходить в другие сферы и, скорее всего, там и останутся», — прогнозирует Наталья Войтович.

По данным Российского союза туриндустрии, рост внутреннего туризма по итогам 2020 года не превысит 10%. Прогнозируемо и повышение цен на внутренние туристические направления. Ряд сопутствующих туризму объектов — пляжей, гостиниц, музеев, на сегодняшний день тоже ограничены в работе. Между тем страны Евросоюза постепенно смягчают режим ограничений вплоть до частичного открытия границ ряду других государств. Будет ли изменена уже закрепившаяся тенденция к выходу потоков туристических денег за рубеж? По оценкам федеральных экспертов, в 2018 году отрицательное сальдо в отрасли российского туризма достигло 26,5 млрд долларов. На сегодняшний день рентабельность российских туроператоров оценивается приблизительно в 2%. **Д**

— Анна Русяева

СЕГОДНЯ УРОВЕНЬ СПРОСА  
НА ДЕЛОВЫЕ ПОЕЗДКИ  
СОСТАВЛЯЕТ **5%**

# СЕРГЕЙ НИКИТИН: «МЫ АДАПТИРУЕМСЯ ПОД ТРЕБОВАНИЯ ВРЕМЕНИ»



**В условиях пандемии коронавируса крупные компании-инвесторы России не только не опустили руки,**

**но и увидели новые возможности развития. К таким драйверам относится, во-первых, внутренняя потребность в импортозамещении — это вопрос создания производственных цепочек внутри страны производства, создание условий для независимой стабильной работы; вторая яркая потребность — децентрализация ресурсов, расширение географии производства, что позволяет снизить зависимость от территориальных границ. И на фоне этих изменений Самарская область становится удобной площадкой для развития бизнеса.**

**Пандемия коронавируса не отразилась на инвестиционной привлекательности Самарской области. В 2020 году в Самарской области завершат реализацию шести инвестиционных проектов. Семь проектов начнут в 2020 году.**

**Как в этот период чувствует себя крупный бизнес в Самарской области? Об этом рассказал исполнительный директор Агентства по привлечению инвестиций Сергей Никитин.**

**— Сергей Иванович, какая сейчас складывается ситуация с инвестиционным климатом Самарской области?**

— Самарская область — инвестиционно привлекательный регион. Экономика региона диверсифицирована и позволяет встроиться во множество производственных цепочек, доступность профессиональных кадров и

встроенность в большинство кросс-континентальных логистических маршрутов, а также большой межрегиональный потребительский рынок дают возможность реализации многих инвестиционных проектов. У нас есть уникальные инвестиционные

поддержки. Все это происходит, как уже было сказано выше, в формате «одного окна».

Мы осуществляем инвестиционный консалтинг и контролируем реализацию инвестиционных проектов.

**ЗА ВРЕМЯ  
ПАНДЕМИИ  
ИНВЕСТИЦИОННАЯ  
АКТИВНОСТЬ  
В РЕГИОНЕ  
НЕ СНИЗИЛАСЬ**

ниши, мы проводили большое исследование по их выявлению.

Для нас, как для Агентства по привлечению инвестиций Самарской области, важно сделать так, чтобы вести бизнес здесь было максимально просто, комфортно и выгодно. Для этого мы системно работаем над формированием собственных успешных практик улучшения делового климата и организации работы с инвесторами в формате «одного окна».

**— Каким образом вы влияете на инвестиционный климат в области? Насколько эффективна такая работа?**

— Мы привлекаем в регион российских и иностранных инвесторов, продвигаем компании Самарской области на российском и международном рынках, оказываем всестороннюю поддержку инициаторам инвестиционных проектов. Это целый спектр услуг — от подбора площадки для реализации проекта до его выхода на финальную стадию и предоставления необходимой государственной





**— Пандемия отпугнула инвесторов от Самарской области? Стали ли реже инвестировать в регион?**

— За время пандемии, то есть за два месяца 2020 года — апрель и май, инвестиционная активность в регионе не снизилась. Министерство экономического развития и инвестиций Самарской области и Агентство по привлечению инвестиций работают в усиленном режиме. Мы всегда на связи с нашими инвесторами и партнерами. Наша главная задача — оперативно разъяснять и информировать о мерах поддержки, подбирать площадки, сопровождать текущие проекты.

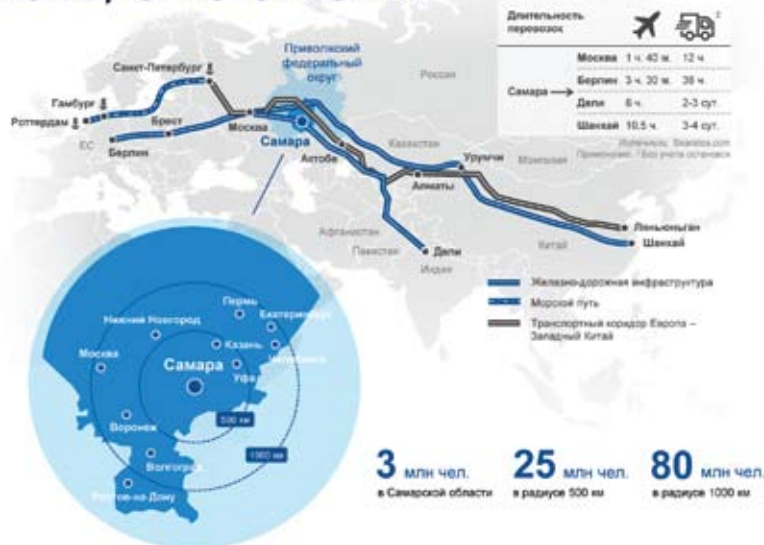
Агентство по привлечению инвестиций Самарской области для коммуникации в условиях самоизоляции использует современные технологии. Мы стали проводить видеоконференции. За апрель и май АПИ провело 11 ВКС с крупными инвесторами по размещению производства на территории индустриального парка «Чапаевск» и ОЭЗ «Тольятти» при участии руководства площадок. Вместе с тем за этот период Агентство по привлечению инвестиций получило около 15 запросов на подбор площадок и предоставление информации по необходимым и актуальным антикризисным

мерам. Это значит, что в Самарскую область по-прежнему приходят инвесторы.

Да, во время пандемии многое поменялось. Но мы подстраиваемся под требования времени. По крайней мере, стараемся это делать. Крупные международные конференции уходят в онлайн-режим, и АПИ принимает активное участие в мероприятиях такого формата. Например, мы приняли участие в конференции «Россия-Европа 2020: текущие инвестиционные проекты и новые возможности для бизнеса» и онлайн-конференции по внешнеэкономической деятельности



## РЫНОЧНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА



региона в рамках секции ФРГ международного онлайн-форума R2R.

Агентство запустило серию интервью с институтами поддержки самарского бизнеса (StartUp Samara, ИКАСО, АО «ПромПарки», «Фонд содействия венчурным инвестициям», индустриальный парк «АВТОВАЗ»). Во время интервью мы обсуждаем, как в новых условиях идет работа с инвесторами. Все площадки эффективно работают в онлайн- и офлайн-режимах. Можно также заметить, что интерес инвесторов не снижается. Сейчас происходит частичная диверсификация: интерес инвесторов из наиболее пострадавших отраслей частично замещается другими отраслями.

Мы продолжаем работать, ориентируясь на нашу цель — закрепить намерения наших инвесторов реализовывать проекты на территории региона.

**— Что происходит сейчас с инвестиционными проектами, которые начали реализовывать до пандемии? Они заморожены?**

— В губернии продолжают реализовывать инвестиционные проекты, которые начали воплощать в жизнь еще до кризисной ситуации. Темпы строительства сохраняются. Единственное — увеличились сроки поставки импортного оборудования, поэтому по некоторым проектам пришлось немного изменить сроки выполнения работ.

## ИНТЕРЕС ИНВЕСТОРОВ ИЗ ПОСТРАДАВШИХ ОТРАСЛЕЙ ЧАСТИЧНО ЗАМЕЩАЕТСЯ

В 2020 году в Самарской области завершат реализацию шести инвестиционных проектов. В результате этого будет создано 1 559 рабочих мест, при этом в рамках реализации данных проектов в экономику области проинвестировано 5,643 млрд рублей.

Еще семь масштабных инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций 24,109 млрд рублей и созданием до 2 524 рабочих мест планируют начать реализацию в 2020 году.

**— Какие инвестиционные проекты будут внедрены на территории Самарской области в ближайшее время?**

— 26 мая 2020 года был подписан инвестиционный меморандум между Правительством Самарской области и инвестором в сфере сельского хозяйства.

Также подписано дополнительное соглашение к инвестиционному мемо-

рандому: на территории Самарской области реализуют инвестиционный проект по строительству завода в сфере пищевой промышленности в городском округе Тольятти. В меморандум внесены изменения: они связаны с увеличением объема инвестиций в проект и удлинением сроков его реализации. Был запланирован объем выпускаемой продукции с 25 000 тонн, но приняли решение его увеличить до 40 000 тонн готовой продукции в год.

На ближайшем заседании Совета по улучшению инвестиционного климата в Самарской области будет рассматриваться вопрос о возможности заключения еще пяти инвестиционных меморандумов в различных сферах экономики региона: от пищевой промышленности до конгрессно-выставочной деятельности.

**— В Самарской области действует беспрецедентный пакет мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Достаточно ли этого? Будут ли вводить на уровне региона дополнительные меры поддержки бизнеса?**

— Самарская Губернская Дума сейчас рассматривает изменения в статью 10.6 Закона Самарской области «О земле». Он ориентирован на устранение территориальных ограничений. Земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, можно будет передавать в безвозмездное пользование крестьянским (фермерским) хозяйствам для ведения их хозяйственной деятельности не только на территории муниципальных районов, но и городских округов Самарской области.

Кроме того, на рассмотрение в Самарскую Губернскую Думу направлен законопроект о региональных инвестиционных проектах. Этот законопроект определяет уполномоченный орган для внесения проектов в соответствующий реестр, установлены дополнительные требования к проектам. Участники региональных инвестиционных проектов смогут воспользоваться пониженной до 10% региональной ставкой налога на прибыль организации и освобождением от уплаты федеральной части данного налога.



Уточнены размеры общего объема инвестиций и расширены категории инициаторов инвестиционных проектов для включения в Перечень стратегических инвестиционных проектов Самарской области. Например, для включения инвестиционного проекта в сфере сельского хозяйства компаниям достаточно представить инвестиционный проект с общим объемом инвестиций более 150 млн рублей. В инвестиционных проектах, планируемых к реализации в моногородах Самарской области — от 30 млн рублей.

Если с инициатором проекта заключается инвестиционный меморандум или инвестиционному проекту присваивается статус стратегического, он имеет право получить земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, в аренду без торгов, а также снижение стоимости арендной платы за земельные участки.

**— Почему инвесторы должны выбрать Самарскую область? Чем наш регион отличается от других субъектов РФ? В чем его преимущество?**

— Главное преимущество Самарской области — мы можем предложить полный спектр всех типов специализированных инвестиционных площадок.

Региональные площадки являются лидерами в своих сегментах и продолжают активно развиваться. Всего на территории Самарской области

расположены более 140 площадок типа «браунфилд» и более 200 площадок типа «гринфилд». ОЭЗ «Тольятти» в 2019 году вошла в состав передовых среди ОЭЗ России по обеспеченности инфраструктурой.

## ТЕХНОПАРК «ЖИГУЛЕВСКАЯ ДОЛИНА» ВОШЕЛ В ТОП-3 НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЙТИНГА

А совсем недавно, в апреле 2020 года, ОЭЗ «Тольятти» — одну из ключевых инвестиционных площадок региона — включили в границы города Тольятти. Это значит, что резиденты смогут воспользоваться инструментами поддержки, которые предоставляет Фонд развития моногородов.

Резиденты особой экономической зоны получают уникальные условия создания и развития бизнеса на площадке. Они смогут получить беспроцентный кредит инвестиционного характера на длительный срок. Условия уникальные: 250 млн руб. под 0% годовых и до 1 млрд руб. под 5% годовых на срок до 15 лет.

Технопарк в сфере высоких технологий «Жигулевская долина» вошел в топ-3 национального рейтинга технопарков по показателю «Наивысший уровень эффективности функционирования технопарка» — он составил больше 110%. Всего в рейтинг вошли 169 технопарков со всей России.

В Самарской области успешно функционируют две территории опережающего социально-экономического развития — ТОСЭР «Тольятти», занимающая лидирующую позицию в России по количеству резидентов среди всех имеющих данный статус территорий, и ТОСЭР «Чапаевск», резидентами которой готовятся стать 10 потенциальных инвесторов, несмотря на присвоение территории статуса TOP только в 2019 году.

На территории региона продолжают развиваться частные индустриальные парки. Например, индустриальный парк «АВТОВАЗ» представляет одно из лучших соотношений стоимости и качества предоставляемых услуг. Индустриальный парк предлагает в аренду помещения для малого и среднего предпринимательства.

Я уверен, что все вышеперечисленное позволит Самарской области даже в кризисный период рассчитывать на развитие всех сфер жизнедеятельности и динамичный рост инвестиционной привлекательности региона.

### Справочно

Агентство по привлечению инвестиций Самарской области является «единым окном» по работе с инвестиционными проектами. Агентство привлекает в регион российских и иностранных инвесторов, продвигает региональные компании на российском и международном рынках, оказывает всестороннюю поддержку инициаторам инвестиционных проектов. Это целый спектр услуг — от подбора площадки для реализации проекта до его выхода на финальную стадию и предоставления необходимой государственной поддержки.

**АГЕНТСТВО ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ  
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Встреча с инвестором → Подбор площадки и мер поддержки → Структурирование проекта и сопровождение инвестора → Запуск предприятия

**+7 (846) 375-03-05** **INVESTINSAMARA.RU**



[www.investinsamara.ru](http://www.investinsamara.ru)  
г. Самара, ул. Молодогвардейская, д. 204  
+7 (846) 375-03-05

Герои

# ТВОРЧЕСКИЙ КРИЗИС

КАК ОРГАНИЗАТОР БОКСЕРСКИХ ПОЕДИНКОВ СТАЛ ТОЛЬЯТТИНСКИМ ЧИНОВНИКОМ, НАЧАЛ ШИТЬ СПОРТИВНУЮ ФОРМУ, А В ПАНДЕМИЮ ОДЕЛ РАБОТЯГ ВСЕХ МЕСТНЫХ ЗАВОДОВ В ЗАЩИТНЫЕ МАСКИ

**К**аждый прибывший в Тольятти сразу ощущает, что попал в Автоград: бесчисленное количество автосалонов и СТО начинает мелькать за окном автомобиля еще на Обводной дороге, в самом городе широкие многополосные улицы сплетаются в бесконечном множестве перекрестков с кольцевым движением, четко нарезанные кварталы (тольяттинцы абсолютно убеждены, что имеют право ставить в слове «квартал» ударение на первый слог, подобно морякам, ударяющим «компас» на последний) налитаны сетью внутриквартальных дорог с довольно интенсивным движением, а большинство магазинов, торговых и офисных центров расположены в зданиях, устойчиво напоминающих кирпичные многоэтажные гаражи начала двухтысячных. В одном из таких ОЦ гаражного типа несколько помещений площадью около тысячи квадратных метров принадлежит Андрею Забродину, владельцу компании «Мастер-Флаг». Здесь расположились офис, магазин и производственные цеха компании. «Мастер-Флаг» получила известность в разгар пандемии и кризиса весны-лета 2020 года, но история ее началась еще в прошлом веке.

## ХОЛСТ, БОКС, НЕВА

После службы в рядах Советской армии, в 1987 году двадцатилетний Андрей Забродин приехал в Ленинград поступать в Ленинградское высшее художественно-промышленное училище им. Мухомовой. Молодой художник писал портреты прохожих на Невском проспекте, работал художником-оформителем и неплохо зарабатывал. Постепенно развивалось кооперативное движение. Спрос на портреты уступил спросу на логотипы. «Я всегда следовал тенденциям, с портретов «прыгнул» на фирменный стиль, рисовал логотипы, — рассказывает Андрей Забродин, — обслуживал несколько рекламных предприятий». Однако свободное творчество радовало художника недолго. Вскоре он оказался в совершенно иной сфере бизнеса — организации спортивных поединков. Забродин стал специалистом по рекламе, а потом и директором известного в Санкт-Петербурге в середине 90-х клуба профессионального бокса «Арго» — одного из первых в России профессиональных спортклубов.

Бои профессионалов «Арго» проводил в культовом ресторане «Нева». Шоу было по тем временам фееричное. Модели в бикини между раундами, поп-звезды в перерывах между боями. Участники — бывшие чемпионы мира и Олимпийских игр, покинувшие любительский спорт. В «Неве» начинал карьеру профессионального боксера Николай Валуев. Приезжали именитые профи из США. Среди организаторов были такие знаменитые любители бокса, как кмс по боксу ленинградской школы Александр Розенбаум. Вел поединки спортивный журналист, автор многочисленных телевизионных проектов, ведущий церемоний открытия и закрытия Олимпиады в Сочи Кирилл Набутов. Зрители — буквально вся элита обеих столиц и их окрестностей.

«Арго» активно участвовал в разделе зарождающегося рынка наружной рекламы в Санкт-Петербурге. Тогда были разработаны правила распространения наружной рекламы, в рамках которых процесс раздела и проходил. «Арго» удалось отхватить

ВПЕРВЫЕ В РЕГИОНЕ ЗАБРОДИН ПРИМЕНИЛ ТАК НАЗЫВАЕМЫЕ ПЕРЕТЯГИ



**В ТРЕНДЕ**

По словам  
Андрея Забродина,  
он всегда следовал  
тенденциям рынка



все пять действующих железнодорожных вокзалов Петербурга и прилегающие территории. В 1994 году в Петербурге прошли Игры доброй воли, рекламно-информационное обслуживание которых проводило также «Арго», «под которым» остались все спортивные объекты. Кроме того, фирма изготавливала и обслуживала

вывески для предприятий и работала в других рекламных форматах, поднимая небывалые доходы. Но однажды что-то пошло не так. В 1995 году Забродин бросил все и вернулся в Тольятти. «По состоянию здоровья пришлось это сделать, там климат мне совершенно не подходил», — объясняет Забродин «Делу».

## СУВЕНИРЫ, СПИДВЕЙ, МЭРИЯ

В Тольятти Андрей Забродин начал с нуля. Создал фирму «Элли» и занялся продажей сувениров. Однако слава «Арго» догнала его и в провинциальном Автограде. В середине 90-х известный тольяттинский бизнесмен, мотогощик Алик Гасанов, освободил

**МАСОЧНЫЙ РЕЖИМ**

В апреле фирма Андрея Забродина изготовила и продала 50 тыс. защитных масок



местный стадион от автостоянки и начал проводить соревнования по спидвею. Он создал команду «Мега-Лада» и пригласил Забродина возглавить отдел продвижения и рекламы. Дело развивалось стремительно, пока Гасанова не убили в 1996 году. «После убийства клуб разогнали. Я решил заняться в Тольятти тем, что у меня хорошо получалось — наружной рекламой, и пошел в мэрию за правилами ее распространения».

Так Забродин попал на прием к главному дизайнеру города Тольятти, заместителю начальника Главного управления архитектуры и градостроительства тольяттинской мэрии Николаю Александрову. «Я попросил: дайте мне, пожалуйста, правила распространения наружной рекламы, он на меня посмотрел и не ответил. Я повторил вопрос, опять тишина, потом он поворачивается и спрашивает: вы откуда?

Из Питера, отвечаю. Александров на меня посмотрел и говорит: «Понятно, вот, может, вы их и напишете», — с улыбкой вспоминает Забродин.

Николай Александров предложил Забродину кресло своего замка. Забродин сделал запрос в Санкт-Петербург, ему прислали правила, по аналогии с питерскими прописали тольяттинские. Началось освоение городского рекламного пространства, в котором Андрей Забродин, конечно, тоже участвовал. Впервые в регионе именно в Тольятти Забродин применил так называемые перетяги. Они стремительно распространились и в Самаре. «Трусня» между столбами появилась в каждом уголке области, даже в отдаленных райцентрах, но мы были первые», — уверяет Забродин «Дело».

В мэрии Забродин проработал чуть более года и, уволившись, полностью погрузился в бизнес. «Перетя-

гами» был увешан весь город. Ходят легенды о том, как энергосети жаловались, что плафоны с фонарей слетают от вибрации, «перетяги» хлопают — фонари трясутся. Рынок «наружки» в Тольятти Забродину пришлось делить с Александром Котляром, выбравшим себе более перспективную нишу — рекламные щиты. По негласному договору щиты должны были остаться за «Ректолом» Котляра (до сих пор являющимся лидером рынка), а «перетяги» — за фирмой «Инфотекс» Забродина. Однако как только в мэрии Тольятти поменялась власть — распространение рекламы передали в отдел потребительского рынка, Забродин выпал из цепочки и ушел в производство флагов, а «перетяги» вскоре запретили на федеральном уровне.

Фирма «Инфотекс» просуществовала до 2011 года, принося Забродину выручку от трех до шести миллионов в год при небольшой, но стабильной чистой прибыли. На смену фирме пришла компания «Инфоград» с примерно такими же показателями. «Здесь личного участия в бизнесе не принимаю, я все организовал, там директор есть, они сами все «разруливают», я только

«МОСКВИЧИ ПРИЕЗЖАЛИ,  
ПРОСИЛИ МАСКИ,  
НИ ОДНОЙ НЕ ОТДАЛ»

учредитель», — говорит Андрей Забродин. Его «Инфоград» специализируется на распространении наружной рекламы на автобусах (400 автобусов и 100 троллейбусов в Тольятти). Кроме того, фирма работает как баинговое агентство, предлагая услуги по распространению рекламы на территории всей Самарской области по договоренности с операторами.

## ФЛАГ, СПОРТ, МАСКА

«Мы начали заниматься производством флагов, так как наша рекламная фирма обслуживала спортивные мероприятия, именно эти организаторы и формировали спрос на продукцию, то есть всегда требовались флаги, после флагов начали спрашивать футболки, потом ветровки, потом толстовки, потом поло, теплые куртки и так далее», — рассказывает «Делу» Андрей Забродин.

Сегодня забродинский «Мастер-Флаг» шьет одежду для 12 видов спорта — как для профессиональных, так и для любительских команд. Процесс включает в себя полный цикл: дизайн-проект «под ключ» (есть штат дизайнеров, которые разрабатывают стилистику), конструктор — конструирует одежду, технолог, который разрабатывает цикличность пошива на потоке, отвечает за узлы, за фурнитуру, за ткани. «Мы сложные работы делаем, сейчас вышли на теплую одежду, шьем по заказу «Лада Спорт» образцы и планируем выйти на тираж зимней одежды (комбинезоны, пуховики) — это достаточно высокий уровень. Воспользовались программой поддержки МСП, закупили единственное в области сложное вязальное оборудование. Мы шьем для всех команд, которые вы знаете в Самарской области, есть и инорегиональные заказы. Единственные, кого мы не обслуживаем, — это «Крылья Советов», у них жесткий регламент, они заказывают только Nike, хотя их детские подразделения, школу Коноплева обшиваем», — говорит глава

компании «Мастер-Флаг». Первое юрлицо с таким названием было зарегистрировано в 2003 году, с тех пор «мастера» меняли друг друга каждые три-четыре года, постепенно наращивая выручку и стабильно получая прибыль. Исключением стал только прошлый год, принесший компании убыток около миллиона рублей.

Последние пять лет «Мастер-Флаг» специализируется на пошиве спортивной одежды для профессиональных, любительских и корпоративных команд не только Самарской области. Занимая свою нишу в двадцатке российских производств спортивной одежды, топ которых возглавляют Bosco и Forward. Выручка компании в сравнении с лидерами

**7,5**  
**тыс.**  
ИЗДЕЛИЙ СШИЛ  
«МАСТЕР-ФЛАГ» ДЛЯ  
ВОЛОНТЕРОВ ЧМ-2018

российского рынка небольшая, но стабильная — на уровне 13-15 млн рублей в год при чистой прибыли на уровне чуть больше миллиона, а в 2017 и 2018 годах выручка превысила 21 и 24 млн рублей соответственно. «Спартакиада и чемпионат мира по футболу помогли, мы за два месяца пошили 7,5 тысячи изделий, всех волонтеров чемпионата мира одели. Единственное — обувь в Китае покупали, обувь мы не шьем. В прошлом году мы к 15 млн рублей оборота вернулись», — рассказывает Андрей Забродин.

Его фирма одна из немногих, быстро переориентировавшихся производство в кризис и самоизоляционный режим. Помогло ли?

«Мы в три раза упали по оборотам за эти кризисные месяцы. Весной обычно получаем основные заказы. Начинается подготовка спортивных

клубов к сезону, осваиваются бюджеты. Команды, такие как «Лада Спорт», или держатели брендов, как «Роснефть», могли каждый на пару миллионов одежды заказать в эти месяцы, а тут — полная остановка спорта и никакой ясности перспективы, — вспоминает Забродин. — Мы ринулись в бой, активно шили маски, они у нас сертифицированные, что встречается на рынке редко». За апрель компания реализовала более 50 тыс. единиц защитных масок почти на 1,5 млн рублей (по 30-28-27 руб. за штуку). «Можно было дороже продать, москвичи приезжали, просили маски, но я сказал, что сначала все тольяттинские предприятия обеспечу, ни одной маски за пределы области не отдал», — рассказывает Забродин. Сотрудники АвтоВАЗа, «Тольяттиазота», «КуйбышевАзота» и других предприятий работали в масках «Мастер-Флаг». Затем спрос упал, в регион завезли одноразовые маски китайского и других производств. «В мае цена упала до 17 рублей за маску. Спрос упал на 95% к апрелю. На складе лежит пять тысяч единиц, в пошиве — 15 тысяч, все идет на склад, а не клиенту», — сетует Забродин. Итоги второго квартала бизнесмен прогнозирует еще более удручающими, хотя и сдаваться он не намерен. «Штат пока сохранили, не уволили никого, — рассказывает «Делу» Забродин, — пытаемся медицинские костюмы продвинуть, но в системе здравоохранения сложная система закупок, а «по короткому кругу» почему-то нет средств. Я им предлагаю, а в ответ тишина. Производитель сидит под боком, а они не действуют». По словам Забродина, достигнуты договоренности о поставках защитных комбинезонов на химические предприятия Тольятти.

Развиваться дальше «Мастер-Флаг» планирует, выстраивая собственную сеть продаж. «Это наша мечта. Пока мы «камерно» работаем с брендодержателями», — признается Забродин. Магазины офлайн, как у Bosco и Forward, — отдаленная перспектива. Сегодня «Мастер-Флаг» ведет переговоры с Ozon и Wildberries, надеясь, что каждый кризис приносит новые возможности, если подойти к нему творчески. □

— Виктория Петрова

«МАСТЕРФЛАГ» ПЛАНИРУЕТ,  
ВЫСТРОИТЬ СОБСТВЕННУЮ  
СЕТЬ ПРОДАЖ





# ОСОБЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Таможня, статус индустриального парка и включение в границы моногорода помогут особой экономической зоне «Тольятти» стать ключевой площадкой для развития бизнеса в регионе

В 2020 году ОЭЗ «Тольятти» исполняется десять лет. Основным рывок в развитии территории, превративший ее в проект-флагман инвестиционной привлекательности Самарской области, произошел за последние пять лет. Теперь ОЭЗ представляет собой многоотраслевую индустриальную площадку, в которой зарегистрировано 25 резидентов с заявленными инвестициями в объеме более 24,8 млрд рублей. Почему резиденты с участием российского и иностранного капитала выбирают именно эту площадку

**В 2**  
**ЭТАПА**  
будут реализованы промышленно-производственные комплексы индустриального парка

для открытия своего производства? Какими льготами пользуются инвесторы и что сегодня происходит в «особой зоне» региона, разбирался корреспондент «Дела».

## Особый масштаб

Машины десятка работающих заводов. Огромные склады и производственные комплексы задействованы для выпуска автокомпонентов, различных стройматериалов, фармацевтических средств и другой продукции. Сказать, что все это впечатляет — выразиться весьма сухо и сдержанно. Скажем так: усилий, которые пришлось приложить для преодоления особого пропускного режима, чтобы попасть на территорию ОЭЗ «Тольятти», совсем не жаль. Побывав на площадке, сразу оцениваешь масштаб сформировавшегося здесь нового промышленного центра. Одновременно на территории в 660

## ФИНАНСИРОВАНИЕ ОЭЗ «ТОЛЬЯТТИ»

# 21

### МЛРД РУБ.

ВСЕГО, ИЗ НИХ:

## 13,3

### млрд

инвестиции резидентов

## 6,1

### млрд

федеральный бюджет

## 0,9

### млрд

внебюджетные средства

## 0,7

### млрд

бюджет Самарской области

Источник: презентация «Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Тольятти», март 2020 г.

га представлены как действующие предприятия, так и находящиеся в стадии проектирования или активной фазе строительства. Например, здесь и сейчас возводится крупнейший в России логистический центр известной металлургической компании. Глядя на развернутую здесь инфраструктуру, создается впечатление, что

ты внутри единого четко отлаженного механизма, шестеренки которого низаны не только на роботизированное производство и использование новейших технологий, но и на людей, каждый из которых — квалифицированный специалист своего профиля. На предприятиях «особой зоны» трудятся более 1300 жителей региона. Осенью текущего года планируется открытие еще одного производства, где будут трудоустроены до тысячи человек. Что особенно важно в сложных условиях экономического кризиса и последствий пандемии новой коронавирусной инфекции. Первым на площадке работодателем стал завод ООО «Нобель Автомобилей Русия», запуск которого состоялся на территории ОЭЗ «Тольятти» в 2014 году. Всего лишь год понадобился разработчикам, чтобы построить необходимую инфраструктуру и наладить выпуск продукции, включающей

топливопроводы для автомобилей, стеклоомыватели, гибкие тросы, картеры сидений, пружины для узлов двигателя и др. Полученный опыт в возведении промышленных корпусов за короткий промежуток времени под цели каждого инвестора позволил ускорить выход на производственные мощности и других производств. В 2015 году еще несколько предприятий машиностроительной отрасли начали свою работу в ОЭЗ — «Сие Автомобилей Рус», «Атсумитек Тойота Цусе Рус», «Хай-Лекс Рус». Пять лет назад здесь был открыт современный высокотехнологичный завод по заправке емкостей промышленными и специальными газами — ООО «Праксайр Самара». В течение последующих лет свои проекты реализовали «Эдша Тольятти», «Озон Фарм», «Тольяттинская бумажная фабрика», «ПМ-Композит»



### Комментарий



**ДМИТРИЙ  
БОГДАНОВ**

министр экономического развития и инвестиций Самарской области

Особая экономическая зона «Тольятти» — флагманский проект по привлечению инвестиций в регион. На сегодняшний день сформирована трехлетняя программа строительства индустриальных парков на территории ОЭЗ «Тольятти» общей площадью 78 тыс. кв. метров. При этом проектируется и строится железная дорога в рамках подписанного концессионного соглашения с АО «РЖД», и уже два крупных инвестора приняли решение организовать свои крупнотоннажные производства на этой территории, так как для них наличие подведенных железнодорожных путей является важным фактором для развития бизнеса.

# 11800

**КВ. М — ОБЩАЯ  
ПЛОЩАДЬ  
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО  
КОРПУСА НА ПЕРВОМ  
ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА**

### РЕЗИДЕНТЫ ОЭЗ «ТОЛЬЯТТИ»\*

- » ООО «Нобель Автомобилей Русия»
- » ООО «Тольяттинская бумажная фабрика»
- » ООО «НПП «Патриот»
- » ООО «НПО «Зеленый мир»
- » ООО «Полифарм»
- » ООО «Эдша Тольятти»
- » ООО «Атсумитек Тойота Цусе Рус»
- » ООО «Хай-Лекс Рус»
- » ООО «Сие Автомобилей Рус»
- » ООО «Праксайр Самара»
- » ООО «Озон Фарм»
- » ООО «ПМ-Композит»
- » ООО «СолоФилмз»
- » ООО «Самарский завод медицинских изделий»
- » ООО «Керамогранит КЕДА»
- » ООО «Джей Ви Системз»
- » ООО «ПК «Альтернатива»
- » ООО «Мубеа Компоненты Подвески Русь»
- » ООО «Сано Волга»
- » ООО «ТПВ РУС»
- » ООО «Мабскейл»
- » ООО «Гумма Лайн»
- » ООО «Озон Медика»
- » ООО «ИнтэксПласт»
- » ООО «ММК-ПЛЦ-Тольятти»

Источник: сайт ОЭЗ «Тольятти» <https://oeztlt.ru/>  
\*по данным на начало июня 2020 г.



# ДАЕТ ДОБРО

**В** ОЭЗ появятся таможня, железнодорожная ветка и выход на новую автомагистраль.

Совсем скоро ОЭЗ «Тольятти» получит еще несколько преимуществ перед другими площадками, в частности, с помощью увеличения логистического и транспортного потенциала за счет реализации нескольких проектов.

В рамках концессионного соглашения регионального правительства с АО «РЖД» уже ведется строительство железнодорожной ветки протяженностью в 14 км, которая соединит особую экономическую зону со станцией Тольятти Куйбышевской железной дороги. По словам генерального директора ОЭЗ «Тольятти» Сергея Андреева, в настоящее время проект проходит государственную экспертизу. «Первая часть этого проекта уже получила разрешение на строительство. Объем перевозимых грузов — до 1,4 млн тонн в год», — комментирует Андреев.

Также идет реконструкция автомобильной дороги Тольятти-Ягодное. Благодаря ее расширению и строительству дополнительных съездов для резидентов ОЭЗ будет обеспечен прямой выход на новую трассу, входящую в транспортный коридор «Европа — Западный Китай». В будущем трасса будет связана с мостовым переходом через Волгу в районе села Климовка. А обновленные транспортные развязки обеспечат удобный подъезд к расположенным в ОЭЗ предприятиям.



Еще один важный проект для ОЭЗ «Тольятти» — строительство таможенной инфраструктуры. К концу осени текущего года на площадке появятся здание управления таможни, бокс для досмотра, пять контрольно-пропускных пунктов, в том числе один автомобильный. В таможенный комплекс войдет и открытая стоянка на 100 машин с ограждением и освещением. Подрядчику также предстоит благоустроить территорию возле комплекса. В настоящее время в ОЭЗ уже действует режим свободной таможенной зоны, обеспечивающий беспошлинный ввоз оборудования, сырья и материалов на ее территорию, а также беспошлинный вывоз готового товара за пределы Евразийского экономического союза. Все это делает особую экономическую зону «Тольятти» перспективным промышленным объектом на карте Самарской области и всей России.

и «Гумма Лайн». Готовая продукция этих предприятий реализуется по всей стране, а также поставляется на экспорт. В настоящее время на стадии строительства находится еще пять промышленных объектов, остальные — проектируются. Насколько эффективно все это работает, демонстрируют показатели

деятельности компаний — в 2019 году выручка резидентов ОЭЗ «Тольятти» увеличилась на 45%, соответственно, в бюджет направлено больше налоговых отчислений.

## Особый статус

Свершилось: в начале июня 2020 года ОЭЗ была включена в границы города Тольятти. Этого реше-

ния инвесторы ждали не один год. Оно дает возможность резидентам ОЭЗ получить новые преференции. Так, Фонд развития моногородов предоставляет возможность предпринимателям брать беспроцентные кредиты до 250 млн рублей и займы под 5% годовых на сумму до 1 млрд рублей.

Кроме того, не так давно ОЭЗ «Тольятти» получила статус индустриального парка. Предпринимаемые региональными властями усилия по продвижению территории особой экономической зоны «Тольятти» позволили улучшить экосистему площадки, увеличив ее потенциал. Для инвесторов доступны существенные льготы, к примеру, стоимость аренды одного гектара земли составляет 14,6 тыс. рублей в год, а выкуп земельного участка возможен по цене 5% от кадастровой стоимости, что не превышает 50 тыс. рублей за гектар. Подключение ко всем энергоресурсам осуществляется бесплатно. Еще одним стимулом для потенциальных инвесторов открыть собственное производство в ОЭЗ «Тольятти» является строительство производственных площадей под задачи каждого резидента, когда предприниматели заходят на подготовленную специально для них инфраструктуру с подведенными коммуникациями и могут сразу приступить к работе, сократив сроки запуска своего проекта. Для этого нужно составить бизнес-план, заключить договор с ОЭЗ и правительством Самарской области, а также быть готовым инвестировать в собственное производство не менее 120 млн рублей.

Сегодня наличие специализированных промышленных площадок, планомерная работа с резидентами в режиме «одного окна» и индивидуальный подход способствуют созданию комфортных условий для ведения бизнеса в регионе. В том числе это позволило особой экономической зоне «Тольятти» войти в десятку лучших российских инвестиционных площадок по итогам 2019 года, по данным аналитического центра «Эксперт».

## РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОЭЗ

### МОСТОВОЙ ПЕРЕХОД ЧЕРЕЗ ВОЛГУ В РАЙОНЕ С. КЛИМОВКА

- часть транспортно-логистического коридора «Европа — Западный Китай»
- дополнительное логистическое преимущество Тольятти для российских и зарубежных партнеров
- 97 км — протяженность новых автодорог
- 3,75 км — протяженность мостового перехода

### ДОРОГА ТОЛЬЯТТИ-ЯГОДНОЕ

- расширение дороги с двух до четырех полос
- 7,66 км — протяженность дороги
- строительство двухуровневых развязок

### ПОДЪЕЗДНОЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ПУТЬ

- использование механизмов концессии
- повышение логистического потенциала резидентов ОЭЗ
- привлечение новых инвестиционных проектов
- 14 км — протяженность железнодорожной ветки
- 2021 год — срок сдачи объекта

Источник: презентация «Индустриальный парк в границах особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Тольятти», февраль 2020 г.

# ПАРК РОСТА

Почему инвестактивность в промышленных парках региона продолжает расти

Инициированная на федеральном уровне система промышленных парков в Самарской области быстро обрела четкие формы и была довольно позитивно воспринята бизнесом. Уже не первый год действующие государственные промышленные парки «Преображенка» и «Чапаевск», у которых якорными резидентами стали две немецкие компании — ООО «Роберт Бош Самара» и ООО «Кнауф Гипс Челябинск», обрзают новыми резидентами. Кроме того, несмотря на сложные экономические условия, сегодня в процессе создания третий промышленный парк в регионе — «Новосемейкино», заинтересованность в котором уже проявили несколько производственных и логистических компаний. Что готовит для своих резидентов АО «ПромПарки» в Самарской области?

## Бизнес упакован

«В 2020 году темп заинтересованности промышленными парками Самарской области пока не сбавляется, несмотря на все сложности, связанные с кризисом и карантинными мероприятиями», — рассказывают «Делу» в компании. В прошлом году в УК поступило более 15 заявок от потенциальных резидентов, инвестиционное соглашение было подписано с пятью из них. На начало июня в АО «ПромПарки» обратились уже семь потенциальных резидентов, инвестиционные проекты которых рассматриваются. Интерес инвесторов вполне объясним. АО «ПромПарки» — организация, уполномоченная региональным правительством, как управляющая компания промышленными парками обеспечивает на территории парков «Преображенка», «Чапаевск» и «Новосемейкино» земельные участки инженерной и транспортной инфраструктурой, которая включает в себя газо-, водо- и электроснабжение, хозяйственно-бытовую и ливневую канализацию, оптоволоконную связь и автомобильные дороги с выездом на федеральную и региональную трассы. Земельные участки в последующем передаются будущему резиденту для полноценной реализации своего инвестиционного проекта. Резиденты получают полностью готовый участок со всей инфраструктурой без каких-либо ограничений и подводных камней, все сделки абсолютно прозрачны. Далее построенные сети эксплуатирует УК, что ведет к надежности и бесперебойности предоставления услуг и энергоресурсов.

## Всегда готовы

«Последствия пандемии пока не ощутимы, но мы готовимся к экономическому кризису», — предупреждают в управляющей компании. Для того чтобы АО «ПромПарки» смогло и дальше привлекать инвесторов и инвестиции в регион,



УК совместно с правительством Самарской области готовят предложения о внесении изменений в нормативно-правовые акты, которые позволяют получить дополнительную поддержку из средств федерального бюджета, что улучшит инвестиционную привлекательность для резидентов. «Инвестиционная привлекательность региона является главной задачей правительства Самарской области, и управляющей компании АО «ПромПарки» в частности», — отметил генеральный директор Акционерного общества «Промышленные Парки» Сергей Евсеев. Переоценить значение роста инвестиционной привлекательности промышленных парков региона сложно, так как он напрямую ведет к росту налоговых поступлений в региональный и федеральный бюджеты, способствуя восстановлению роста экономики в целом.

Рестораторы

# ПРОДОЛЖЕНИЕ БАНКЕТА

## КОРМИТЬ, А НЕ ПОДКАРМЛИВАТЬ: КАК БЫСТРО САМАРСКИЙ РЕСТОРАННЫЙ РЫНОК ОТЫГРАЕТ НЕДОПОЛУЧЕННУЮ ВЫРУЧКУ

**О** оборот отрасли общественно-го питания в Самарской области, по данным службы государственной статистики, в 2019 году составил 28,2 млрд рублей. Это один из самых высоких показателей в ПФО. В Самаре сегодня насчитывается около 1,3 тыс. предприятий общепита, в которых работают десятки тысяч самарцев, которые раньше других ощутивших все прелести «карантинизации».

«Бизнес остался один на один с проблемой. На 90% и более упали объемы ресторанного бизнеса, фитнес-индустрии. Сфера потребительского интереса «схлопнулась», — комментирует ситуацию в регионе в беседе с «Делом» уполномоченный по защите прав предпринимателей в Самарской области Евгений Борисов. Цифры официальной статистики немногим оптимистичнее. Самарстат зафиксировал в марте текущего года уменьшение оборота в отрасли на 5,9%, а уже в апреле оборот предприятий общественного питания по сравнению с мартовскими значениями снизился еще на 52,3%, в абсолютных числах — с 2 млрд рублей до менее миллиарда.

Далеко не все рестораторы перевели свой бизнес на изоляционные рельсы доставки и самовывоза: согласно аналитике поставщика систем учета и автоматизации для ресторанного бизнеса Poster, таких порядка 57% заведений по стране. Самой сложной стала первая неделя ограничений с 30 марта по 5 апреля, она повлекла закрытие 71% заведе-

ний общепита среди клиентов Poster в регионах.

Снятие всех ограничений в июне, по мнению участников рынка, позволит сократить стадию восстановления отрасли до полугода. «Если рестораны начнут работать в обычном штатном режиме в сентябре — процесс займет год», — комментирует «Делу» Роман Вавилин, руководитель известной самарской ресторанной ГК «Поляна». При этом отрасль не станет прежней.

Эксперты прогнозируют изменения цепочек поставщиков. Сегодняшние связи буквально «разорваны» кризисом, из которого выйдут не все. В «докоронавирусные» времена была высока доля импортной продукции, по словам рестораторов, карантинные мероприятия усложнили процесс. Изменения поставок повлекут за собой и повышение их себестоимости. Поменяется и структура рынка общепита.

«Сейчас основная стратегия — ждать», — разводят руками представители отрасли. Кто на самарском рынке дождет-ся продолжения банкета?

### ОСНОВНОЕ МЕНЮ

Осенью прошлого года владелица небольшого кондитерского цеха в Самаре Диана Вишневская открыла собственное семейное кафе в центре города. В феврале, как и было запланировано, ее Sova вышла на желаемые показатели выручки. В марте разразился кризис — отрасль была полностью парализована. Хотя заведение сегодня «кормит» (доставка и работа навынос), выручка и прибыль кафе-кондитерской сокра-

тились на 80% по сравнению с докризисными показателями. Хозяйка связывает это еще и с тем,



**РОМАН ВАВИЛИН:** «Я НЕ МОГУ ЗАСТАВИТЬ ЛЮДЕЙ ЖДАТЬ, ИМ НУЖНА СТАБИЛЬНОСТЬ»





www.flickr.com

что бизнес достаточно молод и не успел обзавестись постоянными клиентами. «Те немногие постоянные гости, что у нас есть, и сейчас продолжают делать заказы. Кондитерские изделия популярны. Кухня в меньшей степени актуальна», — комментирует «Делу» Диана Вишневская. В основном доходы предприятия сегодня идут на заработную плату персонала, закупку продуктов и коммунальные платежи. Воспользоваться подготовленной государством поддержкой Вишневской не удалось. «Фактически мы работаем на выживание, — рассказывает хозяйка «Совы». — В начале марта по собственному желанию ушли несколько сотрудников, это стало причиной того, что компенсацию на заработную плату оформить не удалось, хотя фактически отрасль перестала работать только 27 марта. Установили бы срок, с которого поставили на карантин, с этого срока бы и оценивали работу. Это было бы честно и понятно, увольняла я людей в период карантина или нет, а так, получается, я стала заложником ситуации».

Необходимым условием для получения государственных субсидий является сохранение штата компании на 90% в период с 1 марта 2020 года. Ресторанный бизнес — особая отрасль в плане задействования человеческого ресурса, признаются участники рынка общественного питания региона. «Коллектив ресторана — сложный организм. Как семья. Надо притереться, прижиться, чтобы все начали жить общими интересами, действовать на благо предпри-

ятия и уже потом получать дивиденды для собственного блага. При нынешней поддержке государства надо иметь коллектив либо совершенно законченных патриотов заведения, альтруистов, либо такую ситуацию, когда людям некуда податься и негде заработать», — говорит известный самарский ресторатор «первой предпринимательской волны» Андрей Сульдин, создатель бренда «У Палыча».

Чтобы воспользоваться государственной поддержкой, рестораторам необходимо выполнить многочисленные условия. Как утверждают участники рынка, это очень сложно и даже маловероятно. Распространяется это «маловероятно» и на сохранение людей в штате компании, которые зачастую уходят не по воле работодателя, а просто устав от ожидания и неопределенности. «Люди встают, пишут заявления и идут работать: в «Почту России», в «Магнит», на БКК и так далее. Я их не могу заставить сидеть и ждать, потому что я понимаю, что им нужна стабильность. Естественно, когда люди приходят к решению об увольнении, мы их отпускаем. Из-за того, что таких людей достаточно много, никакие субсидии мы не получаем», — признается Роман Вавилин.

Потеря людей — проблема не только с точки зрения поражения в праве на субсидирование, но и с позиции утраты запаса стабильности и конкурентных преимуществ в ситуации открытия отрасли. По мнению большинства собственников ресторано-

го бизнеса, с которыми поговорило «Дело», если отрасль распадется уже завтра, компания будет не в состоянии набрать и обучить сотрудников за короткий срок, а этот кризис не будет терпеть никакого промедления. «Теряем потихоньку людей, потому что они вынуждены, чтобы прокормить себя, искать какую-то другую работу. Люди, которых мы обучали, воспитывали, вынуждены заниматься чем угодно, лишь бы обеспечить себя и свои семьи», — говорит Станислав Горчаков, основатель сети ресторанов «Три Оленя».

«Мы понимаем, что государство не может покрыть все наши расходы. Хотелось бы зарабатывать, а не ждать каких-то мер поддержки», — признается директор холдинга «Рестория» Светлана Алексеева, высказывая надежду на сезонный заработок летних террас. Структура доходов и расходов холдинга «абсолютно изменилась» с введением запрета на работу заведений общепита. По словам Алексеевой, издержки предприятий были снижены за счет стоимости арендной платы на 50% или достижения соглашения с арендодателем об арендных каникулах продолжительностью несколько месяцев. «По налогам мы воспользовались снижением процентной ставки по страховым взносам с фонда оплаты труда. Также отслеживаем введение новых льгот по налогообложению для пострадавших отраслей», — отмечает руководитель холдинга. Некоторые общества, входящие в «Ресторию», получили субсидии, некоторые «находятся в режиме ожидания». Льготным кредитом с нулевой ставкой воспользовались все общества в объединении, которые подавали заявку. «Кредитные договоры подписали, потихонечку используем этот ресурс. Но планируем провести реструктуризацию этого кредита на кредит под 2%, поскольку, как мы поняли, этот кредит как мера поддержки малого бизнеса полностью может быть списан за счет государства», — комментирует Алексеева.

## ЗДРАВСТВУЙТЕ, ГОСТИ

«Честно говоря, абсурд полный, все кругом работают, все кругом гуляют, все кругом без масок. Почему-то все считают, что именно в ресторанах можно заразиться коронавирусом», — делится с «Делом» своим искренним недоумением Александр Терентьев, президент



#### ÇA VA?

Диане Вишневской  
успешно выйти  
из кризиса  
поможет летняя  
веранда ее «Совы»

самарского ресторанного холдинга «Рестория». «Недоумение» — самое мягкое слово для описания эмоций владельцев предприятий общепита по поводу запрета на работу их заведений на фоне открывшихся торговых центров, стоек молодежи на набережной и спортивных групп (от детских до 60+) на каждом городском газоне. «Мы используем маски, антисептики, проводим обработку антибактериальными средствами. В вытяжки установлены инфракрасные кварцевые лампы, которые обеззараживают по времени все помещение. Установлены биофильтры, — рассказывает «Делу» Диана Вишневская. — Риск заразиться, допустим, у меня в кафе — гораздо ниже, чем в другом общественном месте, где фланируют толпы людей, не соблюдая никакой дистанции. Роспотребнадзор продлил ограничения до 14 июня, каждый день — это все большие и большие убытки».

Однако и открытие заведений к быстрому восстановлению потока гостей

в них не приведет. Разработанные Роспотребнадзором требования к организации общественного питания изменяют привычные представления о походе в кафе или ресторан надолго, если не навсегда. Хотя в ведомстве и уверяют, что штрафовать общепиты за несоблюдение правил служба не намерена, а в случае обнаружения возможного вирусного очага предприятие общественного питания будет закрыто на карантин, новые правила принесут финансовые потери. Помимо прямых затрат на организацию исполнения требований, сами требования в корне изменят поведение потребителя.

«Надо понимать, что общепит — это не просто «поесть», это отрасль досуга и отдыха. Готов ли человек танцевать,

петь, пить и закусывать в условиях жестких ограничений?» — задается риторическим вопросом Александр Терентьев. Кроме того, участники рынка констатируют, что за почти три месяца карантина люди, с одной стороны, поняли, что могут спокойно обходиться без походов в кафе и рестораны. С другой стороны — эти месяцы принесли финансовые потери большинству слоев населения. Поэтому сразу по открытии отрасли всплеска активности гостей рестораторы не ждут. «Да и выходим в лето, летний период в Самаре всегда проседает, люди уезжают если не за рубеж, то за город, — вздыхает Диана Вишневская. — Но я верю в то, что у нас все будет нормально. Потому что у нас есть постоянные гости, которые ждут нашего открытия. У нас уже готова под запуск летняя площадка».

## ДОМА ВКУСНЕЕ

Пока гости собираются вернуться в самарские рестораны, общепит идет к гостям. Пережившим мартовский шок заведениям проекты доставки позволяют сделать убытки предприятий чуть ниже. По словам экспертов «Дела», с помощью доставки удастся достичь оборота в 10-15% от привычного «докоевидного» показателя.

Сама адаптация, переход к новому формату требует немалых вложений, среди которых затраты на создание сайтов, настройка метрики, внедрение системы онлайн-платежей. Словом, сегодняшние реалии подводят ресторанный бизнес к совершенно новому пути существования, где службы логистики и новые цифровые решения — основные спутники относительного успеха компаний. «Сегодня пришли к ситуации, когда все затраты ложатся на этот маленький кусочек бизнеса, который никогда не был в фокусе, не был в акценте. Естественно, приходится перестраиваться. Происходит множество процессов, принимаются решения, которые никогда бы не принимались вне этой ситуации», — комментирует работу доставки в заведениях группы «Поляна» Роман Вавилин. Хотя по факту предприятия, работающие на доставку,

РАБОТА «ОДИНОЧЕК» ПРИ  
ПАДЕНИИ СПРОСА НА 20-30%  
БУДЕТ **НЕРЕНТАБЕЛЬНОЙ**



работают в убыток, рестораторы убеждены в необходимости развивать это направление. «Работающие на доставку рестораны легче открыть после карантина. Кроме того, это инвестиции в развитие проекта доставки, которая в любом случае дальше будет расти, формировать свою нишу, естественно, нужно в этом «прокачиваться», получать опыт. Дальше доставка будет улучшать экономические показатели тех предприятий, где она сейчас есть», — объясняет Вавилин.

С начала карантина работает доставка на предприятиях холдинга «Рестория». «Для такой работы не требуется та численность персонала, которая была бы в привычное время. Фонд оплаты труда составляет 15-20% от ФОТ при полном цикле работы ресторанов. В основном на работу ходит административный и линейный персонал в усеченном количестве, который требуется для работы доставки», — рассказывает механику процесса Светлана Алексеева, директор холдинга. По объемам доставки наиболее успешен в группе «Блэк стар бургер». «Он дает хорошие показатели, мы ими довольны. Пандемия в любом случае повлияла и на этот проект, — говорит Алексеева. — В других ресторанах похвастаться большим количеством доставок не можем». В «Рестории» не было развито это направление, нет своей службы доставки. Холдинг пользуется услугами агрегаторов «Яндекс.Еда» и «Деливери». Основатель холдинга планирует это направление развивать и после пандемии. «Мир не будет прежним, поэтому ресторанная отрасль тоже долго не будет прежней. Сейчас мы все поняли, что нет ничего вечного на белом свете. Мы боялись ядерной войны, а оказалось, что вирус изменил весь мир. Однозначно мы поняли, что дистанционная работа в рамках ресторанного бизнеса в высокой цене. Выиграли те рестораторы, которые имели собственную доставку. Кто создаст ее сегодня, тот и будет выигрывать в дальнейшем. Во всяком случае в ближайшие год-два», — рассуждает Александр Терентьев.

## НА ЧАЙ

«В ближайшее время рынок не будет привлекательным для новых проектов. Уже существующие игроки каким-то образом будут пытаться развиваться, меняться, сохраняя клиентскую базу, коллективы. Что касается



### ТРЕЗВЫЙ ВЗГЛЯД

Александр Терентьев: «Готов ли человек танцевать, петь и пить в условиях жестких ограничений?»

привлекательности новых заведений, вряд ли, как только снимут запреты, масса людей начнет инвестировать в ресторанный бизнес. Любому здравомыслящий человек понимает, что в ближайший год, а может, и два, а может, и более, это будет не самое перспективное вложение», — считает Андрей Сульдин. С ним согласны самарские рестораторы. Рынок будет медленно восстанавливаться и параллельно перестраиваться.

«Отрасль сейчас очень больна. Я уверен, она не выйдет на те показатели, которые существовали до пандемии. Будет долгое восстановление. Вероятна новая волна пандемии. Но если отрасль держать закрытой, мы просто лишимся ее», — считает Александр Терентьев. Вслед за «волнами» пандемии последуют «волны» экономического кризиса, считают собеседники «Дела». «Очень многим будет тяжело», — констатирует Роман Вавилин.

Большая часть собеседников «Дела» сходятся в том, что «одинок» на самарском ресторанном рынке ждут не самые лучшие времена. Выстоят кризис, по их мнению, в основном крупные холдинги, сетевые проекты.

Эксперты считают, что откроются почти все заведения, но большая часть из них не справится с упавшим спросом и низкой покупательской активностью. «Это и будет вторая волна кризиса, — предсказывает Станислав Горчаков, — для большинства предприятий, особенно «одинок», работа при падении спроса на 20-30% будет нерентабельной».

Сегодняшнее положение вещей станет стимулом для выхода на рынок более демократичных проектов, отмечают эксперты в беседе с «Делом». Ориентированные на более высокий чек заведения со временем будут сокращаться, даже средний сегмент вынужден будет искать некоторые компромиссы, убеждены эксперты «Дела». **Д**

— Анна Русяева



# СТРАТЕГИЯ ВОВНЕ

Центр поддержки самарских экспортеров предлагает новые стратегии выхода МСП региона на внешние рынки



**О том, как изменились задачи Центра поддержки самарских экспортеров в связи с экономическим кризисом**

**и пандемией COVID-19, а также о перспективах роста экспорта Самарской области, об основных драйверах подъема экономики «Делу» рассказала руководитель Центра Ольга Золотарёва.**

**— Чем сегодня определяются возможности предпринимателей области в разрезе экспорта?**

— Начнем с того, что ЦПЭ — это государственная структура, которая работает как оператор АО «Российский экспортный центр» в регионе в одной связке с министерством экономического развития и с департаментом развития предпринимательства.

Самарская область — индустриальный регион со множеством возможностей, которые пока разрознены, но при определенных условиях они могли бы стать мощным драйвером развития региональной экономики. Наши услуги для СМСП бесплатны, за исключением дорогостоящих, которые предполагают софинансирование со стороны предпринимателей.

В существующих условиях экспорт для многих из производителей товаров и услуг является не просто стратегией развития — это прекрасный способ заместить выпадающие рынки, найти партнеров во многих странах мира.

Наша главная цель — оказание содействия СМСП для выхода на внешние рынки. В соответствии с задачами национального проекта «Международная кооперация и экспорт» мы нацелены на развитие несырьевого неэнергетического экспорта. Основными направлениями являются развитие экспорта продукции агропромышленного комплекса и продукции обрабатывающей промышленности. Еще одна задача — формирование кооперации в рамках Евразийско-Азиатского Экономического

Союза — ЕАЭС, в состав которого входят Россия, Казахстан, Беларусь, Киргизия, Армения. Именно в этих направлениях необходимо увеличение экспорта не менее чем в 1,5 раза к 2024 году. Резервом для роста экономики области служит экспорт услуг (IT, образование, медицина, туризм), а также те инновационные разработки наших инженеров, подчас уникальные, которые подчеркивают наш экспортный потенциал.

Все произошедшие за последнее время изменения внесли корректировки и в нашу работу. Мы переориентировались на аналитическую деятельность. Сегодня

## МЫ ВЫСТРАИВАЕМ ЧЕТКУЮ СТРАТЕГИЮ ВЫХОДА НА КОНКРЕТНЫЙ ВНЕШНИЙ РЫНОК

наши подходы направлены на выстраивание четкой стратегии выхода предпринимателя на конкретный внешний рынок и работы на нем. В основе этого — аналитика продаж по всему миру, по каждой стране, по продуктовым направлениям. Мы активно сотрудничаем с представителями Российского экспортного центра, которые работают за рубежом и обладают уникальной компетенцией, осведомленностью о локальном местном рынке, о правилах работы на нем, о приоритетах в потреблении товаров и корректном выстраивании бизнеса. Перестраиваем нашу работу с бизнес-сообществом таким образом, чтобы предприниматель, обратившись к нам, смог получить индивидуальный подход, выстроить свою персональную дорожную карту, с учетом индивидуальных особенностей своего бизнеса и специфики рынка, который подходит ему.

**— Каковы объемы экспорта Самарской области в 2019 году? И как на показатели клиентов ЦПЭ повлияла ситуация 2020 года?**

— По итогам 2019 года несырьевой неэнергетический экспорт СО составил более пяти млрд долларов, причем в области, где всего три млн населения. Область осуществила поставки в 137 стран мира. Структуру областного экспорта составили минеральные удобрения — 32,5%, химическая промышленность — 34,5%, машиностроительное производство — 15%, продовольствие и сельскохозяйственное сырье — 9%. Разумеется, первые две группы — это крупные экспортеры; а вот средний и малый бизнес очень хорошо проявил себя в отраслях машиностроения и продовольствия.

Ситуация 2020 года проявила две проблемы. Первая, с которой столкнулись предприниматели, — это отсутствие возможности планирования в ситуации с закрытием границ и в то же время с исполнением действующих контрактов и поставок. Вторая — изменения в графике подписания новых экспортных контрактов, которые были отложены на более поздний срок. Соответственно, мы констатировали снижение экономической активности предпринимателей из-за невозможности исполнить свои обязательства. Решения нашлись: совместно с РЭЦ были подготовлены и транслированы через сайты и социальные сети рекомендации по работе с таможней, также мы ушли в онлайн-услуги, появилось большое число информационных мероприятий.

**— На каких рынках наиболее весомо представлены экспортеры региона?**

— Основными партнерами Самарской области являются страны ЕАЭС, на них приходится 19%. Казахстан — 8,8%, Беларусь — 6,6%, Киргизия — 2,9%, Армения — менее 1%. Российский импортер номер один — Китай — занимает всего 4,3%.

Резерв нашего развития — выстраивание отношений с соседями по СНГ. Они предоставляют наиболее лояльные усло-



вия для экономического сотрудничества, в связи с наличием зон беспошлинной торговли, а с учетом территориальной близости, эти направления наиболее выгодны для предпринимателей.

**— Какие предприятия-экспортеры к вам обращаются за поддержкой? В каких отраслях они работают?**

— В 2019 году Центр поддержки экспортеров предоставил услуги 384 предпринимателям, заключил 90 экспортных контрактов и осуществил поставки в 32 страны. Объем поддержанного экспорта, то есть тех компаний, которые получили наши услуги и потом осуществили поставки, составил \$41,04 млн. МСП участвуют в экспорте двух основных сегментов — машиностроение и промпроизводство, продовольствие и продукция сельского хозяйства. Доля поставок про-

мышленного назначения составила 54,1%. На продукцию АПК пришлось 38,7% — это поставки зерна, то есть продукция низкого передела и продукты питания. Экспорт услуг и небольшие промышленные товары составили 7,2%.

**— Повлиял ли кризис на перечень услуг, который ЦПЭ оказывает самарским предприятиям?**

— Конечно, все изменения, произошедшие за последние месяцы, отразились на нашей работе. Мы работаем с утвержденным перечнем услуг, но вот форматы частично изменились, это связано с невозможностью проведения ряда очных мероприятий. Формат онлайн-общения позволил не прерывать взаимодействие и переориентироваться на работу в интернет-пространстве.

Центр поддержки экспортеров предоставляет широкий перечень услуг. Это информационно-консультативные услуги. Мы консультируем по всем аспектам ведения внешнеэкономической деятельности (логистика, таможенные нюансы, налогообложение, правовые аспекты). Другие виды услуг, предлагаемые предпринимателям, — переводы презентационных материалов, содействие в создании и модернизации сайта на иностранном языке, поиск партнера, сертификация, стандартизация на внешних рынках. Поддерживаем предпринимателей в процедурах защиты интеллектуальной собственности, в оформлении коммерческих предложений. Центр организует процедуру экспертизы и сопровождения экспортных контрактов. Еще один аспект нашего предложения бизнесменам — обучение. Мы предлагаем массу возможностей — обучающие семинары, онлайн-вебинары, круглые столы, встречи со специалистами, акселерационные программы. Конечно, проводим очные мероприятия: выставки, бизнес-миссии, реверсные бизнес-миссии.

**— Существует ли возможность роста объема экспорта региональных предприятий? И какие драйверы роста может включить работа ЦПЭ?**

— У нас очень много возможностей. Мы постоянно перестраиваемся. Совместно с министерством экономического развития разработали свою стратегию активного взаимодействия с отраслевыми рынками: выстраиваем контакты с агросоюзами — Беларусью, Казахстаном, Узбекистаном и с промышленными союзами в Европе. Организовываем процесс замещения выпадающих рынков и интеграции самарских промышленников в цепочки поставок европейских производителей. ЦПЭ активно взаимодействует с представителями бизнеса. К новому году будет реализован новый проект — экспортный каталог предприятий СО, представленный на разных языках. Туда будут входить предприятия малого, среднего и крупного бизнеса. Каталог включает в себя предприятия всех сфер, которые будут классифицированы по видам деятельности, по кодам ТН ВЭД. Это не просто бизнес-витрина региона, для внешних партнеров — это понимание всего потенциала Самарской области.





Торговля

# БОЛЬШАЯ РАСПРОДАЖА

## НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ РОЗНИЦЕ ВЕРНУЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДАВАТЬ: ВЕРНУТСЯ ЛИ ПОКУПАТЕЛИ

**П**оначалу было очень сложно принять саму мысль, что придется закрыть магазины. Дальше сложно было уже в финансовом плане. Обувной бизнес — сезонный, январь и февраль — не активное время, а начиная с марта идет повышение спроса на летнюю обувь, и, к сожалению, именно на этот период выпали жесткие ограничения», — рассказывает «Делу» владелец самарской сети обувных магазинов Baroko Сергей Залата. Двадцать лет назад он открыл свой первый магазин на популярном в те годы среди самарцев рынке «Караван», в котором стал и продавцом, и директором, и товароведом. Торговля китайской и турецкой обувью шла на широкую ногу, Baroko обзавелся штатом продавцов, фирменным стилем в желто-черном цветовом исполнении, контрактами на поставку сценической обуви для Государственного Волжского русского народного хора им. П.М. Милославова. Сегодня в фирменных магазинах продается обувь 12 торговых марок, в том числе и собственной ТМ, под которую организовано контрактное производство в Азии. Сеть магазинов обуви Baroko присутствует в Сызрани, Тольятти и Самаре, где работают восемь

магазинов сети, в которых трудоустроены 70 сотрудников. Всем им на протяжении нескольких месяцев пришлось переживать за свои рабочие места, а владельцу — за будущее бизнеса, как и многим другим сотрудникам и работодателям отрасли непродовольственной торговли, включенной в список наиболее пострадавших от пандемии отраслей.

Стоит отметить, что, по информации Самарстата, в региональной структуре оборота розничной торговли в самый сложный месяц кризиса, в апреле, более 40% занимали средние, малые, микропредприятия и индивидуальные предприниматели. Какие сценарии использовали самарские продавцы, пережившие кризис, каких потерь все же не удалось избежать и когда торговля в купеческой Самаре снова пойдет бойко?

### ПРОДЕШЕВИЛИ

Продавцы — едва ли не самые многочисленные и востребованные специалисты на российском рынке труда с начала девяностых годов прошлого века. Закрытые в конце

марта 2020 года магазины непродовольственных товаров сулили тысячам жителей региона остаться без работы. По данным Самарстата, в сфере торговли в регионе заняты около 60 тысяч человек в более чем 30 тысячах организаций.

Оборот розничной торговли непродовольственными товарами по итогам прошлого года составил в Самарской области 362 млрд рублей, что на 2,6% больше, чем результат 2018 года.

Примечательно, что непродовольственные товары в структуре оборота розничной торговли региона занимали в апреле 2019 года 51,6%, оставшиеся 48,4% приходились на пищевые продукты, включая напитки, и табачные изделия. Апрель нынешнего года буквально перевернул ситуацию: 44% против 56% соответственно. Согласно отчету Самарстата, оборот розничной торговли в непродовольственном сегменте в апреле 2020 года составил 20,4 млрд рублей, это лишь 61,7% по отношению к марту 2020 года и 69% к апрелю 2019 года.

Особенно острой ситуация стала для владельцев предприятий фэшн-

**БОЛЕЕ 40% В РЕГИОНАЛЬНОМ  
ОБОРОТЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ  
В АПРЕЛЕ ЗАНИМАЛИ МСП**

ритейла. Продавцы одежды, обуви и аксессуаров еще в 2019 году ощутили падение спроса. Доходы россиян на протяжении последних пяти лет снижались, что стало одной из причин сокращения емкости рынка. По данным исследования Nielsen и Conference Board, более 50% россиян сэкономили в прошлом году на покупке одежды. В своих отчетах ведущие отраслевые аналитические агентства, такие как FCG и «Infoline-Аналитика», констатировали снижение по итогам 2019 года на 3-4%, учитывая и онлайн-продажи. На 2020 год аналитики прогнозировали сохранение тренда. Однако произошло непредвиденное: в 2020 году традиционные магазины потеряли саму возможность продавать.

## МАГАЗИН НА ДИВАНЕ

«В конце марта, как и полагалось, весь штат перешел на удаленную работу в онлайн-магазине и социальных сетях. Команда Varoko быстро адаптировалась к сложившимся реалиям, в наших пабликах родилась рубрика «Магазин на диване». Начала осуществляться бесконтактная доставка по городу. Когда ослабили меры, появилась услуга самовывоза, а в конце апреля некоторые магази-

ны Varoko уже начали свою работу с соблюдением всех принятых в период карантина санитарных норм. Однако выручка сократилась более чем наполовину, онлайн-продажи не смогли покрыть все необходимые расходы компании», — признается «Делу» Сергей Залата. В первую очередь, это можно объяснить тем, что аудитория магазина рассчитана на женщин и мужчин старше 35 лет, которые не входят в группу активных онлайн-покупателей. Однако снижение продаж не миновало и уже более опытных в сегменте интернет-торговли игроков с более молодой аудиторией потребителей.

## ЛИЧНЫЙ БРЕНД

«Вошли в карантин мы феерично, — вспоминает в беседе с «Делом» самарский дизайнер одежды, владельца самарского «Дома Моды



**СЕРГЕЙ ЗАЛАТА ВЫХОДИТ ИЗ КРИЗИСА С ОТКРЫТИЕМ НОВОГО МАГАЗИНА**

Masha Goryacheva» Мария Горячева. — Это был последний показ во всем мире, не просто в городе или стране, на тот момент закрыли все недели моды». Для «Дома Моды Марии Горячевой» состоявшийся в «МТЛ Арене» 18 марта, аккурат перед закрытием региона на карантин, масштабный показ, в конце которого все модели вышли на подиум в защитных масках, послужил отличным толчком продаж летней коллекции, большей частью онлайн.

Бизнес Горячевой начинался в 2007 году с торговли готовой одеждой разных брендов. Затем дизайнер организовала собственное производство под своей торговой маркой. Сегодня в Самаре открыты четыре магазина бренда — два с отдельным входом и два в крупных торговых центрах. В штате Дома моды около семи десятков сотрудников разных специальностей. Команда работала четко: бренд запустил производство многоцветных защитных масок по согласованию с администрацией города, осуществлялись онлайн-продажи через платформу Instagram, официальный сайт и площадку Wildberries. К слову, по данным агентства FCG, половина всех онлайн-продаж одежды в России (примерно 236 млрд рублей) приходится на Wildberries, Lamoda и Ozon.

В компании Горячевой утверждают, что продажи шли и за пределы не только региона, но и России. Дом моды отгружал продукцию в Израиль, Германию, Испанию и США. Дополнительным стимулом для потенциальных покупателей была сниженная до 2900 рублей цена — это та сумма, на которую человек спокойно совершает покупку в интернете.

Однако в условиях закрытых торговых центров и офлайн-бутиков недостатка оборотных средств избежать не удалось. Сокращение выручки составило порядка 35%. При этом, по мнению Горячевой, многие проблемы еще впереди, когда вслед за всплеском спроса изголодавшихся по покупкам самарцев придет снижение покупательской активности. «Деньги у людей закончатся, и исчезнет понятие среднего класса, люди начнут экономить, продажи упадут», — прогнозирует самарский дизайнер. Пока некий запас

прочности дала интернет-торговля и господдержка. «Мы выиграли на онлайн-продажах, чувствуем себя хорошо, получили социальные выплаты от государства и считаем, что кризис — это взлетная полоса для тех, в чьей команде есть креативные люди, в нашей команде — это я», — без ложной скромности заявляет Маша Горячева.

## ПАТРИОТИЗМ НА ПРОДАЖУ

Если не «взлететь», то «подпрыгнуть» в кризис удалось автору самарского бренда одежды «Самара — город-курорт» Анне Райку. Бизнес ведет ИП, зарегистрированное на мужа дизайнера. «Выручка напрямую зависит от количества моей работы по бренду. В этом году я работала больше, следовательно, доход вырос на 30-40% в сравнении с аналогичным «докризисным» периодом. Моя выручка не так сильно зависит от кризисов, она, скорее, связана с сезонностью», — с уверенностью утверждает Анна Райку.

История «Самара — город-курорт» началась в 2015 году, тогда Анна была студенткой Самарского государственного технического университета и автором локального бренда «Политех». Футболки и толстовки она продавала в Instagram, в основном студентам, тем самым пытаясь не просто заработать, но и оставить о себе некую память в альма-матер. В какой-то момент спрос упал, у молодой предпринимательницы остались нераспроданные вещи и мысль, что можно выстроить бизнес, придумав новый бренд, также основанный на принадлежности, на идее единения. Понадобилось две недели и около 16 тысяч рублей, чтобы продажи брендированных маек стартовали на фестивале «Волга-Фест» 2017 года. Тогда были распроданы все 60 имеющихся в наличии футболок. Затем торговля привычно продолжилась онлайн. Ровно через год на том же фестивале уже знакомый молодой аудитории бренд показал резкий рост продаж, было продано 200 брендированных изделий.

С приходом пандемии и вводом ограничений в работе бизнеса Анны Райку ничего не изменилось, возможно, благодаря тому, что ей



**АННЕ РАЙКУ**  
(на фото  
справа) удалось  
повысить выручку  
в период пандемии



пока нечего терять. Ее камерный бизнес всегда работал полностью дистанционно, никаких кредитов и аренды торговых площадей. Онлайн заказывает коллекции, онлайн продает. Сделка между покупателем и продавцом заключается в Instagram, стоимость одной позиции от 1,5 до 3,5 тыс. рублей. Над развитием своего детища трудится сама Анна, пока без помощи наемных специалистов, развивает личный блог, в котором активно агитирует людей на поддержку своего бизнеса и покупку патриотичного бренда. «Это не просто футболки — это символ связи с Самарой, символ любви к ней», — говорит Райку.

За время самоизоляции в Самаре Анне удалось продать около сотни изделий, а также разработать новую

коллекцию, запущенную в июне.

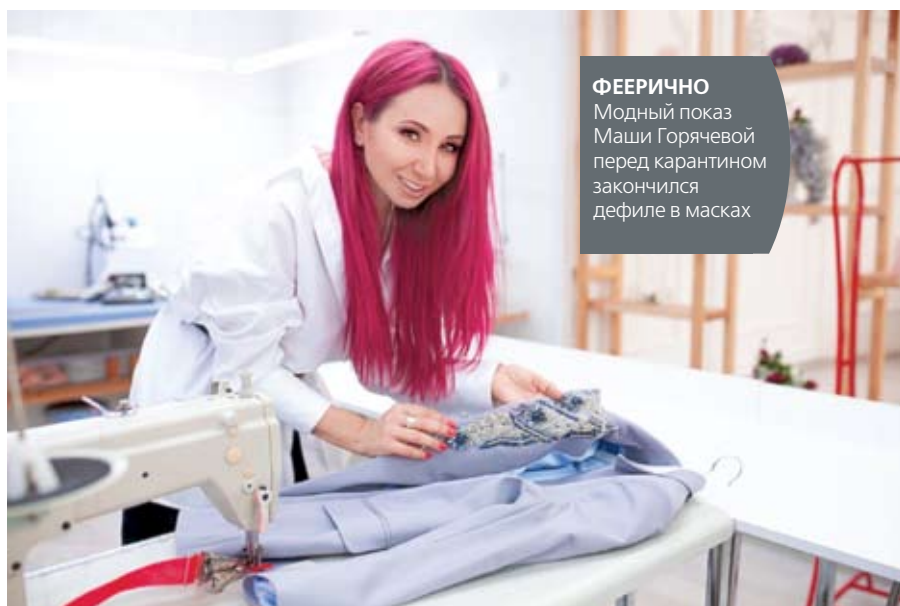
## КОМПРОМИСС

«В первый месяц выручка упала на 80% по отношению к оборотам прошлого года, во второй — на 50%, то есть восстанавливаться мы начали еще в карантин», — утверждает в беседе с «Делом» Павел Добряков, владелец магазинов электроники и аксессуаров Apple nice case. Молодой предприниматель Добряков, сын самарского коммерсанта (совладельца небольшого бизнеса по торговле бытовыми товарами с годовым оборотом около 20 млн рублей), начинал с торговли солнцезащитными очками в социальных сетях. Около девяти лет назад Павел с партнером (тогда он работал вместе со своим братом) продали 20 тысяч единиц сезонного товара на миллион рублей. Вырученные деньги решили инвестировать в продажу мобильных аксессуаров. Открыли первый магазин площадью 25 кв.м на улице Клинической в Ленинском районе Самары и начали работу.

Постепенно Apple nice case пополнил ассортимент мобильными устройствами и техникой для умного дома. Сейчас бизнес принадле-

УСЛОВИЕ ВОССТАНОВЛЕНИЯ —  
ВЫХОДИТЬ НА КРУПНЫЕ  
МАРКЕТПЛЕЙСЫ



**ФЕЕРИЧНО**

Модный показ  
Маши Горячевой  
перед карантином  
закончился  
дефиле в масках

жит только Павлу Добрякову. Его ИП стало оператором трех магазинов в центральной части города.

Встреча Apple nice case с COVID-кризисом прошла, по словам владельца, «спокойно и с пользой для дела». Первое, что предпринял коммерсант, — договорился с арендодателями о снижении стоимости аренды на время ограничительных мер. «В одном магазине получилось свести ее на ноль, а в двух других — снизить до 80%», — рассказывает Добряков. При этом Apple nice case не закрывался полностью, продолжая работать как пункт самовывоза. «У нас не было долговой нагрузки, это помогло взять ситуацию под контроль. Провели инвентаризацию, усилили склад, активно продвигали онлайн-продажи», — вспоминает Павел Добряков. Самым сложным, по словам Добрякова, было выстроить взаимоотношения с собственными сотрудниками. «Нужно было доступно объяснить им, что сейчас необходимо вложить все свои силы в работу, несмотря на то, что зарплата будет ниже. К сожалению, двоих сотрудников пришлось сократить», — признается коммерсант.

**362**  
**МЛРД РУБ. СОСТАВИЛ**  
**РЕГИОНАЛЬНЫЙ**  
**ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ**  
**ТОРГОВЛИ**  
**ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ**  
**ТОВАРАМИ В 2019 Г.**

**ЛЮБО-ДОРОГО**

«Прошло две недели, как мы открылись. Поток покупателей восстановился практически сразу. Сейчас он примерно на четверть превышает докризисный уровень. Очевидно, сработал отложенный спрос», — говорит директор самарского магазина известной бельевой франшизы, расположенного в одном из торговых центров. Падение за время ограничительных мер составило более 80%. Продажи в онлайн-канале малоэффективны в силу специфики товара. «Женщины часто меняются, без примерки подобрать комфортное белье сложно, кроме того, нужно понимание текстуры изделия. Онлайн-продажи занимают менее 12% от

общего годового объема. В период ограничений продажи онлайн выросли примерно на 3%», — говорит эксперт «Дела», прогнозируя снижение продаж по году на уровне не более 5-7%, связанное в большей степени не со снижением спроса, а с затратами на соблюдение нового санитарного режима и увеличением сроков поставок товара.

Примерно о тех же проблемах со сроками поставок и расходами на санитарную безопасность говорит и владелец сети обувных магазинов. Тем не менее в его сценарий восстановления входит открытие нового офлайн-магазина. «Конечно, пандемия нанесла сильный ущерб экономике, возможно, это было нужно, можно считать это определенной перезагрузкой всего рынка. Спрос непременно восстановится и будет достаточен для тех игроков, которые сократили затраты, долю заемных средств в бизнесе и усилили онлайн-продвижение», — считает руководитель сети Baroko.

Предпринимателям, чей ассортимент подходит для онлайн-продаж, эксперты «Дела» рекомендуют выходить на крупные маркетплейсы. «Единственное условие для восстановления — работа с гигантами, такими как Wildberries и Ozon, — считает Добряков, — других вариантов нет. За ними будущее — сто процентов».

Расхожая фраза «мир уже не будет прежним» справедлива, по мнению собеседников «Дела», и для мира торговли, в котором делать покупки офлайн в будущем, вероятно, смогут только представители элиты. Пока этого не произошло, на краткосрочную перспективу участники рынка видят вполне определенный сценарий его развития. Препятствовать восстановлению торговли может снижение покупательской способности. В этой ситуации между ценой и качеством массовый потребитель будет выбирать цену. В ответ самарские продавцы непродовольственной розницы планируют выводить на рынок новые продукты, создавать серии ценовых сегментов, работая на несколько аудиторий, и тратить больше денег на маркетологов. □

— Анна Прокопович

**СНИЖЕНИЕ ПРОДАЖ**  
**ПО ГОДУ БУДЕТ НА**  
**УРОВНЕ НЕ БОЛЕЕ 5-7%**



Реклама

# ЖИТЬ, А НЕ ЖДАТЬ!

**ИПОТЕКА**



Быстрое новоселье  
с ипотекой ВБРР

Банк «ВБРР» (АО)  
Генеральная лицензия Банка России №3287

**8 (800) 700-03-49** КРУГЛОСУТОЧНО,  
[www.vbrr.ru](http://www.vbrr.ru) ЗВОНОК ПО РФ БЕСПЛАТНЫЙ



АнтенМед®



**21 год проектируем, строим  
и оснащаем объекты  
здравоохранения**

**+7 800 200-75-97  
info@antenmed.ru  
antenmed.ru**