

Коммерсантъ

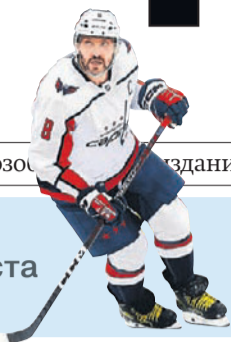


Понедельник 13 ноября 2023 №210/П (7655 с момента возобновления издания)

Газета издательского дома «Коммерсантъ» Издаётся с 1909 года. С 1917 по 1990 год не выходила по независящим от редакции обстоятельствам. С 1990 года выходит в еженедельном режиме. С 1992 года — в ежедневном.

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

спорт | Александру Овечкину осталось всего 68 шайб до первого места в списке снайперов НХЛ — 12



новости | Финансовая экспертиза не смогла установить, куда были истрачены якобы полученные в петербургском ГУ МВД 65 млн руб. взятки — 4

Из не оттуда в не туда

Морские перевозки в Россию резко подешевели

Ставки фрахта на морские перевозки контейнеров на российских направлениях падают вслед за мировыми. Но если главной причиной снижения на международном рынке стал низкий спрос в сочетании с ростом емкости, то в РФ основную роль сыграли насыщенные предложения за счет российских, азиатских и ближневосточных судовладельцев компаний, заместивших мировых лидеров, и конкуренция между гаванями. При этом российский рынок сохраняет премиальность к мировому. В результате игроки ожидают менее значительного, чем обычно, влияния нового сезона на ставки и сохранения низких цен на перевозки и в 2024 году.

Ставки фрахта на мировом рынке перевозок контейнеров с лета упали более чем на 60% и продолжают снижаться, прежде всего на азиатских маршрутах. Ставки на линиях из Китая до портов Северной Европы находятся на минимальных значениях, говорит руководитель направления мультимодальных перевозок FM Logistic в РФ Дмитрий Суховерша. «20-футовый контейнер можно доставить до Гамбурга или Роттердама менее чем за \$500, а 40-футовый — менее чем за \$900», — отмечает он.

Коммерческий директор «Скиф-Карго» Михаил Коптев говорит, что рынок контейнерных перевозок за десятилетия «привыл к цикличности», а в 2021–2022 годах «пережил беспрецедентный рост с рекордными прибылями».

«Сейчас наступает этап притока новых мощностей на фоне замедления спроса», — уточняет господин Коптев. — Потребители начинают сокращать расходы на фоне пошатнувшейся от инфляционного шока экономики и быстрого повышения ставок. Замедление спроса становится более интенсивным. Спотовые ставки на контейнерные перевозки на основных маршрутах упали в данный момент ниже допандемийного уровня». По словам топ-менеджера, основные игроки, такие как Nara-Lloyd и Maersk, прогнозируют падение EBVTDА в 3–3,5 раза по итогам 2023 года.

Накануне предпраздничного высокого сезона контейнерные линии предприняли попытку провести общее увеличение ставок (GR), однако это не сильно сократило отставание от прошлых годов.

Так, на 9 ноября индекс Drewry's WCI для направления Шанхай—Роттердам подскочил на 21% за неделю, до \$1272 на 40-футовый контейнер. Но в любом случае индекс все еще остается на 45% ниже уровня сопоставимой недели 2022 года и в 11 раз ниже, чем в 2021 году (\$13 801 за TEU).



Особое положение российского транспортного рынка еще удерживает ставки фрахта от драматического падения, однако они уже следуют мировой тенденции

Непростая премия

Снижение ставок в мире транзитировалось на российский рынок, однако с особенностями. Так, говорит гендиректор ModernWay Николай Ольшанский, уход глобальных морских линий в 2022 году сначала вызвал существенное повышение ставок, большие зазоры в портах Дальнего Востока и на сухопутных погранпереходах. «В течение прошлого

и текущего года на рынок вышло большое количество китайских и российских морских линий», — поясняет он. — Многие из них ориентировались на то, что Россия оставалась премиальным рынком по уровню ставок по сравнению с действующими в Европе».

Российский рынок все еще сохраняет премиальность, особенно на фоне общемирового спада. «Все больше иностранных судовладельцев в погоне хоть за какой-то премией готовы разрешить заход своих судов в порты России», — отмечает коммерческий директор

транспортно-экспедиторской компании «Модуль» Владимир Гай. — При высоком спросе на других рынках заход в российские порты считался бы неоправданно рискованным».

Однако, уточняет Николай Ольшанский, ставки морского фрахта в РФ также постепенно падают и приближаются к ценовому уровню соседних рынков. По его оценкам, это произойдет в первом полугодии следующего года.

Грузов становится меньше, поясняет глава таможенно-логистического брокера КВТ Юлия Шленская, а ставки падают из-за «высокой конкуренции с многочисленными китайскими линиями, ворвавшимися на этот рынок с началом СВО, и перераспределения объема морских перевозок с Дальнего Востока на Новороссийск и Санкт-Петербург, которые конкурируют и друг с другом».

Исполнительный вице-президент по морской логистике Noytech Supply Chain Solutions Анастасия Кизулева говорит, что дефицит морских сервисов в направлении РФ, наблюдавшийся в 2022 году, за год «хоть и не полностью, но компенсировался за счет российских, азиатских и ближневосточных игроков».

Ставки снижаются с июня, уточняет директор по развитию бизнеса SOTA Logistic Игорь Чернышев. «На российском рынке еще есть определенный дисбаланс, связанный с падением грузопотока из Европы и одновременным увеличением его в юго-восточном направлении», — отмечает он. — Последние четыре месяца из-за низкого спроса на потребительском рынке объемы сокращаются, а ставки снизились даже больше, чем на мировом рынке».

По словам господина Чернышева, падение ставок произошло по всем направлениям, но особенно из Азии. Николай Ольшанский отмечает, что по сравнению с пиковыми показателями постковидного периода (2021 год) сейчас ставки на импортные контейнерные перевозки из портов Китая в Россию ниже в 2,5 раза и в 1,5–1,8 раза меньше, чем в среднем в 2022 году.

По сравнению с допандемийным уровнем (2019 год) ставки пока выше на 20–25%. «Стоимость фрахта из портов юга Китая до порта Санкт-Петербург по-прежнему на самом низком уровне: на 9 ноября из Гуанчжоу она составила \$340 за 40-футовый контейнер», — говорит Игорь Чернышев. Например, указывает Анастасия Кизулева, перевозка 40-футового контейнера из Нава-Шевы (Индия) в Санкт-Петербург год назад стоила \$7,5 тыс., а сейчас — около \$2 тыс.

деловые новости — 9

Баталии вокруг больниц

Израиль и «Хамас» приводят разные версии происходящего в Газе

Израильская армия продолжает военную операцию против палестинского движения «Хамас» в секторе Газа. Основные боевые действия сосредоточились в районе больницы «Аш-Шифа». Власти в Газе возложили на Израиль ответственность за ее обстрел и смерть нескольких пациентов. Израильские утверждают, что под больницей находится командный пункт боевиков «Хамаса», которые удерживают гражданское население в качестве живого щита. По словам израильских официальных лиц, армия открыла гуманитарный коридор для выхода из больницы и привезла топливо для обеспечения работы генераторов, но «Хамас» приказал от помощи отказаться.

Бои в секторе Газа сосредоточились вокруг больницы «Аш-Шифа», расположенной в одноименном городе. Там, несмотря на продолжающиеся уже месяц призывы израильской армии к жителям Газы покинуть северную часть сектора и переместиться на юг, все еще остается немало мирных граждан — больные, раненые и сотни людей, кто искал убежище в больнице в надежде, что израильтяне не будут атаковать этот объект. По данным из палестинских источников, на прошлой неделе в больнице укрывалось около 6 тыс. человек. При этом израильские военные уже давно сообщали, что под ней находится командный пункт «Хамаса» и боевики просто прикрыва-

ются гражданским населением, поэтому оставаться там небезопасно.

В субботу ситуация резко обострилась. Организация «Врачи без границ», чьи сотрудники работают в «Аш-Шифе», написала на своем сайте, что в результате ракетных ударов, в том числе по родильному и амбулаторному отделениям, в больнице погибло множество людей. Согласно заявлениям Министерства здравоохранения Газы, контролируемого «Хамасом», в субботу у последнего генератора больницы закончилось топливо, что привело к гибели трех недоношенных детей и четырех других пациентов. Отмечалось, что еще 36 младенцев рискуют умереть из-за отсутствия электричества. Замминистра здравоохранения Мунир аль-Бурш заявил, что израильские снайперы разместились вокруг больницы и открывают огонь по любому, кто перемещается внутри комплекса больничных зданий.

Официальный представитель Армии обороны Израиля Даниэль Хагари в субботу вечером заявил, что вся информация, которая поступает из Газы, лжива. «Они поспешили обвинить нас в ударе по больнице „Аш-Шифа“. Мы проверили наши системы, и снова обнаружили, что это было падение ракеты, принадлежавшей одной из террористических организаций в секторе Газа», — подчеркнул он.

мировая политика — 6

Ждите годами или берите счетами

Правительство утвердило порядок выкупа активов у иностранных холдингов

Белый дом пытается вернуть управление российскими компаниями под контролем иностранных холдингов, утраченную из-за санкционных ограничений. Правительство определило правила выплаты им компенсаций при заморозке их корпоративных прав в российских экономически значимых организациях (ЭЗО). Перечня ЭЗО пока нет, но он может быть широк — в него могут войти предприятия «критических» отраслей и высоких социальных рисков при их остановке. Иностранные холдинги утратят права голосовать на собраниях акционеров ЭЗО, получать их дивиденды, распоряжаться акциями и долями. Взамен им предлагают компенсацию стоимости активов, хотя деньги могут быть заморожены на счетах типа С, или ждать возвращения прав. Для бенефициаров в РФ это упростит редомициляцию, по сути, сведя ее к принудительному выкупу активов без серьезных международно-правовых рисков.

Правительство утвердило правила определения размера и выплаты компенсаций иностранным холдинговым компаниям (ИХК) в период приостановления их корпоративных прав в российских экономически значимых организациях. Механизм компенсации потребовался в соответствии с 470-ФЗ от 4 августа 2023 года — закон призван вернуть управляемость подконтрольных ино-

странным холдингам российских компаний за счет ограничения корпоративных прав их иностранных участников.

ИХК в законе — иностранные компании, связанные с недружественной юрисдикцией, с более чем 50% акций (долей) ЭЗО. Экономически значимые организации — хозяйственные общества, важные для обеспечения экономического суверенитета и безопасности РФ. Перечень ЭЗО определяет правительство — он еще не готов. Критерии отнесения к ЭЗО следующие (достаточно соответствовать одному): годовой объем выручки — более 75 млрд руб., стоимость активов — более 150 млрд руб., штат сотрудников — свыше 4 тыс. человек, работа компании в критических отраслях, а также доля прямого или косвенного участия российских бенефициаров в ИХК (по общему правилу — более 50%).

По оценкам юридической фирмы Vegas Lex, в РФ более 100 ЭЗО с иностранным участием. По мнению партнера юридической фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Дмитрия Клеточкина, перечень как ЭЗО, так и их иностранных владельцев может быть неограничен. «ЭЗО будут определяться „на лету“, с учетом не только реальной востребованности в критически значимых отраслях, но и потенциальных социальных рисков (остановка предприятия, сокращение штатов и так далее)», — говорит он.

экономическая политика — 2

07 Инвесторы вышли из дыма

Активы ВАТ в России отошли компании из Абу-Даби

07 Возвращение мозговой деятельности

В России пытаются запустить аналоги «Фенотропила»

07 Знания просачиваются через границу

Участники российского EdTech-рынка возвращаются за рубеж

08 У рупий появились варианты

Индия скорректирует правила международных расчетов

08 Ломбарды потянулись в розницу

Они стали открывать магазины перепродаж

10 Регионам отгрузили землю

«Аквилон» выкупает площадку в Москве

Не взлетается любя

Передачу «Аэрофлоту» первых двух SJ100 перенесли на 2024 год

Как выяснил „Ъ“, поставка двух первых импортзамещающих SJ 100 для «Аэрофлота» окончательно перенесена на 2024 год. Ряд источников „Ъ“ полагают, что эксплуатация самолетов начнется не ранее конца следующего года. В «Ростехе» пояснили, что передадут самолеты, когда будут уверены в их безопасности, «не размениваясь на сроки в работе над качеством». Финальные даты определит ход испытаний двигателя ПД-8, первый полет которого намечен на декабрь. Эксперты отмечают, что установленные после введения санкций сроки были «чрезвычайно оптимистичными», но ожидание для «Аэрофлота» не критично.

Поступление в парк «Аэрофлота» первых двух SJ 100 окончательно перенесено на 2024 год, рассказали „Ъ“ источники в авиаотрасли, а также собеседники, близкие к авиакомпаниям и «Ростеху». Предполагалось, что импортзамещающие самолеты с российскими двигателями ПД-8 будут переданы до конца 2023 года. Все стороны, по данным „Ъ“, согласовали перенос поставок. В целом «Аэрофлот» должен получить 34 SJ 100 до 2025 года.

Ряд источников „Ъ“ полагают, что регулярные рейсы на «русифицированном» самолете начнутся не ранее второй половины или даже конца 2024 года. Техническая приемка самолетов, не предполагающая начала расчетов за лизинг, может состояться чуть раньше: самолеты формально будут переданы авиакомпании, но первое время «останутся на территории производителя» («Яковлев», входит в «Ростех») до завершения работ по сертификации всех российских систем и агрегатов, уточняют собеседники „Ъ“.

Один из источников „Ъ“ называет вторую половину 2024 года логичным сроком начала регулярных рейсов, учитывая, что первый полет самолета с российскими двигателями запланирован до конца 2023 года. «Нужно новые двигатели доиспытать, потом завершить все предусмотренные испытания самолета с новыми системами для полноценной сертификации».

Близкий к группе «Аэрофлот» источник „Ъ“ говорит, что там нет претензий к «Яковлеву»: «Все вопросы согласованы». Еще один собеседник, близкий к производителю, подтвердил, что стороны достигли взаимопонимания: «С учетом масштаба задач по импортозамещению и загрузки действующего авиапарка поставка первых самолетов в 2024 году всех устроит».

О высокой вероятности переноса источник „Ъ“ говорили с весны, связывая ситуацию с пересмотром графика испытаний ПД-8 (см. „Ъ“ от 13 сентября).

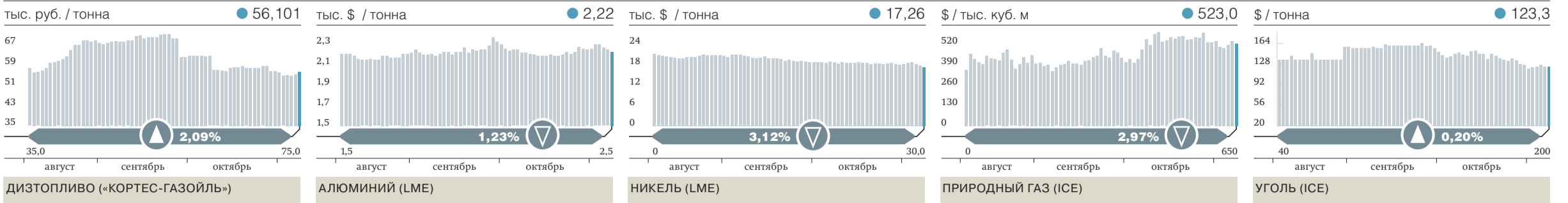
деловые новости — 10

Подписной индекс 50060 П1125

БОЛЬШЕ НОВОСТЕЙ О ПОЛИТИКЕ, ЭКОНОМИКЕ, БИЗНЕСЕ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ В TELEGRAM-КАНАЛЕ «КОММЕРСАНТА»



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



Из не оттуда в не туда

С конца 2022 года, когда первые независимые перевозчики возобновили океанский сервис из портов России, цены в среднем упали в два-три раза, отмечает Владимир Гай. «Но с учетом того, что у судовладельцев, заходящих в российские порты, нет такого финансового ресурса, как у крупнейших мировых линий, падения до околонулевых значений — а такое сейчас встречается в мировом судоходстве — ждать все-таки не стоит», — полагает он.

Дмитрий Суховерша уточняет, что в ноябре динамика ставок в Россию зависит от направлений импорта и конкретных линий. «По последней аналитике наших партнеров, ставки из Китая до портов Санкт-Петербурга снизились на \$185 за 40-футовый контейнер, Дальнего Востока — на \$40 за 40-футовый контейнер», — говорит он.

Некоторые компании рискуют поднимать ставки. Как отмечает господин Суховерша, в портах Санкт-Петербурга одна линия ввела GRI на \$100 за 20-футовый и \$150 за 40-футовый контейнер, ссылаясь на высокую загруженность судов. Еще одна повысила на \$50, а другие снизили на \$250–550 за 40-футовый контейнер. На Дальнем Востоке две линии снизили свои тарифы на \$100 за 40-футовый контейнер, по остальным тарифы пока не меняются. Эксперт добавляет, что из-за индексации железнодорожных тарифов ставки на наземную составляющую вырастут примерно на 10–14 тыс. руб. за контейнер.

По маршрутам до Новороссийска, говорит Дмитрий Суховерша, тренды противоречивые: на разных линиях есть как снижение ставок на \$100 за 40-футовый контейнер, так и повышение на \$350. Как поясняет Анастасия Кизулева, в начале осени морские перевозчики стремились

«приподнять ставки» перед началом высокого сезона, «первые такие попытки рынок не принял, но в ноябре и декабрь подтверждаются небольшие повышения тарифов».

Туда суда
«Сейчас в мировом судоходстве подходит срок ввода в эксплуатацию новых больших судов, заказанных линиями в хлебные допандемийные годы», — отмечает Владимир Гай. — А вот серьезного роста спроса на контейнерные перевоз-

1,8 раза составило снижение ставок фрахта контейнеров из портов Китая в РФ по сравнению с 2022 годом

ки в мире не предвидится». Новые мощности приходят на фоне замедления спроса, соглашается Михаил Коптев, отмечая, что за 2023–2024 годы будет поставлено более 700 судов, а в 2025-м — более 150, и 45% из них приходится на класс Neopanamax (12–18 тыс. TEU). «Большой приток новых мощностей в сочетании с замедлением роста торговли может привести к снижению фрахтовых ставок», — говорит он.

Эксперты сходятся во мнении, что «эпоха низких цен» продлится еще как минимум год. «У крупных океанских линий есть финансовый ресурс выдержать такие цены», — отмечает Владимир Гай. — Менее крупных судовладельцев это заставит продолжать снижать цены и соглашаться на заходы на рискованные

рынки, главным из которых сейчас является российский».

В РФ пока предпосылок для повышения ставок нет, считает Юлия Шленская. Рентабельность перевозчиков сейчас низкая, так как обостряется отраслевая конкуренция, говорит Дмитрий Суховерша, и на рынке все еще недостаточно грузов. По мнению Игоря Чернышева, уже очевидно, что объемы контейнерных перевозок начнут восстанавливаться не ранее 2024 года. «В 2023 году рост объемов перевозок по главным и региональным торговым путям ожидается в диапазоне от 0,5% до 1%, в 2024-м — от 3,5% до 4,5%», — отмечает он. — Окончательного восстановления рынка контейнерных перевозок, полагаем, стоит ожидать к 2025 году».

Участники рынка отмечают слабо выраженную сезонность ставок в этом году в преддверии нового периода. Анастасия Кизулева полагает, что привычная сезонная динамика цен может вернуться в 2024 году. «Высокий сезон контейнерных перевозок в этом году уже можно считать провальным», — говорит Игорь Чернышев. — Рентабельность доставки в порты Северо-Запада по-прежнему достаточно низкая. Порты юга России, в частности Новороссийск, работают сейчас в основном на экспорт».

«На наш взгляд, после окончания китайских праздников мы увидим, с одной стороны, дальнейшее падение объема импортных перевозок, а с другой — некоторое снижение объема провозных мощностей из-за ухода с рынка некоторых морских перевозчиков по причине ценового давления», — говорит Николай Ольшанский. Он поясняет, что у многих компаний суда в тайм-чартерах и они не могут себе позволить длительное время работать по низким ставкам.

Наталья Скорлыгина

Fplus оказался в минусе

Компания хочет отсудить 2,1 млрд рублей у бывших топ-менеджеров

Один из крупнейших отечественных дистрибуторов и производителей электроники Fplus (ранее «Марвел-Дистрибуция») хочет отсудить 2,1 млрд руб. у своего основателя Сергея Гирдина и двух бывших топ-менеджеров. Претензии могут быть связаны с заключенным в 2017 году контрактом на 1,6 млрд руб. на поставку оборудования IT-интегратору «Астерос», который затем обанкротился. В рамках банкротства управляющий решил, что контракт был заключен не по рыночным условиям, и потребовал через суд ареста счетов Fplus. Теперь компания пытается взыскать эту сумму с бывших топ-менеджеров, полагают юристы.

В картотеке дел арбитражного суда „Ъ“ обнаружил, что ООО «Ф-Плюс оборудование и разработки», головная структура холдинга Fplus (ранее «Марвел»), подало иск на 2,16 млрд руб. к основателю холдинга Сергию Гирдину, экс-гендиректору одной из структур группы Константину Шляхову и бывшему финансовому директору Алексею Симулину. Суд оставил иск без движения до 24 ноября по формальным причинам. В Fplus отказались от комментариев. Господин Гирдин не стал отвечать на вопросы „Ъ“. С господами Симулиным и Шляховым связаться не удалось.

● Fplus производит смартфоны, планшеты, серверы и другую электронику под собственным брендом. В рейтинге «TAdviser100: Крупнейшие IT-компании в России» Fplus занимает второе место с выручкой 210,7 млрд руб.

Сергей Гирдин основал дистрибутора электроники «Марвел» в 1991 году, писал РБК. Но проследить пря-

мую аффилированность «Марвела» с господином Гирдиным по открытым источникам трудно. В СМИ вплоть до середины 2021 года он упоминается как «основатель и почетный президент „Марвел-Дистрибуции“».

Источники „Ъ“ на рынке электроники утверждают, что господин Гирдин был «фактическим владельцем компании вплоть до 2022 года». По-

215 миллиардов рублей составила выручка холдинга Fplus по итогам 2022 года

сле реорганизации активов и создания холдинга Fplus владельцами его головной структуры («Ф-Плюс оборудование и разработки») сначала стали Алексей Мельников и Владимир Корнев (по 50%). Затем, согласно «СПАРК-Интерфакс», 100% компании консолидировал господин Мельников. К настоящему моменту Сергей Гирдин фактически вышел из всех активов, связанных с «Марвелом», уточняют источники „Ъ“.

Собеседник „Ъ“, знакомый с ситуацией, пояснил, что иск связан с контрактом, заключенным шесть лет назад. Речь идет о соглашении с IT-интегратором «Астерос» на поставку оборудования к ЧМ по футболу 2018 на сумму 1,6 млрд руб. В 2018 году «Астерос» признан банкротом, а бывший глава компании Юрий Бяков объявлен в розыск за невозврата валютной выручки из-за рубежа (см. „Ъ“ от 26 октября). Конкурсным

управляющим в рамках банкротства был назначен Алексей Белокопыт, связаться с ним „Ъ“ не удалось.

В 2020 году господин Белокопыт подал в арбитражный суд ходатайство о признании недействительной сделки по перечислению «Астеросом» 1,6 млрд руб. в пользу МКТ (осуществляла поставку по заключенному контракту, сейчас она также входит в Fplus), так как стороны сделки, по мнению управляющего, были аффилированы. В апреле 2022 года суд отказал в удовлетворении ходатайства, но в ноябре того же года апелляция отменила это решение, признала сделку недействительной и постановила взыскать с МКТ 1,6 млрд руб. и проценты за использование средств в конкурсную массу банкрота. Сейчас, объясняет источник „Ъ“, знакомый с ходом дела, Fplus пытается взыскать эти средства и дополнительные проценты по ним с бывших топ-менеджеров.

Подобные споры нередко встречаются в практике российских судов, и если привлекаемые в качестве ответчиков по иску три гражданина входили в состав органов юридического лица, то они могут быть привлечены к ответственности при доказанности причинения убытков юридическому лицу, говорит старший партнер коллегии адвокатов Pen & Paper Валерий Зинченко. Он добавляет, что по таким делам на истца возлагается основное бремя по доказыванию неразумности и противоправности деятельности привлекаемых к ответственности лиц. Недобросовестность, уточняет юрист, может, например, выражаться в сокрытии документов общества и информации о сделках, а также в их совершении без соответствующих корпоративных процедур.

Тимофей Корнев

На правах рекламы

Алексей МИТРЮШИН: НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА ВЫЗЫВАЕТ ДОВЕРИЕ И ФОРМИРУЕТ МЕЧТЫ

В августе 2023 года председателем правления Союза операторов наружной рекламы (СОНР) был избран Алексей Митрюшин — управляющий партнер компании «Восток-Медиа», член Межотраслевого совета при Уполномоченном по защите прав предпринимателей в городе Москве, президент Регби-клуба ЦСКА, а также руководитель комитета Федерации регби России по развитию регби в Вооруженных Силах и силовых структурах РФ. СОНР — это первое всероссийское профессиональное объединение в сфере наружной рекламы, которое было образовано в результате борьбы с угрозой монополизации рынка наружной рекламы России. Какие сегодня стоят задачи перед Союзом? Как он поддерживает малое и среднее предпринимательство? В чем заключаются преимущества наружной рекламы перед другими видами рекламы? Почему важно развивать корпоративный спорт? На эти и другие вопросы ответил Алексей Митрюшин.

— Алексей Сергеевич, этим летом Вы были избраны председателем правления Союза операторов наружной рекламы. Поделитесь, пожалуйста, своим видением роли Союза.

— Одной из главных задач Союза операторов наружной рекламы является развитие отрасли, а также консолидация профессионального сообщества для более эффективного решения вопросов, стоящих перед индустрией. С момента его создания прошло уже больше года. За это время Союз продемонстрировал свою эффективность и продолжает успешно представлять интересы участников объединения на всех уровнях власти с целью формирования профессионального мнения о различных законодательных инициативах, а также для защиты интересов своих членов. В настоящее время мы сформулировали три основных направления дальнейшего развития Союза: рост рынка (увеличение бюджетов, направляемых в наружную рекламу, на 25–50% в ближайшие пять лет); законодательная прозрачность и защита интересов; всесторонняя поддержка малого и среднего предпринимательства (как рекламодателей, так и самих операторов, являющихся субъектами МСП). Добавлю, что с 2022 года мы активно проводим масштабную долгосрочную гуманитарную миссию «Щит добра» по регулярному ежемесячному сбору и доставке необходимых вещей жителям новых регионов России. Вместе с партнерами участники Союза уже собрали и отправили в новые регионы более 650 тонн гуманитарной помощи. Будем и дальше продолжать эту важную работу.

— Одно из направлений деятельности Союза, сформулированное Вами, — всесторонняя поддержка малого и среднего предпринимательства. Какие инструменты для этого кажутся Вам наиболее эффективными?

— Малый и средний бизнес зачастую не имеют больших бюджетов на собственное продвижение, поэтому им крайне важна поддержка делового сообщества, в том числе Союза операторов наружной рекламы. Мы как профессионалы должны дать максимальную экспертизу компаниям малого и среднего предпринимательства, чтобы помочь им с креативом и эффективным дизайном, предоставить продающую компанию, чтобы они получили максимальную пользу от нее в моменте. И, конечно же, научить их выбирать традиционные для наружной рекламы охватные программы, вместе с ними развивать их малый бизнес в средней и даже в крупной. Наружная реклама поможет отечественным компаниям и новым брендам правильно себя позиционировать. И к рекламодателям — в подавляющем большинстве также являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства — мы должны относиться максимально внимательно: оказывать им всестороннюю поддержку и юридически, и административно, отстаивать их интересы в конкретной проблеме с региональной властью, как это было недавно в Иркутске. Напомним, что СОНР выступил в поддержку позиции Иркутского УФАС России, установившего, что Комитет по экономике и стратегическому планированию администрации города Иркутска необоснованно укрупнил лот при проведении в 2022 году торгов на установку рекламных конструкций, включив



в него 88 мест для размещения рекламных конструкций в виде светодиодных экранов, несмотря на то, что указанные места под их установку расположены в разных частях города и могли бы стать объектом самостоятельных торгов. Подчеркну, что одна из важнейших задач Союза заключается в том, чтобы представлять интересы МСП в федеральных структурах: Государственной думе РФ, Совете Федерации, ФАС России, Министерстве промышленности и торговли РФ, правительственных комиссиях.

— На Ваш взгляд, какие основные преимущества наружной рекламы перед другими видами рекламы?

— Сегодня рынок наружной рекламы демонстрирует рост бюджетов, и он неслучаен. Наружка уникальна тем, что является охватным медиа для крупных компаний с профессиональным маркетингом. Одновременно она способна решать и локальные задачи малых предприятий по увеличению продаж (салони красоты, автосервисы, рестораны), сочетая в себе уникальные возможности охватного медиа, и в то же время адресно попадая в целевую аудиторию, благодаря чему способствует росту продаж. Преимущество наружной рекламы заключается, прежде всего, в том, что она не надоедает аудитории и не навязывает ей информацию, она вызывает доверие и формирует мечты.

— Часто в критике наружной рекламы высказывается тезис о том, что рекламные конструкции портят внешний облик города. Что Вы думаете об этом?

— Сегодня наружная реклама часто интегрируется в городскую среду и прекрасно дополняет визуальный образ города, не только информируя аудиторию, но и представляя собой в ряде случаев потрясающие арт-объекты. Таких примеров сегодня много. Мы рады, что переводные административные грамоты подходят и к размещению классической наружной рекламы в городах, и к украшению городской архитектуры медиафасадами и нестандартными объектами. Наше общество дозрело до современных медиаформатов и 3D-решений на улицах российских городов.

— Вы занимаетесь развитием корпоративного, профессионального и детского регби в России. В чем на Ваш взгляд польза занятий спортом для бизнеса?

— Польза занятий спортом очевидна, а для бизнеса — тем более! Мы развиваем регби в России уже много лет, а с 2021 года успешно проводится уникальный спортивный проект — Бизнес-лига «Матч ТВ» по тэґ-регби среди корпоративных команд. Простые правила, безопасный и развлекательный

формат бесконтактного регби делают эту игру максимально увлекательной и доступной. Сегодня в лиге выступают более 20 корпоративных команд — количество желающих растет с каждым днем. Занятия тэґ-регби способствуют укреплению дружеских отношений внутри коллектива, позволяют расширить сеть деловых контактов, дисциплинируют сотрудников, повышают их мотивацию, вовлеченность и нацеленность на результат, способствуют позитивному мышлению и позволяют выявлять лидеров в команде. Пользуясь случаем, приглашаю лидеров трудовых коллективов на тренировку по тэґ-регби, чтобы самим познакомиться с нашей прекрасной игрой. Кстати, уже 19 ноября в рамках НРФ-7 мы проводим специализированный турнир по тэґ-регби среди команд рекламщиков.

— Недавно прошел XII Международный конгресс по наружной рекламе. Вы довольны его результатами?

— Transit Media Group и «Восток-Медиа» в этом году вновь собрали на одной площадке топ-менеджеров отраслевых компаний из разных регионов России, Беларуси, Казахстана, представителей органов власти различных уровней и отраслевых ассоциаций, а также авторитетных отечественных и международных спикеров из Китая и Аргентины. Конгресс собрал рекордное количество делегатов — 336 человек. В этом году деловая программа была представлена двумя содержательными днями и большим количеством интересных и полезных выступлений. Участники обсудили важные для отрасли инициативы и совершенствование законодательства в сфере рекламы.

Андрей Байдужий (All-billboards.ru) в авторской презентации специально для Конгресса рассказал, как выглядит российский ООН на фоне крупнейших рынков, каков расклад сил в российском рГООН, и поделился прогнозами на будущее. Об изменениях в ТОП-350 рекламодателей и появлении трех новых категорий брендов — локализованные (бывшие международные), новые локальные и новые международные, участникам рассказал генеральный директор SA Media Group Дмитрий Казаков. Тему поддержки отечественных брендов мы обсудили в рамках стартовой панельной дискуссии «Русские бренды: время ярких побед». Участники сошлись во мнении, что российские бренды успешно развиваются, за ними внимательно следят и им помогают. Отдельная сессия была посвящена фармацевтическому рынку: спикеры отметили рост заинтересованности фармы в продвижении через каналы наружной рекламы. Фармкомпания предложили операторам провести исследование, разработать механику и создать тестовые пакеты для их продуктов, чтобы было больше заманчивых предложений для покупки и дальнейшей оценки эффективности ООН-инструмента. Отмечу, что в открытой дискуссии «Место наружной и транзитной рекламы в современном информационном пространстве. Актуальные вопросы государственного регулирования и саморегулирования отрасли» большой акцент участники беседы сделали на законодательную безопасность. Так, заместитель председателя Госдумы РФ по информационной политике, информационным технологиям и связи Евгений Попов призвал отрасль прислушаться к запросам малого и среднего бизнеса, подчеркнуть важность поддержки этих направлений. О факторах, которые делают наружную рекламу более заметной и запоминающейся с точки зрения влияния на человеческий мозг, участникам рассказал ведущий специалист России в области физиологии, нейробиологии и психофармакологии, профессор биологического факультета МГУ им. Ломоносова Вячеслав Дубынин.

На подведении итогов Конгресса презентовали премьеру первого в России мюзикла о наружной рекламе от уникальной команды искрометного Театра Терезы Дуровой под названием «Реклама. Мечта!». Кстати, в рамках Конгресса Союз операторов наружной рекламы и молодежная общероссийская общественная организация «Российские студенческие отряды» подписали соглашение об информационном сотрудничестве в целях усиления роли и деятельности студенческих отрядов на территории России. Поэтому могу с уверенностью сказать, что XII Международный конгресс по наружной рекламе — состоялся! А мы уже начали готовить Конгресс — 2024.