

20 ЭКСПЕРТ

2000 — 2020 УРАЛ

ИНДЕКС 81420

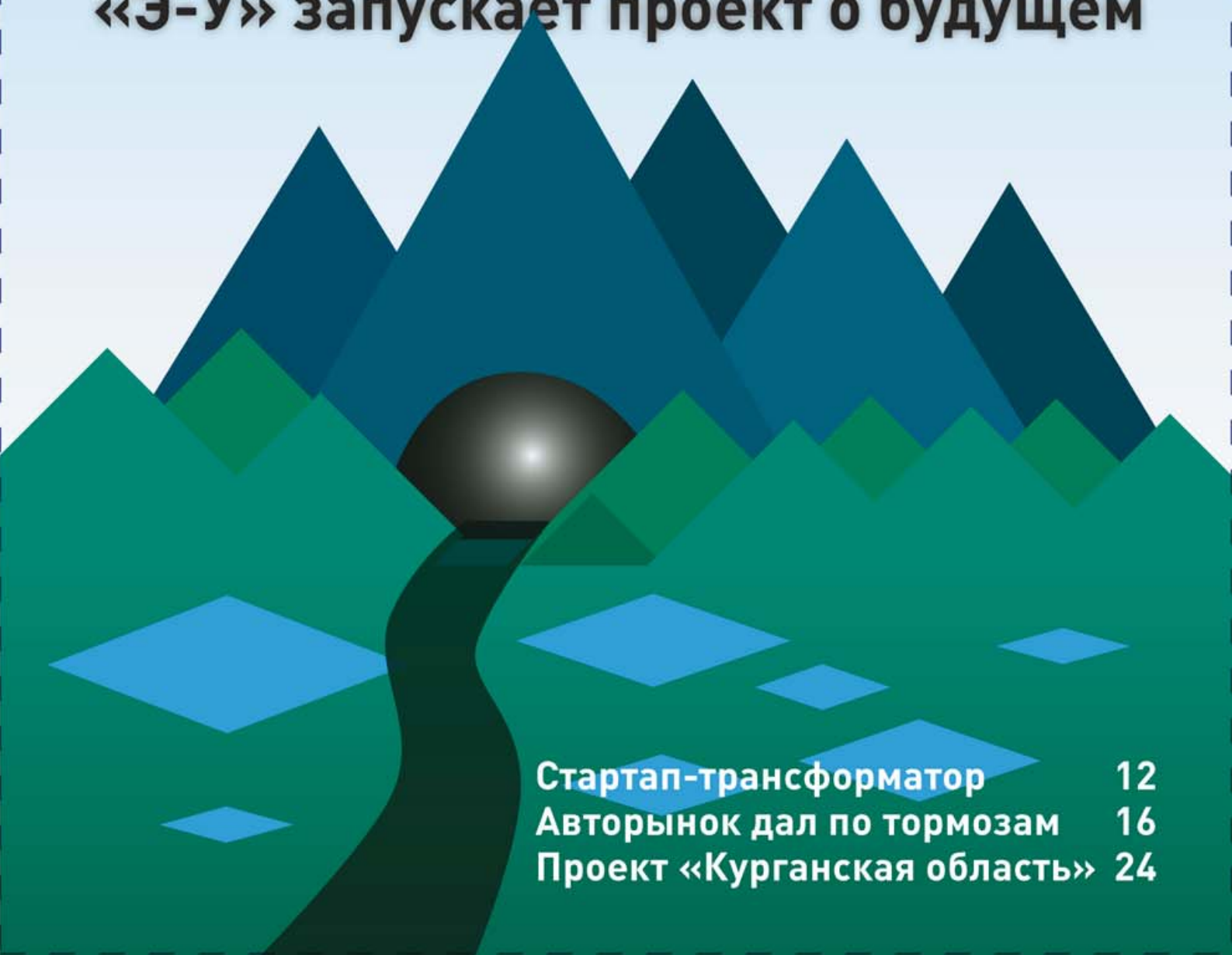
WWW.EXPERT-URAL.COM

ЛЕТ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

24 ФЕВРАЛЯ — 1 МАРТА 2020 № 8 — 9 (819)

20 + 20

«Э-У» запускает проект о будущем



Стартап-трансформатор 12
Авторынок дал по тормозам 16
Проект «Курганская область» 24

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор

Артём Коваленко

Научные редакторы

Ирина Перечнева, Сергей Ермак

Ответственный секретарь

Вера Симмакова

Редакция

Павел Кобер (редактор отдела промышленности),

Людмила Колбина (редактор отдела предпринимательства)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),

Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетицкая

Коммерческая служба Елена Колмогорова (коммерческий

директор), Юлия Разина (заместитель коммерческого директора),

Сергей Рамзин (начальник отдела продаж),

Жанна Камилленко (офис в Томени, kvv@asexpert.ru)

Помощник директора Ольга Юсупова

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Попатина

Заместитель директора Сергей Ермак

Заместитель директора по исследованиям Елизавета Ульянова

Исследования Сергей Заякин, Павел Кузнецов,

Александр Курячий, Татьяна Печеникина, Сергей Селянин,

Кристина Чукавина, Полина Юрских

Мероприятия Светлана Дроздова, Ольга Захарова

Веб-сайт Елена Дик, Сергей Селянин

Г р у п п а « Э к с п е р т »

Генеральный директор Михаил Неллобин

Исполнительный директор Владимир Морозов

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Борис Каган

М е д и а х о л д и н г « Э к с п е р т »

Главный редактор Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

125866, Москва, ул. Правды, 24, стр. 4

Редакция журнала «Эксперт-Урал», АЦ «Эксперт»:

620062, Екатеринбург, ул. Малышева, д. 105, 6-й этаж

Тел.: (343) 345-03-42 (72, 78), 382-03-73

Издатель: ООО «Эксперт-Урал»

Адрес издателя: 620062, Екатеринбург,

ул. Малышева, д. 105, офис 6.21

По вопросам подписки на журнал «Эксперт» («Эксперт-Урал»)

обращайтесь по телефону на

(343) 345-03-42

Подписка для предприятий:

УРАЛ-ПРЕСС, тел. (343) 226-08-01 (02, 03), www.ural-press.ru

8 800 200 80 10 (звонок бесплатный)

Знак информационной продукции: 16+

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламе и сообщениях информантов, и не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов из «Эксперт-Урала» только по согласованию с редакцией.

Учредитель (соучредители): ЗАО «Медиахолдинг «Эксперт», исполком Межрегиональной ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ «Большой Урал».

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

Регистрационный номер ПИ № ФС 77-64882 от 16.02.2016 г.

Отпечатано в ОАО «Можайский полиграфический комбинат», 143200, МО, г. Можайск, ул. Мира, д. 93. Тираж 10 550. Цена свободная

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

Подписной индекс на журналы «Эксперт» + «Эксперт-Урал» — 72550

на территории Свердловской, Челябинской, Курганской, Оренбургской, Тюменской областей, Пермского края, республик Башкирия, Удмуртия, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого АО.



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



Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ / 3

ТЕМА НЕДЕЛИ

ПРЫЖОК В 2040-Й / 8

«Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт» запускают проект, который может стать основой для планирования развития компаний и территорий

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ ОПТИМИЗМ / 10

Мирового финансового кризиса пока не будет, искусственный интеллект вытеснит рутинный труд, возникнут новые индустрии, считают экономисты Рубен Ениколопов и Андрей Мовчан

РУССКИЙ БИЗНЕС

ИНЖЕНЕРНЫЙ ШОВИНИЗМ / 12

Глубокое знание рынка и грамотное использование возможностей институтов развития помогли уральским инженерам создать инновационный продукт, уникальный в глобальном масштабе

ЕКАТЕРИНБУРГ КАК ТОЧКА СБОРКИ / 15



Размещение в столице Урала сборочного производства изоляторов позволит холдингу GIG обнулить таможенные пошлины и организовать полноценный шоурум для иностранных заказчиков

НЕ ЗАВОДИТ / 16

В России произошло первичное насыщение авторынка. В условиях затягивания домохозяйствами поясов первой жертвой становится автомобиль

КАРШЕРИНГ ВЫВОЗИТ КАСКО / 19

После двух лет роста продажи автокаско начали сокращаться, сборы премий застыли, конкуренция усилилась. Перспективы рынок связывает с увеличением коммерческих автопарков

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

СТАГНИРУЮЩИЙ РОСТ / 20

В этом году российская экономика будет буксовать из-за сокращения мировой торговли и распространения вируса в Китае. Поддержать отечественный ВВП способны только внутренние инвестиции

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ БОЛЬШОГО УРАЛА ПОКАЗАЛА БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ РОСТ ЗА СЧЕТ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ / 22

КУРГАНСКАЯ ОБЛАСТЬ / 24



ПОЗИЦИЯ / 30

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

РЫНОК РЕКЛАМЫ КАК ЗЕРКАЛО ЭКОНОМИКИ

СОД: ЗАМЕДЛЕНИЕ МИГРАЦИИ В ОБЛАКО

НА ЧЕМ ВЫЕХАТЬ ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКАМ

КОРОТКО

QR-заправка

Benzuber (подробнее о компании см. «Скор на заправку», «Э-У» № 21 от 20.05.2019), СКБ-банк и Национальная система платежных карт (операционный платежный и клиринговый центр системы быстрых платежей — СБП) ввели в промышленную эксплуатацию сервис оплаты топлива на АЗС с помощью QR-кодов, расположенных на пистолете. По оценке инициаторов проекта, решение позволит владельцам заправок сократить транзакционные издержки минимум на 1 млн рублей в год. Одновременно оно существенно упростит и ускорит процесс покупки топлива. Полигоном для реализации «пилота» стала сеть АЗС VARTA, принадлежащая создателям Benzuber в Свердловской области. Принцип действия нового сервиса: водитель вставляет пистолет в бензобак, сканирует QR-код камерой телефона, в мобильном банке-участнике СБП автоматически формируется платеж, клиент нажимает кнопку подтверждения и запрашивается. «За подключение сервиса владельцы АЗС ничего не платят, а после его запуска они начинают экономить на эквайринговой комиссии», — замечает создатель и совладелец платформы Benzuber **Артем Скворцов**.



По прогнозам разработчиков сервиса, к лету 2020-го к системе QR-оплаты топлива будет подключено более 2 тыс. заправок по всей России, а к концу года — уже 4 тысячи.

7 млн долларов

инвестирует в первую очередь завода по производству брома в Краснокамске Пермского края компания «ТрастКапитал» (более девяти лет ведет торговлю бромом и его соединениями на внутреннем и внешнем рынках, за 2019 год выручка от экспорта этих продуктов превысила 10 млн долларов). Выход на пол-

ную мощность — 200 тонн бромида натрия в месяц — запланирован на второй квартал этого года. С запуском второй очереди в 2022 году объем выпуска продукции увеличится до 1,7 тыс. тонн в месяц. Производитель планирует расширять линейку: выпустить бромид кальция, цинка и аммония. В перспективе на предприятии будет работать до 500 человек. Это второе производство брома в России. «Потребность в бrome растет быстрее, чем его производство. Бромистые соединения являются важным сырьем для буровых растворов, продукции нефтехимии, используются в составах для очистки воды и производства негорючих изделий. Рынок потребителей широкий: нефтедобывающие предприятия, нефтесервисные компании, фармацевтическая и химическая отрасли. Поэтому мы приняли решение открыть и развивать собственное производство», — сообщил член совета директоров «ТрастКапитал» **Игорь Ручьев**. Напомним, что до 2003 года на базе Краснокамского месторождения йодобромных вод уже велась добыча и переработка брома и его соединений.

УрФУ сохранил позиции в рейтинге THE

Вуз занимает место в группе 251 — 300 рейтинга университетов стран с динамично развивающимися экономиками, подготовленном британским Times Higher Education. THE учитывает образовательную составляющую, научно-исследовательскую деятельность, трансфер знаний и международное сотрудничество. «Университет подтвердил высокую международную репутацию одного из мировых центров получения качественного образования, показав рост по показателям научных исследований, международной деятельности и рекрутингу иностранных студентов, а также, что немаловажно, связям с предприятиями реального сектора экономики», — подчеркивает ректор УрФУ **Виктор Кокшаров**.

Три региона Урала и Западной Сибири

— Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский АО, Тюменская область — вошли в первую группу рейтинга инвестируемости, подготовленного по итогам 2019 года Национальным рейтинговым агентством. Аналитики оценивали обеспеченность природными ресурсами и выигрываемость географического положения регионов, их трудовые ресурсы, развитость инфраструктуры, потенциал внутреннего спроса, стабильность социально-политической среды, а также финансовое положение.

Всего в первой группе с высоким уровнем инвестируемости 24 региона, на их долю, согласно Росстату, приходится около 62% суммарного объема инвестиций в основной капитал. Во второй категории — 35 субъектов

РФ (средняя инвестируемость), в третьей (умеренная инвестируемость) — 26 регионов. Главный вывод — рост инвестиций существенно замедлился: с 4% в 2017 и 2018 годах до 0,6% в первом полугодии 2019 года.

Назначен генконсул КНР в Екатеринбурге

Глава дипмиссии **Цуй Шаочунь** провел первые официальные встречи, сообщили в представительстве МИД РФ в Екатеринбурге на странице в Facebook. Ранее генеральный консул в связи со вспышкой коронавируса в Китае был помещен на карантин в своей резиденции. Цуй Шаочунь отметил, что Китай смог стабилизировать ситуацию, а принятые в стране меры были высоко оценены экспертами Всемирной организации здравоохранения. В представительстве МИД обсуждались планы генконсульства, в том числе реализация совместных проектов в рамках Года российско-китайского научно-технического и инновационного сотрудничества (2020 — 2021).

ШААЗ поставит в США новую продукцию

Шадринский автоагрегатный завод (ШААЗ, Курганская область, входит в УГМК) освоил производство глушителей для американской Generac Power Systems, одного из мировых лидеров в производстве систем резервного электроснабжения. «Глушитель предназначен для снижения уровня шума выхлопных газов в системе выпуска генераторной установки до соответствия нормативам. Разработана конструкторская документация на пять модификаций глушителей», — рассказал начальник отдела по радиаторам и автоагрегатам управления главного конструктора **Владимир Турчанинов**. Первые опытные образцы, а затем установочные партии из 40 и 400 глушителей отправлены Generac для испытаний. «При положительном исходе мы рассчитываем на получение серийных заказов, то есть номенклатура поставляемых компаний Generac изделий выйдет за рамки радиаторной продукции и будет включать другие комплектующие для генераторных установок», — отмечает заместитель технического директора ШААЗ **Вячеслав Усольцев**.



Сотрудничество ШААЗ и Generac развивается с 2006 года, в 2019-м отправлено продукции на 4,1 млн долларов

Гендиректор «Титановой долины» расценивает задержание как провокацию

В центре внимания СМИ и общественности Среднего Урала всю прошлую неделю было дело генерального директора особой экономической зоны «Титановая долина» **Артемия Кызласова**, задержанного вечером 17 февраля в одном из кафе БЦ «Высоцкий» по подозрению в получении взятки от бизнесмена **Дмитрия Панова** якобы за заключение госконтракта на инженерные изыскания для

ОЭЗ «Титановая долина» создана в 2010 году, объединяет две площадки общим размером 394 га. На данный момент производство в ОЭЗ запустили четыре резидента: Ural Boeing Manufacturing, Уральский завод гражданской авиации, изготовитель фрез «Миникат» и производитель медицинского инструмента и имплантат «Зибус». В конце прошлого года экспертный совет «Титановой долины» одобрил проекты семи новых инвесторов суммарно примерно на 3,2 млрд рублей. Всего резиденты «Титановой долины» вложили в производство более 7,8 млрд рублей, создано 470 рабочих мест. Выручка управляющей компании составила 2,1 млрд рублей, объем налоговых отчислений — 257 млн рублей.

«Титановой долины». Пакет, который имитировал деньги (2,5 млн рублей), был найден сотрудниками ФСБ под столом в кафе.

— Задержание проведено с типичными для нашего времени нарушениями, — заявил «Э-У» адвокат **Сергей Колосовский**, изначально занимавшийся этим делом. — Несколько раз вносили изменения в законодательство, которые предусматривают предоставление права немедленного свидания с адвокатом, права на телефонный звонок, по факту законодательство не исполняется: **Артемий Кызласов** был задержан в 17:40, и только в 4 утра его подпустили к адвокату, то есть пять часов человека держали в микроавтобусе напротив Следственного комитета без какого-либо оформления этого действия. В соответствии со ст. 127 УК это может классифицироваться как незаконное лишение свободы.

Поскольку **Артемий Кызласов** не прикасался к пакету с деньгами, который обнаружили сотрудники ФСБ при задержании, адвокаты расценивают ситуацию как провокацию. 18 февраля Следственный комитет возбу-



Артемий Кызласов в ходе заседания вину не признал и также назвал задержание провокацией

дил уголовное дело о взяточничестве, **Артемию Кызласову** предъявлено обвинение по ч. 6 ст. 290 УК РФ (вымогательство взятки в особо крупном размере). Через день Ленинский районный суд избрал ему меру пресечения в виде содержания в СИЗО до 17 апреля.

Заметим, что ОЭЗ «Титановая долина» работает в штатном режиме (см. «Екатеринбург как точка сборки», с. 15), обязанности гендиректора исполняет его заместитель **Андрей Антипов**.

FISU не согласовала строительство деревни Универсиады

« Изначально планировалось, что на территории деревни будут построены многофункциональные комплексы, в которых после Универсиады мы хотели разместить корпуса УрФУ. Но FISU строительство данных объектов не согласовала. Поэтому мы не можем строить эти корпуса за счет средств, предусмотренных на подготовку к Универсиаде», — сообщил на своей странице в Instagram после встречи с федеральными министрами губернатор Свердловской области **Евгений Куйвашев**. Глава региона обратился к главе Миннауки **Валерию Фалькову** «за содействием в финансировании строительства трех учебных корпусов для УрФУ в Новоколыцковском».

«На совещании с министром спорта **Олег Матвициным** обсудили вопрос утверждения процедуры возврата средств, которые Свердловская область вложит в подготовку к Универсиаде, — рассказал губернатор. — Мы уже направили в Минфин России предложения по механизмам финансирования и возмещения затрат. Но до начала игр остается все меньше времени, а объем вложений немалый, поэтому нам необходима поддержка. К министру цифрового развития **Максиму Шадаеву** я обратился за предоставлением субсидии на разработку системного проекта по созданию информационно-коммуникационной инфраструктуры на объектах игр. Важно, чтобы Универсиада стала образцовой по всем показателям, в том чис-



Представители FISU во время инспекционного визита осмотрели строящиеся объекты инфраструктуры, которые планируется задействовать в проведении мировых соревнований, в том числе многофункциональную ледовую арену, академию волейбола имени Николая Карполя, «Самбо Арену»

ле и по уровню функционирования телекоммуникационной инфраструктуры».

По словам **Евгения Куйвашева**, все необходимые мероприятия идут по графику: «...Разработаны проекты комплексной программы и мастер-плана по организации подготовки и проведения Универсиады. Организована работа по выбору талисмана игр, созданию информационно-коммуникационной и телекоммуникационной инфраструктуры. Кроме того, разработан план-график строительства и подготовки объектов инфраструктуры, предусматривающий сроки проектных и строительно-монтажных работ, ввода объектов в эксплуатацию».

В феврале Екатеринбург посетила делегация FISU. «...У нас осталось довольно мало времени на подготовку. За этот срок необходимо построить большое количество спортивных объектов. Понятно, что фактически с нуля строится деревня Универсиады.

Огромный объем работы предстоит проделать в кратчайшие сроки», — заявил директор департамента Летней Универсиады FISU **Марк Ванденплас**.

Напомним, исполком FISU принял решение о проведении Универсиады в июле прошлого года. 4 января президент **Владимир Путин** подписал указ о подготовке к проведению XXXII Всемирных студенческих игр 2023 года в Екатеринбурге. Правительству России поручено «оказывать Свердловской области содействие в подготовке к мировому спортивному событию, с тем чтобы оно прошло на высоком организационном уровне». Универсиада пройдет с 8 по 19 августа. Соревновательная программа подразумевает проведение состязаний по 18 видам спорта, в ходе которых будет разыграно 246 комплектов медалей. Подробнее о предстоящем событии читайте «Слоны не пройдут», «Э-У» № 4 — 5 от 27.01.2020.

Пакут в лучшем виде



Уральский производитель упаковочного и технологического оборудования для пищевого производства успешно осваивает внешние рынки

Екатеринбургское машиностроительное предприятие «Сигнал-Пак» основано в 1991 году группой конструкторов-механиков, работавших ранее на предприятии ОПК. С направлением деятельности определились сразу — производство технологического и фасовочно-упаковочного оборудования для различных отраслей пищевой промышленности. К тому времени распались блок социалистических стран и сам Советский Союз. По этой причине, в частности, отечественные предприятия пищевого производства стали испытывать нехватку оборудования, которое раньше производилось (в рамках существовавшей в СЭВ специализации) в ГДР, Чехословакии, Болгарии.

— Начало 90-х — это благодатное время для производителей. Можно было выпускать все что угодно, потому что в стране ничего не было, — вспоминает генеральный директор ВКП «Сигнал-Пак» **Сергей Манихин**. — Предприятия пищевого производства очень охотно шли нам навстречу, заключая договоры буквально под честное слово. Первые авансы нам пришли, когда заказчики вообще нигде не видели наше оборудование. Кредиты получить было невозможно, развивались только за счет этих авансов.

Сегодня у предприятия в Екатеринбурге две промышленные площадки общей площадью 1,7 га, здесь работает около 250 человек. Осуществляются индивидуальное проектирование и выпуск таких видов оборудования, как: вертикальные упаковочные машины, фасовочное оборудование, линейные, комбинационные, объемные шнековые и стаканчиковые весовые дозаторы, конвейерные весы, спиральные системы охлаждения, системы транспортирования, оборудование для очистки, мойки, сушки, калибровки и фасовки овощей, оборудование для производства пельменей и других изделий из теста с начинкой, сервисное оборудование, комплексные линии «под ключ» и др.

— Наша особенность в том, что мы подходим к каждому заказу индивидуально, — рассказывает коммерческий директор предприятия **Дмитрий Прадун**. — Это и наше конкурентное преимущество, и минус тоже. Невозможно поставить это на поток, организовать серийное производство, и за счет масштабов производства упростить и уско-

рить процесс, снизить себестоимость. У каждого заказчика свои особенности, задачи, площади и требования к оборудованию, комплектации технологических линий. На российском рынке нас знают очень давно. Мы работаем с большинством крупных производителей продуктов питания, а также непродовольственных товаров, активно занимаемся выходом за рубеж.

Главной ценностью компании ее руководители называют человеческий капитал. Так, только в конструкторском отделе предприятия трудятся больше 30 высокопрофессиональных специалистов.

— Поскольку учредители — сами конструкторы, мы в этом деле понимаем. Конструктор-механик должен обладать суммой способностей: аналитическим умом, чувством технической эстетики, смекалкой, инициативой. Такие кадры найти и воспитать очень сложно. Многолетний опыт нам подсказал, что самое правильное — брать после института молодых способных ребят. Активно сотрудничаем с механико-машиностроительным институтом УрФУ, — отмечает **Сергей Манихин**.

Внешнеэкономической деятельностью предприятие «Сигнал-Пак» начало заниматься практически сразу с момента своего создания, экспортируя продукцию в страны СНГ — Украину, Белоруссию, Казахстан, Киргизию, Узбекистан. Партнерские, дружеские отношения сохраняются и по сей день. Сегодня ставится задача активнее продвигаться на рынки дальнего зарубежья. Успешные примеры уже есть. Так, в 2016 году на основе оборудования «Сигнал-Пак» в американском штате Калифорния появился огромный завод по производству пельменей, а в настоящее время — ведется монтаж пельменного цеха в Канаде. На сегодня оборудование «Сигнал-Пак» работает уже в 23 странах мира, включая Германию, Таиланд, Японию, Австралию и мн. др.

В структуре продаж предприятия экспорт занимает около 18 — 20% (в том числе в страны дальнего зарубежья — 4 — 6%). Ставится задача довести этот показатель до 50%.

— Один из эффективных способов продвижения за рубежом — регулярное участие в международных отраслевых выставках. Это довольно затратно, поскольку требуется транспортировка об-

разцов оборудования, — подчеркивает **Дмитрий Прадун**. — Нам компенсируют часть затрат на участие в рамках объединенного стенда Российского экспортного центра (РЭЦ). Но хотелось бы, чтобы организационная работа по участию в тех или иных выставках велась заблаговременно и нам сообщали обо всех деталях заранее, а не за пару месяцев. Нам необходимо понимать, какую площадь нам выделят, с каким оборудованием участвовать, осуществить его подготовку и доставку, изготовить раздаточные материалы, видеопрезентации. Только тогда наше участие будет эффективным. В мире подобные профильные выставки проходят раз в два-три года, и люди даже бронируют отели вперед за год-полтора.

Другая проблема, связанная с продвижением продукции на рынки дальнего зарубежья, — необходимость сертификации оборудования. Оформление европейского сертификата стоит очень дорого — от 700 тысяч до миллиона рублей на единицу оборудования, что значительно увеличивает себестоимость. Чаще всего оборудование комплектуется в линии, которые могут состоять из 8 — 10 и более единиц. Таким образом, дополнительные расходы на сертификацию часто делают поставки просто невозможными ввиду нерентабельности. В конце прошлого года Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства компенсировал предприятию «Сигнал-Пак» 80% затрат на сертификацию нескольких единиц оборудования для экспорта в ЕС.

В «Сигнал-Пак» пытаются предвидеть тенденции рынка, работая на опережение. В частности, сегодня торговые сети начали выставлять требования к поставщикам по фиксированному весу продукции. Например, чтобы каждая коробка с куриными бедрышками весила строго 450 граммов. Также рассматриваются варианты внедрения робототехники для оптимизации производственных процессов и реализации новых возможностей. Конструкторы, инженеры предприятия работают над решением этих и других перспективных задач. «Сигнал-Пак» продолжает успешно развиваться и готов предлагать российскому и зарубежному рынку самое высокоэффективное оборудование.



SIGNAL-PACK
упаковочное и технологическое оборудование

www.signal-pack.com

В Курганской области создадут насосный кластер

Основой для формирования кластера станет индустриальный парк «РИД Катайск» на площадях Катайского насосного завода (КНЗ, ежегодно завод выпускает около 10 тыс. насосов), незадействованных в производственном процессе. Планируемая площадь новых и реконструированных зданий промпарка, оснащенных достаточной энергетической инфраструктурой, — более 40 тыс. кв. м.

Одна из задач индустриального парка — участие резидентов в кооперации и аутсорсинге по выпуску продукции для КНЗ. Это и создаст условия для формирования «насосного кластера», продукцией которого станет оборудование для газовой и нефтяных отраслей в рамках программы импортозамещения, а также электрическое оборудование, резиновые, пластмассовые изделия и другое. Кроме того, рассматривается возможность создания на базе предприятия логистического и складского центров. Генеральный директор Катайского насосного завода **Анатолий Зуев** подчеркнул, что предприятие обеспечено большим объемом заказов (в том числе по программе импортозамещения) и поставок продукции для строящихся атомных электростанций, как в России, так и за ее пределами: «Руко-



Катайский насосный завод более 75 лет выпускает продукцию для химической и нефтехимической промышленности, металлургии, топливно-энергетического комплекса, ЖКХ, сельского хозяйства и других отраслей. В планах предприятия — приобретение современного оборудования для литейного производства

водство и учредители предприятия намерены продолжать инвестировать в обновление материально-технической базы. Планируемый объем инвестиций на 2020 год — более 48 млн рублей».

В ИП созданы необходимые условия для будущих резидентов, рассказали в региональном правительстве: «Районный центр имеет выгодное географическое расположение и производственные площади с готовой для эксплуатации инфраструктурой. Однако имеется множество вопросов, требующих совместного решения. В их числе обучение и подготовка кадров для новых

и уже действующих производств. В качестве одного из вариантов решения этой задачи планируется разработка и организация дополнительных образовательных программ на базе местного ссуза с практикой на предприятиях».

— Мы готовы оказывать всестороннюю поддержку в развитии предприятий, организации рабочих мест и воспитании высококвалифицированных кадров, — резюмировал замгубернатора Курганской области **Владимир Архипов**.

Подробнее о развитии курганской промышленности — см. на с. 24.

Невесомое удорожание — весомый аргумент

Удорожание от 0% на автомобили

baltlease.ru

Бесплатный звонок по стране

8 800 222 0 555

Работаем по всей России!

БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ



Реклама. *Удорожание (т.е. превышение суммы лизинговых платежей (расходов лизингополучателя на уплату лизинговых (авансовых) платежей, ежемесячных платежей и последнего (выкупного) платежа) над рекомендованной розничной ценой) от 0% достигается за счет предоставления специальных цен на автомобили. Дополнительную информацию уточняйте у специалистов компании. При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Предложение действительно не во всех дилерских центрах производителя. Данное предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг»

Ковалевские чтения: «Новые тенденции в области экономических преступлений»



Государственные интересы и право собственности: юридическое сообщество ищет ответы на новые вызовы в области экономических преступлений

В середине февраля в Екатеринбурге прошла VII Международная научно-практическая конференция «Ковалевские чтения». Практикующие юристы и правоведы обсудили вопросы в области уголовного права применительно к процедурам примирения. В ходе пресс-конференции «Уголовно-правовые проблемы антикризисного управления в России» на примере конкретных дел юристы-практики проиллюстрировали риски, которым подвергается добросовестный бизнес, стремящийся вывести значимые предприятия из кризиса, а также как могут быть квалифицированы с точки зрения УК РФ действия, имеющие хоть и благие цели, но совершенные «негодными средствами».

«Характерным примером проявления правовых и экономических коллизий является ситуация на Кузбассе, вокруг шахты АО «Разрез Инской», — рассказал адвокат Дмитрий Гречко. — Собственники шахты не справились с управлением, и к июлю 2016 года ситуация стала критической: задолженность по зарплате приблизилась к 70 млн рублей, по налогам — 154 млн рублей. Шахтеры отказались выходить на работу до погашения задолженности и объявили о готовности перекрыть Транссибирскую магистраль. Возглавлявший в то время Кемеровскую область Аман Тулеев поручил своим заместителям Александру Данильченко и Алексею Иванову принять меры для урегулирования кризисной ситуации, в также обратился к директору Западно-Сибирской угольной компании, предпринимателю с большим опытом в горно-рудном бизнесе, Александру Щукину с просьбой вывести предприятие из кризисной ситуации. Как выяснилось, на шахте были допущены инженерно-технические ошибки, из-за которых быстро начать добычу угля было невозможно. Решения требовались системные и сложные».

С директором шахты АО «Разрез Инской» Антоном Цыганковым была достигнута договоренность о передаче 51% пакета акций Александру Щукину. Но переход акций означал переход к Щукину и обязательств предприятия — погашение долгов размером 11 млрд рублей.

«Антикризисные мероприятия начались, часть за-

долженности по заработной плате была погашена за счет личных средств Александра Щукина. По просьбе губернатора Тулеева бизнесменом Щукиным было перечислено в благотворительный фонд «Милосердие» 100 млн рублей, которые частично пошли и на погашение задолженности по заработной плате на разрезе «Инской», в отношении которого было подано заявление о банкротстве. В итоге Щукин отказался от акций, состояние предприятия ухудшается, задолженность растет, — это следует из материалов Арбитражного дела о банкротстве, опять не хватает денег на выплату зарплат, рабочие опять бастуют, а люди, пытавшиеся предотвратить такое развитие событий, восемь человек, находятся под судом и им может быть назначено наказание от 7 до 15 лет лишения свободы», — раскрывает детали развития событий адвокат Михаил Пендюрин.

Другой пример, уже относительно руководителей предприятий, находящихся в кризисных ситуациях, привела адвокат Елена Юлова. Успешное производственное предприятие из-за технических проблем оказалось банкротом. Директор за счет личных средств и средств семьи погасил часть задолженности по заработной плате, хотя должником является само предприятие, а директор уже полтора года отстранен от должности по Закону «О несостоятельности (банкротстве)» и не вправе предпринимать действия для погашения долгов. В отсутствие корыстной цели, каких-либо личных интересов, противоправных действий, направленных на преднамеренную невыплату заработной платы, из-за финансовых проблем предприятия он был не в состоянии решить вопрос своевременной выплаты заработной платы. А в настоящий момент ее можно погасить лишь, реализовав имущество предприятия в ходе конкурсной процедуры, прохождение которой уже от него не зависит. Несмотря на это, директор осужден по статье 145.1 УК РФ за невыплату заработной платы, он дисквалифицирован на несколько лет. «При этом в производстве СК находится еще два уголовных дела, в ходе которых следователи пытаются установить виновника невыплаты задолженности по зарплате, поскольку их руководство, вплоть до руководителя СК РФ, местные

власти заинтересованы в погашении этой задолженности любой ценой и как можно быстрее».

Во многих случаях государство ставит целью исключительно наказать, покарать виновных в рамках уголовного судопроизводства. Эту проблему руководство страны осознает. Недавно Рабочая группа Госсовета подготовила предложения о частичной декриминализации законодательства об экономических преступлениях. В частности, предлагается отменить статью 145.1 УК РФ о невыплате зарплаты, которая предусматривает лишение свободы на срок до пяти лет, а также разработать механизмы замены лишения свободы за экономические преступления на штрафы, кратные ущербу по делу. Безусловно, это может способствовать более эффективному поиску выходов из кризисов на промышленных предприятиях.

При этом, само по себе, вмешательство государства в деятельность частных предприятий с точки зрения экономической логики выглядит оправданным. Глава региона несет ответственность за качество жизни, своевременную выплату заработной платы, стабильные поступления налоговых доходов в бюджет. И если собственник не способен управлять своим активом, а его сотрудники не получают зарплату и бастуют, властям приходится включать режим ручного управления. И это непростая задача.

«Во многих странах государство имеет право в строго определенных законодательством обстоятельствах в кризисных ситуациях вмешиваться и влиять на права частной собственности, выступать в качестве посредника при поисках нового собственника в том случае, когда прежний владелец не справляется с управлением активов. Государство также может национализировать это предприятие для того, чтобы навести там порядок», — пояснила Елена Юлова.

В России такие нормы отсутствуют. Чтобы разрешить проблемы кризисного управления, юридическое сообщество предлагает определиться с понятием «нормы» в поведении государства при удовлетворении социальных и материальных запросов населения, понять, с помощью каких механизмов можно найти баланс между соблюдением норм права и «обычаями делового оборота» конкретной территории.

«Вопросы сложные и быстро найти на них однозначные ответы не получится. Нужно искать баланс между частным и публичным интересом, и для этого должна быть проведена работа на достаточно высоком уровне заинтересованности», — полагает Елена Юлова. Первым шагом стала консолидация компетенций специалистов различных профилей — при Московском отделении Ассоциации юристов России создана рабочая группа, в которую вошли правове-ды, представители профсоюзов, конкурсные управляющие, юристы-практики в области уголовного и гражданского права. Рабочая группа занимается всесторонним рассмотрением практики и разрабатывает механизм антикризисного регулирования проблем на социально значимых предприятиях. Кроме того, этой проблематикой сейчас активно занимается корпорация «Ростех», в ее рамках создан специальный центр для урегулирования антикризисных ситуаций на предприятиях, которые имеют социальное значение.

Сергей Ермак

Прыжок в 2040-й

«Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт» запускают проект, который может стать основой для планирования развития компаний и территорий



В 2020 году журналу «Эксперт-Урал» и аналитическому центру «Эксперт» исполняется 20 лет. Мы были свидетелями того, как экономика макрорегиона безудержно росла в начале нулевых, как она обрушилась в 2009-м и как пыталась выбраться из кризиса 2015-го. За прошедшие 20 лет нам посчастливилось участвовать в десятках масштабных проектов. АЦ «Эксперт» был одним из авторов концепции ОЭЗ «Титановая долина» и нескольких индустриальных парков, концепции экономического развития Уфы, стратегий Свердловской области, Татарстана, Кургана, Нефтеюганского района. Вместе с ЕУ мы создавали экологический рейтинг российских городов и ранжировали кузбасские города в зависимости от их инвестиционных успехов.

В год двадцатилетия мы решили реализовать амбициозный исследовательский и издательский проект, устремленный в далекое будущее. Он получил имя «20 + 20». Его ключевая цель — спрогнозировать, какими будут мир, Россия и Урал в 2040-м, какие технологии выйдут на первый план, а какие станут историей, как будет меняться человеческий капитал, трансформируется ли либерализм, придут ли ему на смену технотуманизм, технокapитализм и датаизм.

2000 — 2018

Изначально отпраздновать юбилей мы планировали несколько иначе. Нам казалось важным подвести итоги первой двадцатилетки XXI века. Понять, какие бизнесы в этот период родились на Урале, как перестроилась экономическая, а за ней и политическая жизнь страны. Но к осени 2019-го стало понятно, что большого простора для исследователя здесь нет. Прежде всего потому, что все и так довольно очевидно. Пусть это прозвучит слишком самонадеянно, но хватит одной не слишком длинной главы, чтобы в общем изложить, как все было (по крайней мере, в экономике).

В начале нулевых страна пыталась выбраться из жесткого кризиса. Власти понимали: без кардинальных изменений сделать это не получится. Были проведены пенсионная и налоговые реформы, разработаны и приняты Земельный, Бюджетный, Трудовой кодексы, в повестке появились ВТО и Таможенный союз. Все это резко повысило уровень доверия между частным и публичным сектором, в итоге последовал приток капитала. Тылы обеспечила исключительно благоприятная конъюнктура нефтяного рынка (в 1998-м баррель стоил 27 долларов, а в 2008-м — 150). Итог — за десять лет (с 1999-го по 2008-й) российский ВВП увеличился вдвое, а число бедных на столько же уменьшилось. Иностраные инвестиции выросли в восемь раз, рубль укрепился.

Все было слишком хорошо. До такой степени, что у страны даже появились лишние деньги, которые можно было складывать в стабфонд. В какой-то момент власти, очевидно, подумали, что так будет всегда. Реформы забуксовали (а зачем они нужны, если все социальные обязательства можно заливать растущим потоком нефтедолларов), вес частного сектора начал падать, центральной власти — резко возрастать (когда у тебя много денег, считаться с бизнесом особого смысла не имеет). Так исчезли ЮКОС, выборы губернаторов, зато появились госкорпорации (Ростех, Роснано, Росатом, ВЭБ и т.д.), которые на бюджетные деньги должны были осуществить технологический (или какой другой) прорыв. Но все планы разрушил мировой финансовый кризис.

О периоде с 2008-го по 2018-й многие отечественные экономисты говорят с грустной улыбкой. И у них есть для этого веские основания. Российский ВВП за это время увеличился всего на 8,5%, то есть в среднем экономика страны ежегодно прирастала менее чем на 1%. Как иронизировал известный ученый Яков Паппэ, динамику валового продукта от 0 до 2% замечает только статистика. Чтобы позитивный настрой перекинулся на бизнес, нужно 2 — 5%, а людям требуется и того больше — 5 — 8%.

Столь разочаровывающий итог можно объяснять и мировым экономическим

кризисом 2009-го, и внутренним кризисом 2015-го, и санкциями. Но это слабые аргументы. В 2009-м страна ушла в глубокий минус во многом из-за собственных системных проблем. «Эксперт РА» к ним, например, относит гипертрофированную роль государства, зависимость от цен на нефть и внешних рынков капитала, неэффективные предприятия, зависимость бизнеса и населения от бюджета, низкую конкуренцию, неработоспособные институты, высокую инфляцию. 2015-й, как считает экономист **Игорь Николаев**, тоже был совсем не обязательным. Да и санкции едва ли можно назвать не зависящими от нас обстоятельствами.

Так или иначе, но Китай, например, за десятилетку прирос на 115%, а соседний Казахстан — почти на 50% (пусть сравнения не слишком релевантные, однако задуматься заставляют).

Еще один показатель, о котором сегодня часто говорят, — реальные располагаемые денежные доходы населения. За 2008 — 2018 годы они увеличились лишь на 6,5%. В среднем — 0,65% в год. Близко к статистической погрешности. Число бедных (официально — людей с доходами ниже прожиточного минимума) за последние десять лет практически не изменилось: в конце 2008-го их было 19 миллионов, 2018-го — 18,9.

Теперь об еще одном излюбленном параметре — производительности труда. Ни для кого не секрет, что по этому показателю мы в 2008-м очень отставали от передовых (да и не только) государств Европы, США, Японии, Южной Кореи. Недаром в тех же «майских» указах 2012-го **Владимир Путин** призывал ее увеличить к 2018-му в полтора раза. Задачу исполнили на 5,5% (читай — провалили). В целом за десять лет производительность поднялась всего на 13%.

Закончим демографией. За десять лет страна приросла в жителях на 3,4%. Вроде бы неплохой результат (по сравнению с той же пустеющей Европой). Но в 2018 году, по данным Росстата, абсолютная численность населения России уменьшилась на 93,5 тыс. человек. Такого не было с 2008-го (минус 10,3 тыс. человек), чтобы снижалась именно абсолютная численность, и даже миграционный прирост населения страны не перекрыл естественную убыль.

Но главное, как и во многих странах, в России продолжает расти число граждан в нетрудоспособном возрасте и сокращаться количество занятых. Увеличение пенсионного возраста несколько скорректирует ситуацию, но в корне ее не изменит.

Вот, собственно, и все. Конечно, в подробностях происходившие изменения можно описывать довольно долго (например, об экономике Урала в 2007 — 2018 годах см. «Потерянное десятилетие?», «Э-У» № 1 — 3 от 23.12.2019). В некоторых отраслях дей-

«Эксперт-Урал» празднует 20-летие проектом «20 + 20».

Его ключевая цель — спрогнозировать, какими будут мир, Россия и Урал в 2040-м

ствительно произошла мощная трансформация. Но общее настроение от этого либо не улучшается: прорыва не случилось.

2020 ∞

На этом месте читатель вправе нас спросить, а где гарантия, что в следующие 20 лет тектонический сдвиг произойдет, что пресловутая фраза про пьющих и воюющих россиян, наконец, потеряет актуальность? Ответ прост: гарантий нет, есть ощущения, основанные на ряде предпосылок.

Предпосылка первая (глобальная) — все слишком быстро меняется. С каждым годом скорость изменений нарастает. И с точки зрения технологий двадцать прошедших лет будут разительно отличаться от двадцати будущих. В ИТ, материаловедении, химии, фармакологии, биологии накопилось огромное количество разработок, способных в ближайшее время дать мощнейший эффект. И остаться от них в стороне Россия и Урал не смогут. Самый простой аргумент в пользу этого утверждения — снижение популярности нефти. Даже позитивный прогноз ИМЭМО РАН говорит, что пик будет пройден лет через 14, а потом потребление этого топлива начнет довольно быстро падать. И хотя Югра и Ямал или нет, но думать, что с этим делать, придется.

Предпосылка вторая (не менее глобальная) — мы дошли до идеологического края. К началу XXI века в мире осталась одна господствующая религия — либерализм. Но

кризис 2008-го, быстрый подъем Китая, не слишком успешные операции по насаждению западных ценностей в Ливии, Афганистане, Ираке заставили людей задуматься, так ли она хороша. Демократии все сложнее управляться с растущей ролью государственного интеллекта и алгоритмов. Очевидно, на горизонте 20 лет в мире родится новая идеология, имеющая потенциал стать господствующей. И она изменит многое (если не все) — бизнес-процессы, госуправление, человеческие отношения.

Предпосылка третья (локальная и глобальная) — граждане становятся все технологичнее. Быстрый и почти бесплатный интернет, копейная мобильная связь, сверхинновационные финансовые услуги — все это в хорошем смысле развратило потребителя. И с каждым годом он будет хотеть все больше. Это заставит отечественные корпорации и государство двигаться быстрее.

Предпосылка последняя (локальная) — стагнация не может продолжаться вечно. Пять лет доходы россиян не растут, пять лет практически не растет ВВП. Так или иначе властям придется искать выход из этой ситуации. Да, пока они уповают на госинвестиции (именно поэтому появились триллионные нацпроекты). Но одним бюджетом залить существующие проблемы явно не удастся. Значит, в какой-то момент (по крайней мере, на горизонте 20 лет) чиновникам придется искать поддержки у частного сектора и вспомнить, как оно было в начале нулевых.

Можно найти и другие предпосылки, но и этих нам вполне достаточно, чтобы задать вопрос, как оно будет — через 20 лет.

Проект мы решили поделить на три больших блока. Самым крупным из них станет исследование, главная цель которого — попытаться понять, как изменится экономика (в том числе отдельные отрасли), окружающее нас пространство и общество под влиянием новых технологий и идеологий. Основываться мы будем на сценарном прогнозировании, изучении наиболее авторитетных форсайтов, анализе региональных компетенций и стратегий ведущих стран. Это исследование способно стать достаточно серьезной базой для планирования развития компаний и территорий.

Второй блок — интервью с зарубежными и российскими футурологами, евангелистами, способными проанализировать, что происходит в мире, чего нам надо опасаться в будущем и к чему стоило бы стремиться.

Третий блок — истории компаний и стартапов, устремленных в 2040-й, пытающихся ломать традиционные рынки, разрабатывать и внедрять прорывные технологии.

Мы не уверены, что в 2040-м в мире, в России и на Урале жизнь станет более счастливой. Но другой она будет однозначно. ■

Технологический и финансовый оптимизм

Мирового финансового кризиса пока не будет, искусственный интеллект вытеснит рутинный труд, возникнут новые индустрии, считают экономисты **Рубен Ениколопов** и **Андрей Мовчан**



В начале февраля в рамках public talk с президентом Московской школы управления «Сколково» **Андреем Шароновым** прошла дискуссия «2020: тренды, люди и инновации, которые определяют успех российского бизнеса в следующем десятилетии». Видение будущего представили ректор Российской экономической школы Рубен Ениколопов и основатель группы компаний по управлению инвестициями «Мовчан групп» Андрей Мовчан.

Андрей Мовчан: «Признаков кризиса нет, но это ничего не означает»

— В начале нового десятилетия всех интересует, возможен ли мировой экономический кризис. Пока мы не видим его признаков. Да, есть много событий, которые будут влиять на экономику, но ничего из этого не могло бы вызвать масштабный кризис. Хотя кризис по определению — вещь неожиданная.

Мировые экономические проблемы обычно вызываются двумя факторами — дефицитом мотивации спроса и дефицитом мотивации предложения. Первый фактор мировые денежные власти после 2008 года научились лечить. Во всем мире сейчас достаточное денежно-кредитное регулиро-

вание. Отдельные островки типа Аргентины на общую ситуацию особо не влияют. При этом в мире пока не научились создавать нормальной системы мотивирования предложения. Наоборот, во многих странах есть опасная тенденция глобальной демотивации — обложить бизнес и население максимальными налогами, сделать максимально справедливую социальную среду. (Как правило, в этих странах скорость роста ВВП падает, поэтому у них должна быть подушка по доле ВВП на человека, чтобы они могли позволить себе низкие скорости роста.) Пока все это не сильно сказывается на мировой конъюнктуре, и в ближайшие пять-десять лет изменений этой тенденции мы не увидим. Если мерить в процентах, мировой ВВП растет очень приличными темпами, а если мерить в долларах на человека — совсем все хорошо.

Я больше волновался бы за развитие финансовых рынков. Они перегреты за счет того, что туда идет большая масса денежно-стимулирования спроса: таков побочный эффект политики количественного смягчения. Финансовые рынки очень дороги, особенно если смотреть на риск-премии.

Еще одна разрекламированная опасность — угроза кредитного кризиса. Оснований для кредитного пузыря я не вижу. За исключением государственного заимствования

все остальные сферы находятся в менее напряженном состоянии, чем в 2008 году, даже на развивающихся рынках, а в развитых странах доля риска еще меньше. При этом везде доля низкорискованных кредитов выше. Поскольку я не очень хорошо понимаю, что происходит с кредитованием в Китае, я бы оставил его в стороне как «черную воронку»: оттуда может прийти проблема.

Россия, безусловно, представляет собой островок стабильности. С точки зрения монетарной и бюджетной политики у нас все хорошо. Скорость роста очень низкая, так это в числе прочего плата за стабильность. У нас страна, где все в порядке с финансами государственными и все очень плохо с финансами частными, все в порядке с государственным бизнесом и все очень плохо — с частным.

Есть ли угроза кризиса из-за пандемии? Что бы вы ни читали сейчас, особенно в медиа, мы не знаем параметров уравнения диффузии, которое будет описывать эту пандемию. Я как математик утверждаю: у нас мало данных для того, чтобы попытаться статистически вывести это уравнение. Вообще любая подобная модель — это научная фантастика в экселе. Подождем, может быть, через месяц данные будут. Очень часто в пример приводят испанский грипп во время Первой мировой



Андрей Мовчан:
«У нас страна, где все в порядке с финансами государственными и все очень плохо с финансами частными, все в порядке с государственным бизнесом и все очень плохо — с частным»

войны или гонконгский грипп в 1968 году. Так вот, эффект от гонконгского гриппа (4 миллиона смертей по всему миру, сотни миллионов заболевших) учеными оценивался примерно в полпроцента мирового ВВП. Нынешняя пандемия точно не уровня гонконгской. Да, связи стали интенсивнее, но и мир лучше защищен, чем в 1968 году. Тогда экономика была значительно чувствительнее к шокам, чем сейчас. И даже если это будет полпроцента, то ничего особенно страшного. Правда, здесь надо разделять экономистов и людей. Экономисты — циничные ребята. Они говорят, что все нормально, когда экономика работает, а сколько там умерло, это вы считайте сами. Но я надеюсь, что кризиса из этого не получится. Другое дело — будет замедление Китая.

Экономисты похожи на генералов — они тоже готовятся к прошедшим войнам. Если бы все экономические службы мира интенсивно готовились не допустить кризис развивающихся экономик, это никак не помогло бы предотвращению кризиса в 2008 году. Сейчас все службы мира активно приготовились не допустить кредитного кризиса. Но если кризис будет, то точно не в кредитной области. Каким он будет, мы сейчас не знаем. И то, что я вам говорю, что нет признаков, ничего не означает.

Рубен Ениколопов: «Информационные технологии изменят экономическую статистику, но лет через 15»

— Долгосрочные тренды в мире прежде всего зависят не от накопления капиталов, не от состояния рынка труда, а от развития технологий. Сегодня все понимают, что происходит с информационными технологиями, но как-то замерли в низком старте. Компьютеры, роботы, искусственный интеллект вытесняют людей на всех рутинных повторяющихся операциях. Но забавная вещь — это не проявляется в экономической статистике. То есть производительность не растет.

И такая ситуация регулярно повторяется в экономической истории. Последний раз в 80-х годах, когда изобрели компьютер. Все ожидали прорыва — вот-вот компьютеры вытеснят человека. Американский экономист Роберт Мерстон Солоу говорил: я вижу компьютеры везде, кроме экономической статистики. А еще раньше то же происходило с электричеством: оно появилось в жизни людей, но при этом сто лет не оказывало никакого влияния на ВВП стран.

Технологии не выделяют какой-то конкретный сектор, они действуют сразу на всю экономику. Их применение максимально позволяет добиться эффекта, когда перестраивается целая бизнес-модель секторов. Процесс внедрения всех технологий имеет одну общую особенность — у них большая комплементарность. Поэтому проходит много лет, когда они дают ощутимый эффект. Скорее всего, мы сейчас подходим к этому периоду, но очень постепенно.

Другое дело, что переходный период сокращается. Для эффекта от перехода на электричество понадобилось 100 лет, у эры компьютеров это заняло, по разным оценкам, 25 — 30 лет. Поскольку сейчас все движется быстрее, с искусственным интеллектом мы можем уложиться лет за 15.

Влияние технологий на человека проявляется одинаково — они вытесняют людей с рынка труда. Так было и с появлением паровых двигателей, это уже видно и по внедрению роботов. Социальный эффект также одинаков: роботизация станет фундаментальной причиной усиления левых движений, мы увидим сильное полевание политического спектра, возможно, возникнут новые луддиты.

В долгосрочной перспективе будет все замечательно, а вот процесс перехода окажется болезненным. Сейчас много ужасиков о том, что человек станет ненужным, все будут делать роботы. Я технологический оптимист: люди просто найдут себе применение в других сферах, потеряют самую скучную, неприятную и тяжелую работу. Они будут нужны там, где человека гораздо сложнее заменить машиной. Это все, что связано с человеческим общением, с кре-



Рубен Ениколопов:
«Роботизация станет фундаментальной причиной усиления левых движений, мы увидим сильное полевание политического спектра, возможно, возникнут новые луддиты»

ативностью. И появятся новые возможности. К примеру, мы видим формирование новых демографических трендов, в мире наблюдается общее старение населения, за пожилыми людьми надо кому-то приглядывать, значит, возникнет новая индустрия. Конечно, это вызов для общества, потому что людей придется переучивать новым профессиям, причем учиться придется всю жизнь. Это в корне меняет старую концепцию, когда профессия могла переходить по наследству, и этого было достаточно.

Безусловно, на мировой порядок будут влиять проблемы в экологии: глобальное потепление, загрязнение воды и воздуха. У нас сейчас самая актуальная проблема — загрязнение среды твердыми бытовыми отходами. Но гораздо больше глобальных проблем связано с использованием углеводородов — это вещь, от которой в данный момент гораздо больший вред. И важно, чтобы о ней не забывали. У нас фокус дискуссии немного сместился: когда говорят о загрязнении среды, всегда подразумевается снижение выбросов, и никто не говорит о том, что в принципе может развиваться другая модель — через создание технологий улавливания углеродов. Это может привести к созданию новой гигантской индустрии.

■ Подготовила Ирина Перечнева

Ирина Перечнева

Инженерный шовинизм

Глубокое знание рынка и грамотное использование возможностей институтов развития помогли уральским инженерам создать инновационный продукт, уникальный в глобальном масштабе



Компания «Ай-Тор» (Екатеринбург) — производитель устройств коммерческого учета электроэнергии I-TOR — представляет собой, по мнению директора по операционной работе кластера энергоэффективных технологий фонда «Сколково» **Олега Перцовского**, один из ярких примеров успешной истории развития стартапов «Сколково».

Коммерческий учет электроэнергии в высоковольтных сетях России сегодня построен на измерительных трансформаторах массой более 200 кг, установленных на подстанциях, к которым подключены счетчики электроэнергии. Екатеринбургские инженеры **Андрей Медведев**, **Евгений Прохоров** и **Сергей Марценюк** предложили альтернативу — они создали пункт учета электроэнергии I-TOR с высокой точностью измерения и массой всего 50 кг.

Все началось с кофе

Основатели стартапа закончили Уральский политехнический институт (сейчас УрФУ) и занимались инжинирингом в электроэнергетике. Но, как говорит директор компании **Андрей Медведев**, инженерный шовинизм не давал покоя, тем более что проблематика в отрасли была видна:

— Российское законодательство требует, чтобы коммерческий учет был организован на границе балансовой принадлежности различных участников энергорынка. Но это далеко не везде удается реализовать, поскольку границы часто проходят не на территории наземных подстанций, существующее оборудование слишком громоздко, и его установка получается неоправданно дорогой. Проблема обострилась в связи с реализацией энергетической реформы РАО ЕЭС и появлением разных собственников: наличие своего достоверного учета стало важным элементом устойчивости электросетевых компаний.

Представитель компании «Россети-Урал» **Владимир Вяткин** (сейчас заместитель директора — главный инженер филиала «Россети Урал» — Свердловэнерго) задал как-то вопрос: «А можно ли сделать аппарат с установкой непосредственно на опоре линии электропередачи в 110 кВ». Для промышленного Урала это актуально: больше 60% электроэнергии в регионе передается как раз по сетям 110 кВ.

Детали удалось обсудить во время деловой поездки в Москву за чашкой кофе: «Где еще в России уральцы могут о чем-то договориться», — иронизируют предприниматели. **Андрей Медведев** и **Евгений Прохоров** на салфетке нарисовали решение. Кон-

цепция потенциальному заказчику понравилась, но авторы идеи должны показать, как это работает.

И инженеры взялись за проект. Опирались в первую очередь на опыт советской школы электроаппаратостроения, но каждое конкретное решение было оригинальным, а их совокупность позволила создать прибор с новыми свойствами и эксплуатационными характеристиками: «Все аналогичные решения ориентированы на установку в условиях подстанции. На опоры ЛЭП пока никто не лез ни в России, ни на мировом рынке». За дело взялись с энтузиазмом: «Мы были молоды и увлечены идеей предпринимательства. Если знаешь в начале пути, с чем придется столкнуться, то никогда никуда не пойдешь. Поэтому далеко не всегда знание — это сила», — вспоминает сейчас **Андрей Медведев**.

Первые года три инициаторы проекта воспринимали бизнес, скорее, как хобби, вкладывали свободное время и деньги. «Первую сборку опытных образцов сделали в техническом гаражном боксе», — говорит **Евгений Прохоров**. — Так постепенно в условиях ограниченных ресурсов получился новый аппарат — конструктор из различных блоков, которые изготавливались на стороне разными производителями».

Потенциальный заказчик проявил заинтересованность: во-первых, такое оборудование действительно было нужно; во-вторых, молодые предприниматели денег за НИОКР не просили, им важно было подтверждение заказа. В результате энергетики согласились подписать соглашение об опытно-промышленной эксплуатации, и в 2014 году была произведена первая опытная партия.

— Наши коллеги из Свердловэнерго тогда взяли на себя смелость и опробовали совершенно новые, не имеющие аналогов в мире аппараты на своем действующем объекте, — рассказывает Андрей Медведев. — Когда эксплуатация была признана успешной, нам сказали «хорошо парни, молодцы, работайте дальше». Мы были искренне за это благодарны, но в то же время поняли, что всю отечественную энергетику из своего кармана не профинансируешь. Надо искать инструменты поддержки.

Поход в бизнес

Первый привлеченный 1 млн рублей пришел в результате победы в конкурсе Startup Village фонда «Сколково». Как считают инженеры, именно тогда они «посчитали разумным перевести хобби в бизнес». К 2015 году сформировался набор базовых элементов, подтверждающих жизнеспособность стартапа: продукт отвечал заявленным требованиям, прошел этап опытно-промышленной эксплуатации и обладал элементами новизны. От других измерительных трансформаторов I-TOR отличался не только малыми габаритами и массой. Он мог работать в любом пространственном положении, давал высокую точность, соответствовал требованиям, предъявляемым к устройствам коммерческого учета электроэнергии (в частности обеспечивал нормируемый уровень погрешности при протекании малых токов) и при этом не требовал обслуживания.

Потребители получили экономически эффективное решение, подчеркивает Евгений Прохоров: «Классический пункт учета по ценам 2014 года стоил 15 млн рублей, а срок окупаемости был около восьми лет. Наше оборудование в два с половиной раза дешевле, а сроки окупаемости при выборе правильного места установки исчисляются месяцами».

В ноябре 2015 года зарегистрированное предприятие победило в конкурсе «Энерго-прорыв», проводимом ПАО «Россети» при поддержке фонда «Сколково». Компания получила статус резидента энергетического кластера фонда «Сколково» и грант на сумму 5 млн рублей, а главное — победа открыла уральским инженерам дорогу к серийному применению оборудования на объектах ключевых заказчиков, решение вошло в перечень инновационных изделий ПАО «Россети». С тех пор работу с институтами развития Андрей Медведев относит к разряду

необходимых для инновационного стартапа: «Грант, безусловно, нам помог, но это не определяющий момент. Мы получили опыт взаимодействия с институтами развития, увидели, какие придется нести издержки, связанные в том числе с документарным обеспечением».

Специалисты Россетей (оператор — один из учредителей конкурса) оценили новацию, и «Ай-Тор» получил возможность участия в пилотном проекте крупнейшего подразделения ПАО — Московской объединенной энергосетевой компании.

Три последующих года ушли на доработку решений, устранение замечаний по результатам эксплуатации. В то же время появилась вторая линейка продуктов — решения для организации коммерческого учета в кабельных сетях крупного города на линиях 6 — 10 кВ по заказу Екатеринбургской электросетевой компании. Серийный выпуск начался в конце 2017 года, и сейчас они устанавливаются от Белоруссии до Сахалина. Много объектов введено в эксплуатацию в Екатеринбурге, Москве, Челябинске, Новосибирске, Казани, Уфе, Самаре, Красноярске, Хабаровске.

Эффективность разработки екатеринбургских инженеров оценили и крупные промышленные потребители, имеющие сетевые объекты. В 2018 году «Ай-Тор» реализовал проект с подразделением Роснефти — компанией «Самаранефтегаз».

Задвижка для утечки миллиардов

Так постепенно стало понятно, что инженеры нашли решение одной из проблем энергетического комплекса в макроэкономических масштабах. Андрей Медведев:

— Любые нарушения в учете электроэнергии автоматически сказываются на финансовых показателях. Технические обоснованные потери в сетях есть всегда, их уровень обычно не превышает 4 — 6%, остальное — так называемые коммерческие потери, и это либо несовершенство учета, либо следствие злого умысла. Они в ряде регионов могут вдвое превышать потери технически обоснованные.

При больших объемах прокачки электроэнергии эти потери достигают миллиардов рублей, поэтому Россети сейчас уделяют огромное внимание наведению порядка и повышению качества коммерческого учета. Вводятся и законодательные новации. Раньше учет мог быть организован потребителем. С этого года, согласно Ф3 № 522, учет должен быть организован со стороны сетевой компании, а это гигантские объемы работ по установке различных приборов, в том числе счетчиков электроэнергии. Чем меньше денег потратит на одну конкретную точку сетевая компания, тем быстрее получит результат. В конечном итоге это выльется в меньший для потребителя тариф.

— Сетевая компания закладывает технические потери в тариф, а Региональная энергетическая комиссия эти потери в тарифе утверждает, — добавляет Евгений Прохоров. — Это значит, что все мы как потребители за потери платим. Так что чем точнее их замеры, тем меньше стоимость.

И чем больше развиваются новые технологии, тем очевиднее проявляется актуальность новации стартапа «Ай-Тор». Как и многие сектора экономики, электроэнергетика тестирует различные инициативы повышения эффективности через внедрение продуктов на основе информационных технологий. Среди них — установки «умных» счетчиков электроэнергии, с их помощью осуществляется сбор данных в режиме реального времени практически по всем параметрам сети в месте установки, идет передача данных в дата-центры для дальнейшего анализа и принятия решений. И насыщение электросетей такого рода счетчиками зависит от технической возможности их подключения.

Мыслить глобально

При том, что все факторы стабильного спроса на новый продукт были налицо, к заметной и постоянной динамике финансового результата компания подошла только в 2017 году. За три последних года выручка выросла с 14 до 90 млн рублей. Андрей Медведев признается, что изначально закладывали более высокий темп, «планировали расти двукратными темпами каждый год, но не учли особенности ведения бизнеса с сетевыми компаниями. На то, чтобы накопить потенциал, технические и финансовые возможности, ушло чуть больше времени, чем хотелось. Хотя высокие темпы роста — это всегда риск снижения качества по целому ряду параметров исполнения контракта».

Поэтому «Ай-Тор» придерживается консервативной стратегии. Одно из направлений — акцент на качество продукции. В прошлом году при поддержке Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства пройден международный аудит и получен европейский сертификат на соответствие требованиям ISO 9001:2015. Второй вектор — выход на внешние рынки. Территория ближнего зарубежья уже освоена: прибор I-TOR официально признан в Казахстане и Белоруссии. Но нужно двигаться дальше, считает Евгений Прохоров: «Мы изначально строили проект даже не в масштабах страны, у нас задача была сделать продукт, который мог бы быть лидером на мировом рынке. Мы были уверены, что с точки зрения технических и конструкторских составляющих сделаем уникальный продукт. И по ряду позиций он действительно единственный». Первые поставки на рынки дальнего зарубежья партнеры



Андрей Медведев: «Я свой принцип сформулировал так: «Когда думаешь, не делай, когда делаешь, не думай»»



Евгений Прохоров: «Даже самая гениальная идея сама по себе не реализуется, надо общаться, искать партнеров, клиентов»

планируют уже в этом году. По словам Евгения Прохорова, заключено соглашение с партнерами в Иране, проведено обследование на местах, получены конкретные результаты переговоров с энергосетями этой страны. Интерес есть, но пока дальнейшие шаги ограничивают политически риски.

Рецепт успеха

— *Как вы охарактеризуете нынешнюю стадию вашего проекта?*

Андрей Медведев (А.М.): Выходим на этап устойчивого роста.

— *Какие источники финансовых ресурсов используете для развития?*

А.М.: Самый главный — деньги заказчиков. Грантовая поддержка нужна, потому что очень важный элемент развития инновационного проекта, особенно на первом этапе, когда мы не можем показать приемлемый оборот, и поэтому не интересны финансовым структурам. Когда у нас появляется поток контрактов, диапазон инструментов становится гораздо шире. В прошлом году, например, мы работали с Корпорацией МСП, получили кредитную линию на пополнение оборотных средств под действующий контракт. И конечно, используем все возможные финансовые инструменты институтов развития на уровне региона, в частности льготные займы Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства. Так что по мере развития бизнеса деньги перестают быть проблемой, они переходят в ранг рабочих моментов.

— *В начале нашего разговора вы сказали, что, зная о трудностях, возможно, и не пошли бы в этот бизнес-поход. В чем проявляются ограничения роста?*

А.М.: По ходу роста проекта задачи по-

стоянно усложняются. Возьмем, к примеру, компетенции персонала. Сегодня очень нужны специалисты в области маркетинга, в том числе маркетинга международного.

— *Как решаете кадровую проблему?*

А.М.: Во-первых, ищем. Сейчас мы уже можем привлекать на свободном рынке более квалифицированные и соответственно дорогостоящие кадры. Во-вторых, внутренний воспитательный процесс.

— *Каковы ваши принципы управления персоналом?*

А.М.: Я свой принцип давно сформулировал так: «Когда думаешь, не делай, когда делаешь, не думай». Нужно чередовать процесс. У нас основные производственные и сопроводительные процессы выстроены, их надо просто своевременно, регулярно и качественно выполнять. А когда это для человека в новинку, он начинает думать — и, как следствие, проваливать сроки, совершать нелепые ошибки, потом героически их исправлять. Все это увеличивает издержки. Поэтому тренировка кадров — один из основных элементов стартапа. Еще один важный принцип: «подумал — сделал». Оба шага обязательные. Самая большая ошибка — ничего не сделать по результатам раздумий.

Евгений Прохоров (Е.П.): Я бы к разряду ограниченный развития отнес не только проблемы с кадрами, но и дефицит производственных площадей. Для нас это важно, потому что производство мы ставим с нуля. Мы уже пять производственных площадок поменяли. Предложения есть, но не в черте города, а для нас ставить цех, например, в Березовском экономически невыгодно, поскольку это наукоемкое производство. Мы в таком случае хороший персонал точно не привлечем.

А.М.: Инновационное предприятие сильно зависит от общего уровня сопутствующих производств. Наш проект построен по принципу кооперации и глубокого разделения труда. Мы ведем НИОКР, разработку, финальную сборку, упаковку и поставку продукта. К сожалению, уровень остальных стадий не всегда соответствует нашим требованиям, к этому относится в числе прочего металлообработка. Мы работаем в основном с малыми предприятиями, у которых не всегда хватает возможностей обеспечить качество. Крупные промышленные предприятия, безусловно, имеют техническую и технологическую базу, но не расположены к небольшим заказам: цена выше, сроки исполнения больше.

— *В «Сколково» считают вашу компанию одним из ярких примеров успешного развития стартапов. А как вы считаете, почему вам удалось превратить идею в продукт?*

А.М.: Если бы мы были не в Екатеринбурге, может быть, и не взялись бы за этот проект. Екатеринбург еще с советских времен — мощный центр электротехнической промышленности. По-моему, общий фактор успеха для любого технологического предприятия — готовность территории как совокупности людей, инфраструктуры к восприятию инноваций. Ну и у нас самих двадцать лет работы в этом направлении. Нас этому учили, мы всю сознательную жизнь занимаемся конструированием, внедрением, обслуживанием электрооборудования. Мы занялись именно тем, в чем у нас есть опыт, знания, клиенты. А дальше уже нужно искать возможности и ресурсы. На уровне государственных институтов развития они есть. Денег в государстве, в венчурных фондах много, а вот идей, в которые бы стоило вложиться, не очень.

Е.П.: Прежде всего должна быть внутренняя потребность сделать хороший продукт и бизнес с перспективой на десятилетия. А дальше надо посмотреть рынок: востребована ли твоя идея. Мы всегда шли от потребности рынка. Даже самая гениальная идея сама по себе не реализуется, надо общаться, искать партнеров, клиентов. К примеру, «Сколково» проводит множество мероприятий в том числе и в регионах, в которых надо участвовать. Уральская торгово-промышленная палата постоянно организует бизнес-миссии в разные страны, и мы везде стремимся быть, все возможности использовать.

А.М.: Конечно, нужно терпение, потому что руки опускаются с завидной регулярностью. У одного человека энергии не хватит, у группы единомышленников уже гораздо больше шансов скомпенсировать локальные провалы, помочь друг другу, поддержать. Поэтому команда в инновационном стартапе — это очень важно. ■

Павел Кобер

Екатеринбург как точка сборки

Размещение в столице Урала сборочного производства изоляторов позволит холдингу GIG обнулить таможенные пошлины и организовать полноценный шоурум для иностранных заказчиков



ПАВЕЛ КОБЕР

На площадке особой экономической зоны (ОЭЗ) «Титановая долина» в Екатеринбурге в районе аэропорта Уктус началась реализация проекта по организации автоматического сборочного производства стеклянных изоляторов. Инвестором выступает Global Insulator Group (GIG) — международный производитель стеклянной, полимерной, фарфоровой изоляции и линейной арматуры, применяемой в электроэнергетике. GIG имеет производственные активы в Украине, Эстонии, Казахстане, но базовое предприятие находится в Южноуральске (Челябинская область) — это Южноуральский арматурно-изоляционный завод (ЮАИЗ).

— На ЮАИЗ практически не осталось свободных площадей для расширения сборочного производства, все загружено. Поэтому в Южноуральске мы переключимся на обслуживание рынка России и стран СНГ, а на площадке в Екатеринбурге будем выпускать стеклянные изоляторы для экспорта в страны дальнего зарубежья. Тем самым получим реальную возможность для расширения рынков сбыта продукции, — прокомментировал расширение руководитель направления по стеклу и проекта ОЭЗ холдинга GIG **Андрей Горохов**.

В екатеринбургскую площадку инвестор намерен вложить около 600 млн рублей. В конце прошлого года холдинг GIG подпи-

сал трехстороннее соглашение с министерством инвестиций и развития Свердловской области и ОЭЗ «Титановая долина», получив статус резидента (дочерняя компания «ГИГ-Екатеринбург»).

— Идею инвестирования средств в новую технологию и модернизацию сборочного производства стеклянных изоляторов мы обсуждаем очень давно. Условия особой экономической зоны, особенно нулевые таможенные пошлины, позволили нам приступить к осуществлению этого проекта, привлечь под него собственные и заемные средства, — объясняет Андрей Горохов выбор площадки в Екатеринбурге. — Мы также рассматривали особые экономические зоны под Владивостоком и Санкт-Петербургом. Нам интересен и тот, и другой порт, потому что на экспорт мы отправляем продукцию морем. Но в этих случаях получается очень длинное плечо поставки комплектующих из Южноуральска. Первая площадка ОЭЗ «Титановая долина» в Верхней Салде — тоже для нас далековато. А в пользу Екатеринбурга сработало сразу несколько факторов, в том числе и удобная логистика.

Вторая площадка «Титановой долины» — «Уктус» — получила статус ОЭЗ в августе 2018 года. К настоящему времени здесь ведет производственную деятельность пока только одно предприятие — Уральский завод гражданской авиации (локализация высокотехнологичного производства малой

авиатехники и сервиса). В этом году планируют начать реализацию проектов еще три-четыре резидента, в том числе весной — «ГИГ-Екатеринбург».

— Все производственные процессы в Екатеринбурге будут автоматическими, люди будут следить за ними на экране монитора на месте оператора, — рассказал технический директор GIG **Олег Ефимов**. — По нашему техническому заданию проектированием, производством оборудования и обучением персонала для этого проекта занимается итальянская фирма Olivotto. Планируемая автоматическая линия сможет выпускать практически всю линейку стеклянных изоляторов. Комплектующие для этого — стеклодетали, стержни — будут использоваться с ЮАИЗ. Если автоматизация окажется успешной, приступим к тиражированию этих решений на наших заводах, расположенных на других площадках.

Производственная мощность предприятия «ГИГ-Екатеринбург» составит около 3 млн стеклянных изоляторов в год (сегодня на всех предприятиях GIG ежегодно производят более 13 млн штук). Планируется, что здесь будет работать в две смены до 60 человек. На сборочном производстве стеклянных изоляторов ЮАИЗ трудится 185 человек, а меньший персонал в Екатеринбурге потребуются именно по причине большей автоматизации. Производство на площадке «Уктус» предполагается открыть в 2021 году. На этой же территории будет организован таможенный пост.

Есть и еще одна важная причина, по которой GIG выбрал для инвестиций столицу Урала.

— Сегодня приемка продукции иностранцами полностью проходит на заводе в Южноуральске, этому предприятию уже больше 60 лет, и заводские корпуса смотрятся непрезентабельно, даже современный испытательный центр спрятан во внешне обветшалом здании. А в Екатеринбурге у нас может получиться неплохой шоурум для приезжающих иностранных заказчиков. Там вокруг нашего таможенного поста должны появиться релакс-зоны. Немаловажный фактор — близость аэропорта Кольцово и хороших отелей, — пояснил Андрей Горохов.

Добавим, что параллельно холдинг GIG инвестирует в расширение производства за рубежом. В этом году было открыто совместное предприятие по сборке тех же стеклянных изоляторов близ города Ахмадабад на западе Индии. Пока речь идет о полуавтоматической сборке с поставкой комплектующих из Южноуральска. Объемы выпуска небольшие. На первом этапе планируется оценить емкость азиатского рынка. После этого может быть рассмотрен вопрос об организации производства полного цикла, включая выпуск комплектующих и автоматическую сборку. ■

Павел Кобер

Не заводит

В России произошло первичное насыщение авторынка. В условиях затягивания домохозяйствами поясов первой жертвой становится автомобиль



АНДРЕЙ ПОРУБОВ

После двухлетнего периода роста кривая продаж новых легковых автомобилей на российском рынке снова поползла вниз. По данным «Автостата», за минувший год в РФ продано 1,568 млн новых легковушек, это на 2,4% меньше, чем годом ранее. В топ-10 региональных рынков, лидировавших в 2019 году по объемам продаж, попали три уральских субъекта РФ: Башкирия — 56,3 тыс. проданных новых авто (шестой показатель в стране; минус 3,3%), Свердловская область — 49,1 тысячи (седьмой; минус 4%) и Челябинская область — 40,3 тысячи (девятый; минус 6%). Как видим, спад наблюдается повсеместно.

— Наши расчеты немного разнятся с данными «Автостата», потому что там считают на основе информации, предоставляемой автопроизводителями, а мы используем данные от автодилеров. Но все равно в Челябинской области отмечается падение относительно предыдущего года около 3,5%, — сообщил «Э-У» президент ассоциации «Челябинские автомобильные дилеры» Александр Рулевский. — Прошедший год я бы назвал стабильным, но без особых стимулов к подъему. То есть личные доходы потребителей остались на прежнем уровне, но жизнь подорожала. Важным, на мой взгляд, является и второй фактор, он связан с новыми веяниями, которые доходят до городских миллионников, в том числе на Урале: люди начинают задумываться — а так ли им необходим автомобиль? Особенно это касается второго автомобиля в семье. Мы опрашиваем людей, и многие говорят, что выгоднее

пользоваться услугами такси. Первичное насыщение рынка есть, один автомобиль на семью есть, а люди, у которых вообще не было автомобиля, не стремятся сегодня его приобретать. Поэтому, я думаю, в таком объеме рынка мы простои какое-то время.

— Это традиционная история для Урала. У нас колебания в продажах (как рост объемов, так и их падение) всегда более заметны, чем в других российских регионах, — делится многолетними наблюдениями редактор екатеринбургского автопортала Погазам.ру Надежда Анучина. — Сегодняшний спад в целом по стране связан с двумя основными причинами. Первая — люди, нуждавшиеся в новом автомобиле, приобрели его в 2017 и 2018 годах. В этот период мы наблюдали рост продаж, в том числе в Свердловской области. А к 2019 году эта потребность у населения снизилась. К тому же в прошлом году рост цен на новые автомобили был немалым. И это вторая причина.

Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) считает автопродажи по собственной методике, учитывающей реализацию новых машин, относящихся к легковым и легким коммерческим автомобилям. Но и в этом случае на российском рынке зафиксирован спад.

— Благодаря усилиям игроков по закрытию месяца продажи декабря выросли на 2,3% относительно прошлого года. Несмотря на это, общие продажи за четвертый квартал остались в негативной зоне, показав 3% падения по сравнению с таким же периодом прошлого года. В целом продажи в 2019 году составили 1,76 млн единиц, что на 41 тысячу (или 2,3%) ниже уровня

2018 года, — комментирует председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер. — В наступившем году мы ожидаем похожей по сложности ситуации на рынке. Прогноз на 2020 год — 1,72 млн единиц, что представляет собой дальнейшее понижение на 2,1% относительно уровня, достигнутого в 2019 году.

— Прогноз на текущий год — вряд ли выйдем в плюс. Никто из экспертов не строит оптимистических прогнозов. Дай бог удержаться на том уровне, который есть, — соглашается Надежда Анучина. — Еще непонятно, как будет поддерживать автопром государство. Запустили госпрограммы «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». Но на их реализацию денег выделили очень немного, значительно меньше, чем в прошлом году. Насколько хватит этих квот? Дилеры говорят, что деньги закончатся буквально в течение первого квартала. Соответственно, опять просядут продажи. Кроме того, госпрограммы распространяются на автомобили отечественной сборки по цене до миллиона рублей, но не на все модели. Например, в отношении Škoda Rapid в начале года эта программа по каким-то причинам не действовала, хотя эти машины продаются по цене до миллиона и производятся в России. Возможно, в госпрограмму не смогли попасть и другие бренды.

Программы «Первый автомобиль» (для тех, у кого никогда не было автомобиля в собственности) и «Семейный автомобиль» (для родителей, имеющих двух несовершеннолетних детей и более) впервые были запущены в 2017 году и показали высокую эффективность, востребованность со

стороны покупателей. Согласно правилам программ, для приобретения на льготных условиях доступны машины отечественной сборки стоимостью до 1 млн рублей, а выгода при покупке автомобиля составляет 10% от его стоимости.

Еще в прошлом году предельная стоимость авто, приобретаемого по госпрограммам, составляла 1,45 млн рублей, но теперь ее сократили почти в полтора раза. С учетом того, что новые автомобили в январе 2020 года успели еще подорожать, список доступных по госпрограммам моделей стал самым коротким за всю историю ее существования (все пять моделей Lada, модели УАЗ «Хантер» и «Патриот», а также несколько моделей Datsun, Renault, Volkswagen и KIA российской сборки). Общий объем субсидий на эти программы в 2020 году составляет 5 млрд рублей, для сравнения — в 2019-м на них потратили 9,4 миллиарда, причем бюджет, рассчитанный на год, полностью исчерпали к середине октября.

Lada уходит в отрыв

— Мы считаем, что программы поддержки спроса, введенные министерством промышленности и торговли с 1 января 2020 года, окажут позитивное влияние на покупательную активность и помогут снизить негативный тренд рынка, сложившийся осенью 2019 года. На сегодняшний день все модели Lada производства АО «АвтоВАЗ» подпадают под действие госпрограмм, — заявил исполнительный вице-президент по продажам и маркетингу Lada **Оливье Морне**.

Неудивительно, что на фоне падения российского рынка объемы продаж Lada растут: за прошлый год в России реализовано больше 362 тыс. вазовских машин, что на 1% выше 2018 года. При этом доля Lada в сегменте легковых и легких коммерческих автомобилей увеличилась с 20% до 20,6%. Lada сохраняет лидерство на российском рынке, значительно опережая ближайших конкурентов (KIA — 226 тыс. машин и Hyundai — 179 тысяч). Второй год подряд Granta и Vesta остаются самыми популярными автомобилями в стране.

Одновременно с ростом популярности Lada в России увеличились и экспортные продажи: за рубежом продано около 50 тыс. вазовских автомобилей, что на 32% больше, чем в 2018 году. Наиболее емкими рынками остаются Белоруссия и Казахстан, где Lada также бренд № 1.

— В 2020 году Lada ставит своей целью сохранение лидирующей позиции по доле рынка в России, в том числе за счет роста продаж автомобилей с автоматической трансмиссией и интеграции внедорожника Niva в модельный ряд Lada. В этом году мы продолжим устойчивое развитие дилерской сети, а также экспортных рынков. Безусловно, одной из важнейших задач было и остается повышение уровня удовлетворенности



Лизинг как двигатель

За прошлый год реализация автомобилей по договорам лизинга выросла на десятки процентов, сообщила директор екатеринбургского филиала ООО «Балтийский лизинг» **Лариса Гартвич**

— Российский рынок лизинга автотранспорта демонстрирует стабильный рост уже несколько лет подряд, несмотря на то, что темпы в отрасли замедлились. По данным аналитического агентства «Эксперт РА», основная доля нового бизнеса лизинговых компаний страны в 2019 году в структуре рынка пришлась на сегмент грузового и легкового автотранспорта — 20,5% и 17,4% соответственно. Прирост объема продаж грузовиков и легковых авто составил 21,7% у первых и 26% у вторых.

Схожие тенденции отражает и статистика «Балтийского лизинга». Согласно данным компании, по итогам 2019 года в числе лидеров — автотранспорт: его доля в объеме нового бизнеса составляет 64%. Наибольшую динамику, по сравнению с результатами 2018 года, показал лизинг легковых авто — плюс 33%, грузовиков — плюс 22%.

На развитие лизинга автотранспорта влияет в первую очередь общая экономическая ситуа-

ция в стране, в частности сокращение российского автомобильного рынка, на фоне чего доля машин, продаваемых в лизинг, увеличивается. Кроме того, «Балтийский лизинг» сотрудничает с сотнями поставщиков и дилеров, благодаря этому в продуктовой линейке компании всегда есть специальные предложения, которые становятся выгодным механизмом для развития бизнеса.

Структура транспортного сегмента в «Балтийском лизинге» за прошлый год не изменилась. Наиболее востребованы легковые авто: во многом на это повлияли потребность бизнеса в обновлении устаревших автопарков, а также развитие услуг каршеринга и такси. Если говорить о самых популярных марках, на которые клиенты чаще всего оставляли заявки, то в числе лидеров — автомобили Lada, Toyota и BMW (в 2018 году — Lada, Toyota и KIA). Среди грузовиков популярностью пользуются марки КамАЗ, DAF, MAZ (в 2018 году — КамАЗ, MAZ, MAN).

наших клиентов, — отметил Оливье Морне.

В 2019 году Lada выпустила новые модели и модификации во всех пяти семействах автомобилей. Так, в январе в продажу вышла Lada Vesta Sport — для поклонников энергичного вождения. Автомобиль выполнен в гоночном стиле, отличается форсированным мотором и спортивной подвеской.

В апреле двухтопливную модификацию получили сразу три модели семейства Lada Largus: универсал, фургон и версия Cross. Применение метановой газобаллонной установки повышает ресурс автомобиля и его экологичность, а главное — позволяет втрое снизить затраты на топливо.

Летом 2019 года на рынок вышел компактный универсал улучшенной проходимости Lada Granta Cross, который отличается защитным обвесом кузова и контрастной отделкой интерьера.

Первая Lada с бесступенчатой автоматической трансмиссией XRay Cross AT вышла в продажу в июле. Автомат японской фирмы Jatco повышает комфорт и экономичность вождения. Трансмиссия агрегируется с японским двигателем H4M (113 л.с.), который уже применялся в модели, он выпускается на АвтоВАЗе по полному циклу (литье, мехобработка, сборка). А в ноябре бесступенчатая трансмиссия Jatco, работающая в паре с мотором H4M, появилась и на Lada Vesta всех типов кузова.

Наконец, в январе 2020 года стартовали продажи обновленной Lada 4x4. Трех- и пятитицилиндровые версии этого семейства получили

полностью новую панель приборов с новой климатической системой, более комфортные сиденья, систему «Эра-ГЛОНАСС», улучшенный пакет шумо- и виброизоляции, ряд новых стилизованных и технических решений.

Продолжая тему изменений в модельных рядах автопроизводителей, специалисты сайта «Цена Авто» подсчитали, что в 2019 году на российском авторынке появилось в общей сложности 66 новых моделей и обновленных версий легковых автомобилей. Отмечается, что больше всего новинок представлено в сентябре (семь моделей) и под конец года — в декабре (пять моделей). Из премьер этого периода стоит отметить два бренда, которые вернулись в Россию после долгого отсутствия: Ravon (автомобилестроительная марка Узбекистана) с хэтчбеком R2 и седанами Nexia R3 и R4, а также немецкий Opel с кроссовером Grandland X и пассажирским микроавтобусом Zafira Life.

При этом за прошлый год на российском рынке прекратились продажи 13 моделей. Сильнее всего модельный ряд сократился у японского Nissan: эта марка увела с российского рынка сразу три модели — кроссовер Juke, спорткар GT-R и бюджетный седан Almera.

Ценовое ралли

Как уже отмечалось, одной из причин падения объемов продаж в прошлом году стало повышение цен на многие популярные модели. По оценке экспертов «Автостата», средневзвешенная цена на новое авто в

Топ-10 городов Урала и Западной Сибири по числу автодилерских центров

Место	Город	Число автодилерских центров
1	Екатеринбург	85
2	Челябинск	70
3	Пермь	65
4	Уфа	62
5	Тюмень	58
6	Оренбург	43
7	Сургут	38
8	Ижевск	33
9	Магнитогорск	28
10	Нижневартовск	16

Источник: cena-auto.ru

Выдача автокредитов (на новые автомобили и автомобили с пробегом) в субъектах РФ Урало-Западносибирского региона

Место в общероссийском рейтинге	Субъект РФ	2019, шт.	Изменение к 2018, %
5	Башкирия	42493	3,4
7	Свердловская область	32242	1,1
8	Челябинская область	31418	8,9
10	Пермский край	25503	4,4
17	Удмуртия	16073	10,7
18	ХМАО-Югра	15948	10,4
19	Оренбургская область	15441	12,4
25	Тюменская область (без автономных округов)	9978	-1,8

Источник: НБКИ

Самые продаваемые модели новых легковых автомобилей в России

Место	Модель	Марка	Продажи в 2019, шт.	Изменение к 2018, шт.
1	Granta	LADA	135 831	29 506
2	Vesta	LADA	111 459	3 095
3	Rio	KIA	92 475	-7 673
4	Creta	Hyundai	71 487	3 899
5	Solaris	Hyundai	58 682	-6 899
6	Polo	VW	56 102	-3 348
7	Largus	LADA	43 123	-949
8	Duster	Renault	39 031	-2 378
9	Tiqan	VW	37 242	3 712
10	Logan	Renault	35 391	5 106
11	Rapid	Skoda	35 121	32
12	Sportage	KIA	34 370	1 703
13	Camry	Toyota	34 017	317
14	4x4	LADA	31 923	-1 026
15	RAV4	Toyota	30 627	-528
16	Sandero	Renault	30 496	-1 063
17	XRAY	LADA	28 967	-5 840
18	Octavia	Skoda	27 161	2 135
19	Kaptur	Renault	25 799	-4 243
20	Optima	KIA	25 707	4 874
21	Qashqai	Nissan	25 158	1 966
22	Kodiaq	Skoda	25 069	8 836
23	Outlander	Mitsubishi	23 894	-617
24	Tucson	Hyundai	22 753	-267
25	CX-5	Mazda	22 565	-29

Источник: АЕБ

стране выросла на 8,2% и составила 1 млн 556 тыс. рублей. Следствием этого явился рост емкости рынка в денежном выражении: за весь 2019 год на покупку новых легковых автомобилей россияне потратили 2 трлн 540 млрд рублей. Это на 5,6% больше, чем в 2018 году, и рекорд за всю историю. Примерно десятая часть всей емкости рынка — 240 млрд рублей — пришлась на машины отечественных марок. Соответ-

ственно, на покупку иномарок было затрачено 2 трлн 300 млрд рублей, что чуть превышает 90% общей емкости.

В 2020 году цены на новые автомобили в России продолжили рост. В результате мониторинга цен специалисты сайта «Цена Авто» выяснили, что из 52 марок, официально представленных на отечественном рынке, у 12 во второй половине января обновилась прайс-листы. У некоторых это связано с появлением в продаже автомобилей 2020 года производства. Например, по этой причине китайский кроссовер Changan CS35Plus подорожал на 30 тыс. рублей, французский седан Peugeot 408 — на 90 — 100 тыс. рублей, а у японского внедорожника Subaru Forester 2020 года выпуска стартовая комплектация стала дешевле на 40 тысяч, но остальные подорожали на 60 — 90 тыс. рублей. Другие модели, импортируемые из-за рубежа, с началом года также подорожали. Например, кроссовер Geely Atlas вырос в цене на 29 — 55 тыс. рублей, а весь модельный ряд китайского бренда Zotye — на 90 тыс. рублей. Но максимальный рост стоимости зафиксирован у американского Cadillac Escalade — плюс 300 — 340 тыс. рублей во всех комплектациях. У двух немецких премиум-брендов отмечено разнонаправленное изменение цен. Так, сразу 17 моделей Audi из 21, представленных в России, в большинстве комплектаций получили прибавку от 55 до 245 тыс. рублей. Однако отдельные версии, напротив, стали доступнее на сумму от 26 до 255 тыс. рублей. Не столь широкие, но более весомые ценовые изменения произошли у Mercedes-Benz: пять из 18 моделей стали дороже на 60 — 360 тыс. рублей, а две — потеряли в стоимости от 180 до 340 тыс. рублей.

Повышение средневзвешенной цены наряду с продолжением госпрограмм субсидирования автокредитования приводит к росту в стране закрежденности автолюбителей. Так, по информации 4 тыс. кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), по итогам 2019 года зафиксировано наибольшее с 2013 года количество автомобилей, проданных в кредит. В прошлом году выдано 947,3 тыс. автокредитов, что на 11,9% больше по сравнению с предыдущим годом. Единственным российским регионом из топ-30, в котором количество выданных автокредитов за прошлый год снизилось, оказалась Тюменская область (минус 1,8%).

— В числе прочего росту автокредитования способствовала реализация государственных программ льготного автокредитования. В последние годы госпрограммы оказывают существенную поддержку всему автопрому, — подтверждает тенденцию генеральный директор НБКИ Александр Викулин. — При этом стоит отметить, что качество автокредитов находится на стабильном уровне, ситуация с просрочкой

здесь существенно лучше, чем, например, в сегменте необеспеченного кредитования.

Впрочем, корректнее было бы сопоставление с тем же автокредитованием, но трех-пятилетней давности.

Уральский регион, в том числе Свердловская и Челябинская области, выделяется на общероссийском фоне огромной долей новых легковушек, приобретаемых в кредит. Это объясняется как доступностью и разнообразием соответствующих банковских кредитных программ, так и невысоким уровнем доходов населения. Собственно автокредиты и определяют значительные изменения в объемах продаж на Урале новых машин.

— Доля автомобилей, приобретаемых в Челябинской области по кредитам, составляет 60 — 65%. С этим связаны очень резкие колебания — подъемы и падения автопродаж: как только начался какой-то кризис, банки тормозили или ужесточили условия выдачи кредитов — у нас значительный спад. Как только восстановилась динамика выдачи кредитов, мы так же резко поднимаемся, — констатирует Александр Рулевский.

Не менее красноречиво ситуацию на российском рынке характеризует деятельность официальных дилерских центров по продаже и обслуживанию легковых автомобилей. Согласно мониторингу «Автостата», на середину января 2020 года таковых насчиталось 3370, за прошедший год их количество уменьшилось на 80. Наиболее заметно сократились дилерские сети американского Ford и китайского Lifan — на 53 и 37 соответственно. Еще одна марка из КНР — Chery — потеряла 15 дилеров. Также стоит отметить, что немало дилерских центров перешло в разряд сервисных. Среди производителей, которые в 2019 году нарастили дилерские сети, тоже выделяются китайские. Например, Haval, который открыл собственный автозавод в России, увеличил количество дилеров на 54. JAC после пятилетнего перерыва заключил дилерские контракты с 49 компаниями. У Changan прибавилось 20 дилеров, у Geely — 19. Отечественная Lada, которая обладает крупнейшей дилерской сетью в России, увеличила число официальных представителей на 12. Кроме этого, вернувшийся в РФ Opel пока обзавелся десятью дилерами. Как заявляют в компании, их количество со временем будет расти.

Опрошенные нами эксперты смотрят на развитие отечественного авторынка в 2020 году без оптимизма. В условиях, когда доходы населения не растут, а цены продолжают ползти вверх, одной из первых жертв экономии становится автомобиль. Продолжение реализации госпрограмм по субсидированию автокредитования способно лишь незначительно повлиять на продажи, прибавив к объемам 1 — 2%. Коренным образом изменить динамику на рынке в позитивном направлении может только рост реальных доходов граждан. ■

Каршеринг вывозит каско

После двух лет роста продажи автокаска начали сокращаться, сборы премий застыли, конкуренция усилилась. Перспективы рынок связывает с увеличением коммерческих автопарков

Рынок каско развивался благодаря продажам новых авто, а те в свою очередь поддерживались кредитованием. В лучшие (для банков и страховщиков) годы в кредит продавалось до половины автомобилей, а каско было и остается обязательным требованием банка. Новые автомобили — наиболее интересная добыча и для угонщиков, поэтому не кредитные машины тоже страховались. Несколько лет число оформленных полисов каско примерно вдвое превышало количество продаж автомобилей. Но с 2013 года рост продаж прекратился, а в 2015-м они обвалились на 44%. Тем не менее, сборы по каско упали не так сильно, а по количеству договоров 2019 год лишь на 10% уступает 2014-му.

Во-первых, появилась привычка страховаться, во-вторых, снизилась стоимость полиса за счет внедрения франшиз и телематики. Сегодня средняя стоимость договора страхования на треть ниже, чем в 2015-м. Сократилась и аварийность (число страховых случаев к проданным полисам): если в 2012 — 2013 годах она достигала 70% («если уж я оплатил каско, то должен отбить затраты»), то с тех пор неуклонно снижался и достигла 22%. Кроме того, компании накопили опыт в борьбе со страховым мошенничеством.

За последний год рынок каско не вырос ни в денежном выражении, ни по числу договоров. Следовательно, усилилась конкуренция. Что показывают и

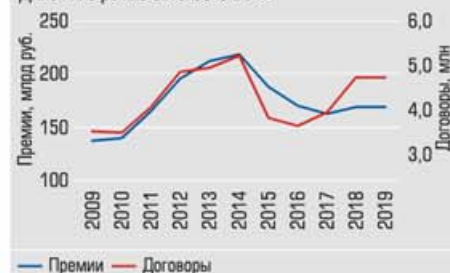
цифры: сборы у десяти крупнейших компаний увеличились на 3%, а если исключить из их числа Росгосстрах, переживающий не лучшие времена, то почти на 6%. И растут крупные главным образом за счет цифровых технологий.

Другой драйвер — увеличение коммерческих автопарков такси и каршеринга. Автопарк юридических лиц обновляется быстрее, поэтому страховые компании сейчас оценивают этот сегмент как ключевой, свидетельствует директор по развитию бизнеса ИТ-компании КРОК в страховании **Денис Гаврилов**: «Например, поминутное каско и кабинет флит-менеджера позволили нам успешно работать с сегментом каршеринга, экспоненциально растущим автопарком, который в 2018 году увеличился более чем в четыре раза, а в прошлом — не менее чем в два». Для коммерческих автопарков востребована и телематика: «В этом случае значимую роль играет психологический фактор: водители, которые осознают, что за их вождением следят, начинают аккуратнее вести себя на дороге и бережливее относиться к управляемому ими транспорту, что приводит к радикальному снижению аварийности и износа автомобилей. А привязка оплаты труда водителей к стилю вождения и участию в компенсации стоимости ущерба в случае аварий дополнительно повышает эффективность от внедрения телематики в автопарках».

На рынке частных авто доля продуктов с телематикой пока составляет, по мнению экспертов, около 1% — владельцы не хотят ставить дополнительное оборудование. Перспективы связывают с мобильными приложениями, не требующими специальных устройств. Подготовил Сергей Селянин

В 2019 году роста рынка практически не было, количество договоров достигло 90% от уровня 2014 года, сборы премий — 77%

Динамика рынка автокаска в РФ



Источник: АЦ «Эксперт» на основе данных Банка России

Договоры автокаска дешевеют — это влияние франшиз и телематики. Хотя в 2019 году, падение остановилось

Цена одного договора каско, тыс. руб.



Источник: АЦ «Эксперт» на основе данных Банка России

Крупнейшие страховщики автокаска по итогам 9 месяцев 2019

Компания	Премии каско за 9 мес. 2019, млн руб.		Прирост премий за год, %		Уровень выплат (оценка), %
	РФ	Урал	РФ	Урал	
Группа ИНГОССТРАХ	21 568	1 273	10	24	55
Группа РЕСО	18 567	1 019	-1	-11	53
Группа СТРАХОВОЙ ДОМ ВСК	13 938	1 421	6	8	57
Группа АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	13 572	1 465	4	10	65
Группа СОГЛАСИЕ	9 617	522	3	20	64
Группа РОСГОССТРАХ	8 024	1 152	-22	-23	66
Группа СОГАЗ	7 992	1 172	13	10	40
Группа РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	7 461	601	14	14	72
ЭНЕРГОГАРАНТ	2 713	308	2	5	59
Группа ЮГОРИЯ	2 434	1 066	6	-3	60
ТИНЬКОФФ СТРАХОВАНИЕ	2 194	123	38	79	55
Группа ЭРГО	2 103	381	-29	-31	80
Группа МАКС	1 881	160	-15	-4	67
ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ	1 655	238	4	21	46
ЛИБЕРТИ СТРАХОВАНИЕ	1 003	0	-18	0	76
ИНТЕРИ	848	0	3	0	45
Группа ОБЪЕДИНЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	595	50	-8	-4	62
ГАЙДЕ	592	12	-17	49	62
АСКО-СТРАХОВАНИЕ	516	498	-7	-9	61
АБСОЛЮТ СТРАХОВАНИЕ	360	2	-4	-34	69
КАРДИФ	328	47	-33	-43	8
МЕГАРУСС-Д	318	86	-24	-2	27
Группа ВТБ СТРАХОВАНИЕ	296	41	-48	-41	30
НСГ-РОСЭНЕРГО	283	38	-21	-31	13
ПАРИ	260	1	-7	-10	60
СК ЕКАТЕРИНБУРГ	190	171	-21	-23	61
Группа РСХБ-СТРАХОВАНИЕ	157	9	-27	-48	41
СУРГУТНЕФТЕГАЗ	153	98	-22	-24	77
Группа НАДЕЖДА	152	0	-11	0	85
ГРАНТА	149	16	10	15	52
Итого автокаска			0	0	58

Источник: АЦ «Эксперт» по данным Банка России

Убыточность каско стала вновь расти

Уровень выплат по каско (оценка)



Источник: АЦ «Эксперт» на основе данных Банка России

До 2015 года количество полисов соответствовало числу продаж за два года, потом стало превышать его

Продажи автомобилей и каско



Источник: АЦ «Эксперт» на основе данных Банка России



Ирина Перечнева

Стагнирующий рост

В этом году российская экономика будет буксовать из-за сокращения мировой торговли и распространения вируса в Китае. Поддержать отечественный ВВП способны только внутренние инвестиции

Андрей Поляков

На днях российский Минфин уточнил макропрогноз на 2020 — 2022 годы. По оценкам ведомства, в текущем году российская экономика вырастет на 1,9% вместо ранее заложенных 1,7%, прогноз на 2021-й сохранился на уровне 3,1%, на 2022-й — 3,2%. На улучшение динамики ведомство рассчитывает, опираясь на возможный рост реальных доходов населения и расходов федерального бюджета. В то же время Банк России на совете директоров 7 февраля, снизив ставку, в прогноз на 2020 год корректировки вносить не стал: слишком много факторов неопределенности.

Долг в доме

Опорой российской экономики в прошлом году стало потребление. Статистика зафиксировала снижение динамики оборота розничной торговли с 2,8% в 2018 году до 1,6%, но даже она опережает рост ВВП, составивший, по предварительной оценке Росстата, 1,3%. Именно расходы домохозяйств поддержали ВВП в положительной зоне, полагает главный экономист Альфа банка **Наталья Орлова**. При этом, по ее оценке, индикатор показал незначительное ускорение с 0,1% в 2018-м до 0,8% в 2019-м, а реальные зарплаты — и вовсе замедление с 8,5% до 2,5%. По всей видимости, потребление в основном опиралось на розничное кредито-

вание: «Несмотря на частые обсуждения рисков перегрева и предпринимаемые меры ЦБ, рынок розничного кредитования показал сильный рост на 18,5%, что очень близко к 22,4% по итогам 2018-го».

На высокую долю приращения потребительских расходов за счет расширения долга указывает и главный аналитик ПСБ **Денис Попов**: «По предварительным оценкам Росстата, реальный рост конечного потребления домохозяйств составил 2,3% против 3,3% в 2019 году. При этом стоимостной прирост потребления населения достиг 3,6 трлн рублей, прирост задолженности населения по банковскому потребительскому кредитованию — около 1,5 трлн рублей, в целом же долг домохозяйств по банковским кредитам вырос за год почти на 2,8 трлн рублей». Аналитик ИК QBF **Ксения Лапшина** ожидает продолжения роста потребления и в 2020 году, возможно, чуть более низкими темпами.

Непогода за бором

Промышленная статистика сюрпризов не принесла: по итогам года Росстат отчитался о росте выпуска на 2,4% против 2,9% годом ранее. Минэкономразвития ожидало роста промпроизводства на уровне 2,3%: «Динамика от месяца к месяцу была достаточно волатильной, взлеты и падения не связаны, на наш взгляд, с серьезными структурными изменениями. К примеру, показатели пер-

вого полугодия-2019 почти полностью обусловлены колебаниями в нефтепереработке», — обращает внимание аналитик Райффайзенбанка **Станислав Мурашов**.

По мнению Ксении Лапшиной, о нестабильности в производственном секторе также свидетельствует динамика индекса деловой активности: «С мая 2019 года индекс находился ниже отметки 50 пунктов, что указывает на негативные ожидания производителей и возможное ухудшение конъюнктуры. В ноябре был зафиксирован минимальный с 2009 года уровень индекса — 45,6 пункта».

Денис Попов считает основным фактором замедления промышленного выпуска ограничения внешнего спроса, что прямо сказалось на торможении темпов роста добывающей промышленности (3,1% против 4,1% в 2018 году). Старший экономист аналитического управления «Открытие Research» банка «Открытие» **Максим Петров** связывает снижение добычи полезных ископаемых с выполнением российских обязательств в рамках сделки с ОПЕК: «Россия ограничивала добычу нефти, что помогло удерживать мировые цены на нефть на комфортном уровне, однако негативно сказалось на промышленном производстве».

Кроме того, провалился рост в обеспечении электроэнергией, газом и паром (0,4% против 1,6% в 2018 году) за счет слабости совокупного спроса и погодных аномалий.

Обработка просела не сильно (2,3% против 2,6% в 2018 году). Денис Попов главную причину замедления выпуска в обработке видит в спаде большинства отраслей машиностроения. Производство транспортных средств (авиа- и прочие суда и т.д.) сократилось на 12,1%, машин и оборудования — на 2,4%, автотранспорта — на 1,9%. Негативная динамика в машиностроении обусловлена проблемами с внутренним спросом, в частности сокращением продаж авто (подробнее см. «Не заводит», с. 16), низкой ритмичностью бюджетных трат, снижением заказов на авиатехнику, а также сохраняющимися проблемами с замещением импортных комплектующих.

Главный экономист Банка Уралсиб **Алексей Девятков** полагает, что помимо торможения в мировой экономике, на динамику выпуска повлияло и увеличение налоговой нагрузки — повышение ставки НДС в начале прошлого года и усиление администрирования.

Кроме всего прочего, промышленность не получила ожидаемого импульса из-за запаздывания реализации приоритетных национальных проектов в прошлом году.

Национальный проект как идея

Все опрошенные нами эксперты считают, что в этом году экономику могут поддерживать только меры по наращиванию финансирования национальных проектов. Наталья Орлова: «Основная задача нового правительства заключается в том, чтобы обеспечить реализацию инвестиционных планов и создать условия для перехода к инвестиционной модели роста экономики». Если мероприятия будут выполнены, прогноз Райффайзенбанка допускает небольшое ускорение промышленности до 3%.

Активизация внутреннего спроса необходима еще и в силу того, что на экспорт рассчитывать не приходится: по итогам 2019 года впервые за последние десять лет он просел на 2,1%. «Именно сокращение экспорта стало наиболее важным фактором торможения российской экономики», — полагает Алексей Девятков. Так проявилась сильная зависимость российской экономики от внешней конъюнктуры энергоносителей: средняя цена нефти марки Brent составила 64,2 доллара за баррель против 71,7 доллара в 2018 году. Второй фактор — сокращение физических объемов поставок на ряде экспортных направлений из-за торможения экономики европейских стран и загрязнения нефти в трубопроводе «Дружба».

Максим Петрович обращает также внимание на сокращение физических объемов ненефтегазового экспорта на фоне продолжающихся торговых войн и общей слабости мирового экономического роста: за 11 месяцев 2019 года мировая торговля сжа-

Слабость внешнего спроса и падение экспорта продолжают ограничивать рост ВВП и в этом году

лась на 0,5%, это прецедентный масштаб с 2008 — 2009 годов.

Слабость внешнего спроса и падение экспорта продолжают ограничивать рост ВВП и в этом году, считает Денис Попов.

Прежде всего это связано с распространением коронавируса в Китае. Оценки вклада этого фактора пока противоречивы (см. «Технологический и финансовый оптимизм», с. 10), но в то, что экономика перенесет пандемию без осложнений, похоже, не верит никто.

Прежде всего пострадает экономика Китая. По мнению главного аналитика ПСБ **Екатерины Крыловой**, в первом квартале «плата» страны составит 1 п.п. ВВП и падение динамики до 5%, в целом по году — до 0,5 п.п. ВВП.

Наиболее значительным и вероятным риском для российской экономики будет сокращение мировых цен на экспортируемую продукцию — нефть, газ, металлы, считает Максим Петрович: «Падение промышленного спроса в Китае уже вызвало падение цен на металлы до уровней, близких к 2016 году. Отрицательная динамика цен на газ усиливается еще и фактором теплой зимы, и существенными запасами в хранилищах».

На России скажется активность экономических связей с Поднебесной: «В последние десять лет торговля с Китаем выросла с 8% до 16% в совокупном внешнеторговом обороте, — акцентирует Наталья Орлова. — Россия закупает в Китае товаров на 50 миллиардов в год, примерно полови-

ну этой суммы составляет импорт машин и оборудования, по 10% приходится на химическую продукцию и одежду».

Денис Попов считает, что риски для РФ могут быть купированы стимулирующей политикой властей. Тем не менее последствия могут оказаться продолжительными и значимыми.

Распространением вируса геополитические риски не ограничиваются. Торговые войны никто не отменял: «Несмотря на заключение торговой сделки первого этапа между США и КНР, введенные ранее пошлины сохранились и продолжают наносить ущерб мировой торговле, — отмечает Алексей Девятков. — Это приведет к дальнейшему торможению мировой экономики и, следовательно, к сокращению доходов от экспорта».

Состояние стагнирующего роста — так описывают некоторые экономисты нынешнее положение российского ВВП. Мы видим достаточно хорошие отдельно взятые макропоказатели, но очень слабую общую динамику. И переломить тренд возможно только за счет снятия структурных ограничений, а это прежде всего — низкий уровень инвестиций. По данным Дениса Попова, за счет стимулирования внутреннего спроса возможно добиться ускорения роста ВВП с нынешних 1,3% до 1,9%. По мнению аналитиков банка «Открытие», если государству удастся обеспечить рост инвестиций и реализовать анонсированные меры социальной поддержки, можно ожидать ускорения темпов роста ВВП до 2 — 2,5%.

По расчетам **Валерия Миронова** (НИУ ВШЭ), представленным в последнем обзоре «Комментарии о государстве и бизнесе», для выхода в ближайшей перспективе на темпы роста ВВП выше 3% необходимы как придание экономическому росту первичного импульса за счет комплекса мер бюджетно-налоговой, денежно-кредитной и структурной политики, так и поощрение роста мультифакторной производительности (темпами гораздо более высокими, чем «историческая средняя» для России):

— При этом находить удачную комбинацию мер экономической политики в условиях очень высокого уровня неопределенности весьма непросто, кроме того, многие из них оказывают противоречивое воздействие на экономическую конъюнктуру и ожидания. В частности, вероятные смягчения новым российским правительством в 2020 году бюджетной политики может дать косвенный эффект в форме частичного вытеснения экспорта за счет гораздо более динамичного внешнего спроса. При этом возможности активизации денежно-кредитной политики со стороны Банка России имеют свои жесткие ограничения в условиях сильной зависимости российской экономики от нестабильного рынка нефти и все еще неустойчивых инфляционных ожиданий. ■

Промышленность Большого Урала показала более высокий рост за счет северных территорий

Общероссийский индекс промышленного производства (ИПП) по итогам прошлого года составил 102,4%, в добыче полезных ископаемых — 103,1% (годом ранее 104,1%), в обрабатывающей промышленности — 102,3% (против 102,6%). По видам деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» и «Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» — 100,4% и 99,7% соответственно, что ниже значений 2018 года.

На территории Большого Урала максимальный ИПП по итогам прошлого года зафиксирован в Ямало-Ненецком АО (116,1%) и на юге Тюменской области (108,1%). В других субъектах макрорегиона индекс рос, но не такими темпами.

В добыче наибольший ИПП отмечен в ЯНАО (116,9%) и Башкирии (111,9%), наименьший — в Свердловской области (84,9%). В обрабатывающих производствах лидируют Тюменская область без автономных округов (114,9%) и ХМАО (110,5%), замыкает список — Оренбургская область (95,7%). В «Обеспечении электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» в авангарде ЯНАО (133,8%), в арьергарде — также Оренбуржье (92,7%). По виду деятельности «Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» впереди Башкирия (104,7%), за ней — юг Тюменской области (102,2%). В прочих субъектах Большого Урала ИПП снизился по сравнению с 2018 годом, а минимальное значение зафиксировано в ХМАО (91,1%).

Объем отгрузки по всем видам деятельности в целом по региону составил почти 18,2 трлн рублей (против 18,1 трлн рублей годом ранее), в том числе: в добыче полезных ископаемых —

8,4 трлн рублей (плюс 0,2 трлн рублей к итогу 2018 года), обрабатывающих производствах — 8,5 трлн рублей (минус 0,1 трлн рублей), обеспечении электроэнергией, газом, паром — чуть более 1 трлн рублей (за год почти без изменений), водоснабжении и водоотведении, утилизации отходов — 220,5 млрд рублей (плюс 1,7 млрд рублей).

При этом 79,8% отгрузки добывающих производств сконцентрировано в Тюменской области (с автономными округами), в том числе ХМАО — 45,7% и ЯНАО — 31,2%. За прошедший год добыча росла на всех территориях региона, среди лидеров — Свердловская (отгрузка составила 118,3% к 2018 году), Челябинская (114,5%) и Курганская (113,7%) области, Башкирия (115,6%).

Отгрузка обрабатывающих производств выглядит более равномерно: 23,7% приходится на Свердловскую область, 20,2% — на Тюменскую (с автономными округами), 17,3% — на Челябинскую область, Башкирию и Пермский край — соответственно 15,3% и 13,7%. Рост показателя зафиксирован не во всех субъектах региона: так, в Курганской области отгрузка выросла на 19,9%, в ХМАО — на 6,5%, в Удмуртии — на 5,8%, в Свердловской области — на 2,2%. В остальных субъектах отгрузка в сопоставимых ценах сократилась, наиболее сильно — в ЯНАО (на 14,2%).

Сельхозпроизводители Большого Урала завершили 2019 год лучше, чем предыдущий: скота и птицы отрубили (на убой в живом весе) 1966,5 тыс. тонн (плюс 0,6%), молока — 5597,7 тыс. тонн (плюс 1,2%), яиц — 9351 млн штук (плюс 1,2%), зерновых и зернобобовых — 12 044,5 млн тонн (плюс 4,2%). Статистика фиксирует снижение показателей по сравнению с 2018-м только в выращивании картофеля (3533,6 тыс. тонн; на 5,6%) и прочих овощей (1323,8 тыс. тонн; на 1,2%).

Ввод в действие жилых домов в целом по региону вырос на 7,9% до 11 704,5 тыс. кв. метров. Положительная динамика относительно уровня 2018 года зафиксирована во всех субъектах Большого Урала, кроме ЯНАО (минус 27,3%) и Челябинской области (минус 5,1%). По объемам ввода в лидерах Башкирия (20,2% суммарного ввода в регионе), Тюменская с автономными округами (20,7%) и Свердловская (20,4%) области. Общероссийский показатель строительства жилых домов в прошлом году — 79,4 млн кв. метров (плюс 4,9%).

В регионе совокупный грузооборот автомобильного транспорта за год составил 18,5 млрд тонно-километров, что на 3% больше показателя 2018-го. В целом по стране грузооборот вырос на 5,8% до 274,3 млрд тонно-километров. В разрезе регионов проседают только Тюменская область с автономными округами — на 26,5%, ХМАО — на 14%, ЯНАО — на 25% меньше, чем годом ранее.

В целом по стране оборот оптовой торговли в январе — декабре прошлого года составил 83,7 трлн рублей, что на 1,9% больше показателя 2018 года. За тот же период оборот оптовиков Большого Урала составил 7,8 трлн рублей, увеличившись на 0,2 трлн рублей.

Общероссийский оборот розничной торговли в январе — ноябре 2019 года превысил 30 трлн рублей, что на 1,6% больше итогов 11 месяцев 2018 года. Оборот розничной торговли в субъектах Большого Урала за 2019 год составил 4904,7 млрд рублей (плюс 5% к итогам 2018 года в текущих ценах), из которых почти четверть пришлось на Свердловскую область, а пятая часть — на Тюменскую с округами. Соответственно свердловчане и тюменцы больше всех тратят в расчете на человека (277,4 и 263,7 тыс. рублей в год соответственно). Скромнее всех кургацы, потратившие на покупки в среднем 144 тыс. рублей в год на человека. Индекс физического объема розничной торговли рос во всех субъектах Урало-Западносибирского региона.

Совокупный оборот общественного питания

На территории Большого Урала наибольшие значения индекса промышленного производства по итогам 2019 года были зафиксированы в ЯНАО



Ввод в действие жилых домов в целом по региону вырос на 7,9% до 11,7 млн квадратных метров

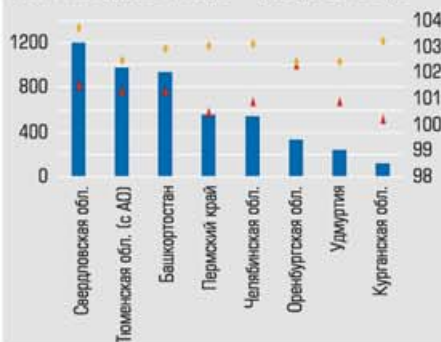


Реальная заработная плата сильнее всех росла в Оренбуржье и Башкирии



Оборот розничной торговли в субъектах Большого Урала в 2019 году превысил 4,9 трлн рублей

Розничная торговля, январь — декабрь 2019 года



■ Оборот розничной торговли, млрд рублей ▲ Индекс физического объема розничной торговли, % к янв. — дек. 2018 (правая шкала) ● Индекс потребительских цен на продовольственные, непродовольственные товары и услуги в дек. 2019, % к дек. 2018 (правая шкала)

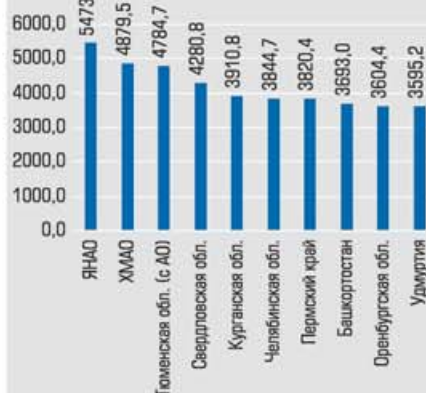
Источник: Росстат

по итогам года увеличился почти до 248 млрд рублей (плюс 4,7% к показателю 2018 года в текущих ценах). В физическом выражении он сократился только в Пермском крае — минус 0,4%. Лидеры по расходам на еду вне дома — северяне: ямальцы потратили 28 552 рубля в год на одного жителя, югорцы — 22 206 рублей.

Стоимость минимального набора продуктов питания (потребительской корзины) в 2019 го-

В Урало-Западносибирском регионе наибольшее значение стоимости минимального набора продуктов питания зафиксировано в ЯНАО, наименьшее — в Удмуртии

Стоимость минимального набора продуктов питания в декабре 2019 года, руб.



Источник: Росстат

ду в целом по России достигла 4065,66 рубля (плюс 7,3% в текущих ценах к 2018 году). В Урало-Западносибирском регионе на конец декабря наибольшее значение зафиксировано в ЯНАО (5473,4 рубля), наименьшее — в Удмуртии (3595,23 рубля).

В октябре — декабре прошлого года численность работоспособных граждан (в возрасте 15 лет и старше) в регионе составила 11,2 млн че-

ловек, между тем без работы сидели почти 481 тыс. человек. Общероссийский уровень безработицы в декабре 2019 года — 4,6% трудоспособного населения. Выше общероссийской безработица в Курганской и Челябинской областях (7,7% и 4,9% соответственно), Пермском крае (5,3%). Минимальные значения традиционно зафиксированы на севере региона: в ЯНАО — 1,8%, в ХМАО — 2,4%.

Наибольший уровень среднемесячной начисленной заработной платы (мы располагаем данными только за 11 месяцев) зафиксирован в ЯНАО (98 921,3 рубля; прирост к 11 месяцам 2018 года 3,3%), наименьший — в Курганской области (29 668,6 рубля; плюс 6,4%). Быстрее всех «богатели» жители Башкирии — за год оплата труда выросла на 7,5%. Вместе с тем реальная заработная плата сильнее всех росла в Оренбуржье и Башкирии — 102,8% и 102,7% к 11 месяцам 2018 года соответственно. Для справки, общероссийский уровень среднемесячной начисленной заработной платы в ноябре прошлого года составил 42 345 рублей, и это на 10,3% больше аналогичного показателя 2017 года.

В январе — ноябре прошлого года в Урало-Западносибирском регионе родилось 219,5 тыс. человек, умерло — 249,6 тысячи. Естественная убыль наблюдалась во всех субъектах региона, кроме Тюменской области с автономными округами (плюс 16,8 тыс. человек).

■ Подготовил Сергей Заякин

URAL AIRLINES

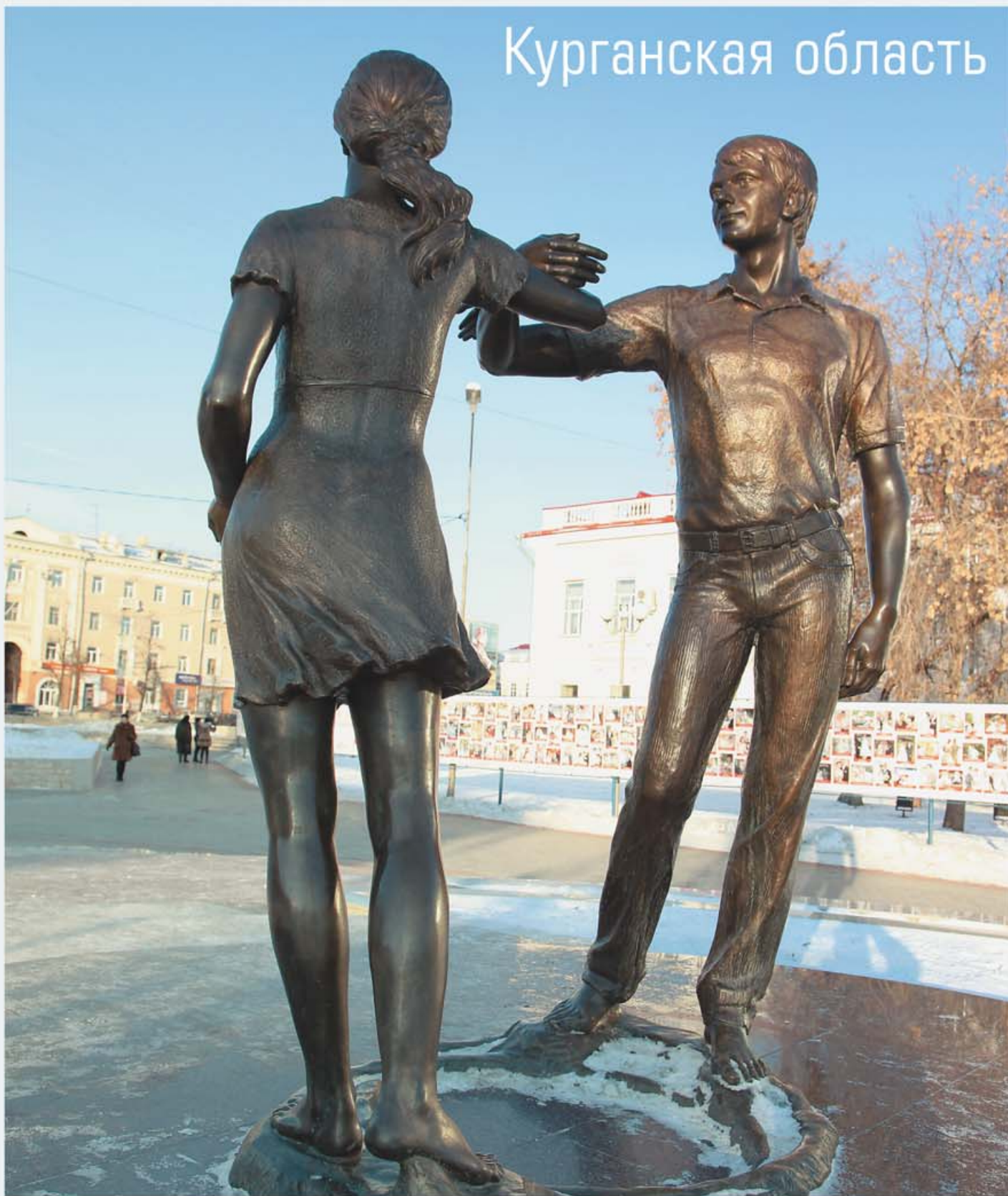
Ваши мечты — наши крылья
Your dreams - Our wings

с 30 мая
ПО СУББОТАМ
ЕКАТЕРИНБУРГ
ТИВАТ

uralairlines.com

Сеть авиалиний Ural Airlines. Адрес: «Уральские авиалинии»: 620025, Свердловская область, г. Екатеринбург, пер. Утренний, дом 1 «Г» ОГРН 1026605388490 от 01.08.2002 На правах рекламы

Курганская область



ЗАВОД МЕЖДУ МИРОМ И ВОЙНОЙ..... 25

Курганмашзавод вышел в прибыль. Чтобы удержаться на плаву, ему важно сохранить гособоронзаказ, расширить экспорт вооружений и при этом нарастить долю гражданской продукции

КАК УСКОРИТЬ РАЗВИТИЕ 28

Курганская область активно настраивает систему поддержки инвесторов и инфраструктуру для запуска новых проектов



Павел Кобер

Завод между миром и войной

Курганмашзавод вышел в прибыль. Чтобы удержаться на плаву, ему важно сохранить гособоронзаказ, расширить экспорт вооружений и при этом нарастить долю гражданской продукции

Курганмашзавод вступил в фазу масштабного технического перевооружения. Оно стало возможным благодаря завершению год назад перехода крупнейшего машиностроительного предприятия Зауралья под акционерный контроль госкорпорации «Ростех» (покупателем 74,5% акций у концерна «Тракторные заводы» выступило входящее в состав «Ростеха» НПО «Высокоточные комплексы»). 2018 год Курганмашзавод впервые за четырехлетку завершил с положительным финансовым результатом, получив прибыль почти 200 млн рублей. Ожидается, что прибыль будет зафиксирована и в отчете за 2019 год.

— Курганмашзавод планирует дальнейшее увеличение выручки за счет производства военной техники в рамках выполнения гособоронзаказа, экспортных контрактов и роста объемов выпуска гражданской продукции, — отметил исполнительный директор предприятия **Пётр Тюков**.

При этом акционеры учитывают, что деятельность ввиду множества факторов (принадлежности к оборонно-промышленному комплексу, специфики производства) подвержена влиянию различных рисков. Это невысокий удельный вес государственного оборонного заказа, снижение объемов поставки продукции специального назначения на экспорт, уменьшение платежеспособного спроса на гражданскую продукцию в результате ухудшения экономической ситуации в стране, рост конкуренции. Кроме того, Курганмашзавод с его значительным объемом кредиторской задолженности в высокой степени зависит от кредиторов, в первую очередь от банков. Чтобы минимизировать эти и другие риски, на предприятии решают задачи диверсификации производства, освоения новых видов выпускаемой продукции, технического и технологического переоснащения производства, расширения рынков сбыта и увеличения портфеля заказов. На это накладывается и задача, поставленная президентом, — довести выпуск гражданской продукции в ближайшие десять лет до 50%. Акцент в этом направлении сделан на разработку и производство коммунальной техники и вездеходов для компаний нефтегазового комплекса.

Сегодня Курганмашзавод разрабатывает модернизированные версии мини-погрузчиков с бортовым поворотом

МКСМ-800 и МКСМ-1000. Среди конкурентных преимуществ этих машин — объемный гидропривод, обеспечивающий независимое бесступенчатое изменение скорости вращения правого и левого бортовых редукторов, управление движением и рабочим оборудованием с помощью джойстиков, экономичный дизельный двигатель с воздушным охлаждением, широкая линейка навесок (17 видов: ковши основной и карьерный, поворотный отвал, дорожная щетка, снегоочиститель, вилы грузовые и с прижимом, грузовая стрела, буровое и экскаваторное оборудование). Кроме того, завод приступил к разработке принципиально нового поколения мини-погрузчиков. Первой в новой линейке появится машина МКСМ-1200, которую планируется запустить в серийное производство в 2021 году.

Также Курганмашзавод производит гусеничные вездеходы, причем 17% машин, выпущенных с 2000 года, приобрела Транснефть. И сотрудничество продолжается: по заказу «Транснефть-Сибири» готовится к полигонным испытаниям гусеничная машина с вакуумным нефтесборщиком, в стадии проработки — гусеничная машина с самосвальным кузовом. На предприятии изучается вопрос дальнейшего расширения линейки гражданской продукции, в том числе за счет организации завода трансмиссий.

Сохраняется и основная специализация.

— Курганмашзавод имеет стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства. Производимая предприятием военная продукция — БМП, БМД, БРЭМ — это наиболее массовая техника сухопутных, воздушно-десантных и инженерных войск. Без этих боевых машин представить нашу армию просто невозможно. В государственной программе вооружения расписаны заказы для Курганмашзавода до 2027 года, поэтому загрузка ему гарантирована, — заявил генеральный директор НПО «Высокоточные комплексы» **Александр Денисов**.

По его словам, экспорт военной техники также имеет хорошие перспективы:

— Легкобронированная техника — относительно недорогой продукт, если сравнивать, например, с оперативно-тактическим комплексом «Искандер» или системой ПВО С-400. Соответственно и потенциальных покупателей значительно больше. В этом смыс-

ле можно уверенно прогнозировать долгосрочный спрос на основную продукцию завода, значительные экспортные перспективы.

Предложить российской и зарубежным армиям есть что. Перспективные боевые машины Курганмашзавод представил в июне прошлого года на форуме «Армия-2019». Это самоходная противотанковая пушка 2С25М, бронетранспортер для морской пехоты БТ-3Ф, а также обновленный вариант БМП-3 с повышенной огневой мощью и защищенностью (в том числе с зенитно-ракетным комплексом «Сосна»).

Чтобы снизить риск невыполнения контрактов и обеспечить комплексное развитие производственных мощностей, на Курганмашзаводе в 2019 году началось техперевооружение. Одно из направлений программы — обновление станочного парка. В прошлом году акционеры решили выделить средства на приобретение нескольких десятков станков, часть которых в Курган поставил Ковровский электромеханический завод (также актив НПО «Высокоточные комплексы»). Далее, начиная с 2024 года, в рамках государственной программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса» предусмотрено выделение Курганмашзаводу бюджетных инвестиций. К 2025 году на предприятии планируется заменить сотни станков, охватив все производство. Часть уже работающих станков и обрабатывающих центров будут модернизированы собственными силами, для чего на заводе создан Центр развития перспективных технологий.

Второе важное направление техперевооружения — внедрение новых технологий литья: использование воздушно-импульсного застрела при литье стали и чугуна, литье по газифицированным моделям, а также литье под низким давлением для изготовления элементов трансмиссии. В ближайшие пять лет в модернизацию литейного производства планируется инвестировать более 1,2 млрд рублей. Это повысит производительность труда, товарное качество и снизит себестоимость продукции. Объемы стального литья вырастут вдвое, до 3 тыс. тонн в год. Кузнечное производство расширит номенклатуру и увеличит выпуск продукции в четыре раза, до 2,5 тыс. тонн в год. Завод станет более конкурентоспособным и получит дополнительные перспективы на рынке гражданской продукции. ■

Задача № 1 – не допустить роста аварийности и сохранить потенциал энергосистемы



В СУЭНКО назвали ключевые результаты деятельности энергокомпании в Зауралье за последние 10 лет

К 2020 году энергетическая компания СУЭНКО подошла с двумя масштабными достижениями: снижением аварийности и технических потерь в электрических сетях Курганской области. Данный результат реализации инвестиционных и ремонтных программ достигнут при одних из самых низких операционных расходов на условную единицу оборудования по России.

...С момента своего образования (1987 год) распределительная сетевая компания Курганэнерго, чьи сети строились в основном под развитие аграрного комплекса, вела свою деятельность в сложных экономических условиях дотационного региона и при ограниченном финансировании. К 2010 году физический износ оборудования электросетевого комплекса Зауралья составлял 62%. Ситуация усугублялась тем, что энергокомпании (Курганэнерго и ЭнергоКурган объединились в 2014 году) принимали на баланс бесхозные сети, требующие незамедлительного аварийно-восстановительного ремонта и реконструкции. Среди основных проблем на тот период – высокие коммерческие и технические потери в сетях, неравномерное распределение загрузки, прохождение воздушных линий 10-110 кВ по лесному массиву и, как следствие, падение деревьев на провода во время сильного ветра, высокий износ кабельных линий, высокая доля морально устаревших устройств релейной защиты и автоматики, снижение надежности электроснабжения железнодорожного транзита, в том числе его восточного участка, из-за физического износа ВЛ 110 кВ и др.

– Задачи, которые энергетики обязаны были решить, – это не допустить роста аварий на сетях, обеспечить надежное и бесперебойное энергоснабжение потребителей и, несмотря на

отсутствие новых крупных потребителей, сохранить потенциал энергосистемы, – говорит **Данил Анучин**, возглавивший в 2011 году Курганэнерго.

Для решения этих задач была разработана инвестиционная программа, основным направлением которой стала реконструкция существующих энергообъектов и реализация которой продолжается сейчас. Ежегодно на 30 подстанциях 35-110 кВ взамен устаревшего оборудования устанавливаются вакуумные и элегазовые выключатели, микропроцессорные системы защиты, полимерная изоляция разъединителей, ограничители перенапряжения и иное современное оборудование. На 45 трансформаторных подстанциях и распределительных пунктах 6-10/0,4 кВ энергетики ежегодно выполняют реконструкции и новое строительство с использованием высокотехнологичного оборудования и установкой энергоэффективных силовых трансформаторов. Не менее 240 км – это годовая «норматив» воздушных линий напряжением 0,4-110 кВ, на которых в рамках реконструкции происходит замена изношенных проводов, грозотроса, изоляции и опор.

Важнейшие для региональной энергосистемы работы включены в специально разработанные целевые программы. Так, в рамках целевой программы модернизации и расширения систе-

мы сбора и передачи информации телемеханизировано 96 подстанций 35-110 кВ. Это значит, что повышена наблюдаемость и управляемость процессами, происходящими в сетях, и, соответственно, их удаленный контроль диспетчером.

Замена голого провода на самонесущий изолированный провод (СИП) более чем на 2000 км воздушных линий – это улучшение качества и надежности энергоснабжения, снижение потерь и эксплуатационных затрат.

Благодаря целевой программе расширения просек ВЛ до нормативных размеров снизилось количество отключений из-за падения на провода ВЛ деревьев. На сегодня эти работы проведены на 124 ВЛ 6-110 кВ на площади более 2300 га.

В рамках целевой программы развития релейной защиты и противоаварийной автоматики реконструировано и модернизировано более 800 отдельных и общеподстанционных устройств с заменой электромеханической и микроэлектронной базы на современную микропроцессорную, дополнительно устанавливаются регистраторы аварийных событий и новые системы оперативного тока подстанций 35-110 кВ.

Среди мероприятий инвестиционной программы энергетики выделяют, как самые значимые, строительство подстанции 110/6 кВ «Тобол», благодаря которому повышена надежность энергоснабжения центральной и восточной частей Кургана; строительство подстанции 35/10 кВ «Шкодино» и воздушной линии 35 кВ «Разлив – Шкодино» в Кетовском районе. А также комплексную реконструкцию подстанций 110/10 кВ «Промышленная» (Курган), «Береговая» (Курган), «Куртамыш» (Куртамышский район), «Лесники» (Кетовский район), «КЗКТ ГПП-1» (Курган); реконструкцию ПС 110/10 кВ «Баринно» (Шатровский район), «Высокая» (Шадринск), «Шадринск-Р» (Шадринск). Высокую значимость для энергосистемы Зауралья имеет повышение надежности работы Курганского энергоузла с проведением реконструкции ВЛ 110 кВ и подстанций 110 кВ города Кургана, телемеханизацией энергообъектов и оснащением устройствами релейной защиты и противоаварийной автоматики.

Одним из самых масштабных мероприятий инвестиционной программы является комплекс-

В Курганской области на балансе СУЭНКО – 143 039 условных единиц оборудования. Стоимость обслуживания одной условной единицы за 2018 год составила 14,78 тыс. рублей. Это один из самых низких показателей в России. То, что при таких ограниченных расходах удается снижать аварийность в электросетевом комплексе и внедрять новые технологии, является результатом максимально эффективного использования всех ресурсов компании.

ная реконструкция железнодорожного транзита, проходящего по территории всей области, в котором задействованы участки воздушной линии трех филиалов (Курганские электрические сети, Западные электрические сети и Шадринские электрические сети). Реконструкция повысит надежность электроснабжения потребителей, безопасность в грозовой период, снизит аварийность на тяговом транзите, недоотпуск электроэнергии потребителям, эксплуатационные и ремонтные затраты. В 2018 – 2019 годах выполнена значимая часть проекта – реконструкция предаварийного участка ВЛ 110 кВ «Варгаши-Т – Лебяжье-Т» в восточной части области.

Реализация инвестиционной программы, а также действующая в энергокомпании система планово-предупредительных ремонтов позволили успешно решить поставленные задачи. Аварийность на электрических сетях в 2019 году снизилась на 21% относительно начала десятилетия.

Еще один важный результат – это снижение потерь в 2019 году в электросетевом комплексе в сравнении с 2009 годом на 2,5% (более чем на 80 млн киловатт•час) в сопоставимых условиях.

– Нам удалось достичь такого снижения благодаря трем факторам: выполнению мероприятий инвестиционной программы, внедрению современных цифровых технологий, позволяющих автоматизировать учет электроэнергии на оптовом и розничном рынках, а также консолидации электросетевых активов Курганской области, – рассказывает Данил Анучин.

Курганская энергосистема является одной из первых в Уральском регионе, где была создана автоматизированная информационно-измерительная система коммерческого учета электроэнергии Оптового рынка электроэнергии (АИИС КУЭ ОРЭ).

С 2009-го по 2019 год зауральские энергетики интегрировали 355 измерительных комплексов в АИИС КУЭ ОРЭ. 2166 измерительных ком-

За последние три года в Курганской области зафиксирована положительная динамика в повышении качества услуги по техприсоединению. По данным Агентства стратегических инициатив РФ, среднее время подключения снизилось до 81,9 дней. Успехи клиентоориентированной политики компании подтверждаются независимыми официальными отчетами в рамках оценки Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ и результатами мониторинга внедрения целевой модели «Технологическое присоединение к электрическим сетям». Так, общая оценка эффективности деятельности компании перешла из категории «Е» (2017) в «В» со средним баллом 4,41 из пяти возможных.

Компания ведет работу по совершенствованию процесса подключения к электрическим сетям, в том числе с внедрением электронных сервисов, позволяющих без посещения офиса компании осуществить весь процесс технологического присоединения от подачи заявки до подписания документов о технологическом присоединении.

плексов, установленных на 189 подстанциях класса напряжений 35-110 кВ и 339 трансформаторных подстанциях, интегрированы в Центр обработки данных Автоматизированных систем учета электроэнергии (АСУЭ).

Высокую эффективность для приведения уровня потерь в сетях 0,4 кВ к нормативным значениям показала точечная установка «проблемным» потребителям многофункциональных приборов учета электроэнергии (МФУ) с организацией удаленного опроса этих МФУ через встроенный GSM-модем. На сегодня установлено 8662 однофазных и 2942 трехфазных МФУ.

Положительную роль в обеспечении надежного энергоснабжения потребителей Зауралья и снижения потерь электроэнергии сыграла консолидация электросетевых активов. В 2014 году объединились две крупнейшие сетевые организации области – ОАО «Курганэнерго» и ОАО «ЭнергоКурган». В 2016 году Курганэнерго присоединилось к тюменской энергокомпании СУЭНКО. Объединенную энергокомпанию возглавил руководитель Курганэнерго Данил Анучин.

Стабильная работа электросетевого комплекса Курганской области подтверждается результатами проверок Минэнерго РФ. Так, паспорт готовности к ОЗП, полученный энергокомпанией,

имеет индекс готовности к зимним пиковым нагрузкам «единица» – это высшая оценка по результатам подготовки к зиме.

На сегодня СУЭНКО – это стабильно развивающаяся компания, которая обеспечивает надежное энергоснабжение своих потребителей и готова обеспечить необходимыми мощностями новых инвесторов Зауралья. Кроме того, компания является одним из крупнейших налогоплательщиков региона: за 10 лет налоговые отчисления в бюджет Курганской области выросли более чем в пять раз и составляют на сегодня более 500 млн рублей в год.

В планах СУЭНКО на следующие 10 лет – создание «умных» сетей в соответствии с общим трендом электроэнергетики РФ, применение элементов цифровых подстанций при реконструкции энергообъектов, внедрение адаптивной SCADA-системы СК-11, реконструкция железнодорожного транзита 110 кВ, установка интеллектуальных систем учета электроэнергии, расширение и расчистка просек ВЛ 6-110 кВ, оснащение микропроцессорными устройствами защит и многое другое. Благодаря этим мероприятиям инвестиционной программы электросетевой комплекс Зауралья активно развивается в соответствии с требованиями современной энергетики.



Артем Коваленко

Как ускорить развитие

Курганская область активно настраивает систему поддержки инвесторов и инфраструктуру для запуска новых проектов

В 2019 году индекс промышленного производства в регионе составил 105,3% (здесь и везде далее — сравнение с результатами 2018 года, если не указано иное). В целом по России значение показателя — 102,4%. Инвестиции в основной капитал выросли до 161%. По данным департамента экономического развития Курганской области, отгружено продукции на 150,5 млрд рублей. Индекс обрабатывающих производств (более 81% в структуре промпроизводства) — 107,4% (в РФ — 102,3%). В лидерах — Курганормаш (прирост в объемах выпуска продукции составил 51%), Курганхиммаш (49%), РТМТ (проектирование, изготовление и поставки промышленной трубопроводной арматуры, 24%), КАВЗ (23%), «Бентонит Кургана» (15%), НПО «Курганприбор» (21%), Курганмашзавод (11%), «Синтез» (10%). Региональные компании выпускают около 6 тыс. наименований изделий: военную технику, арматуру и оборудование для добычи и переработки нефти, металлоконструкции для строительства заводских корпусов, железнодорожных и автомобильных мостов, пожарные автомобили, насосы, лекарственные средства. Здесь производится около 40% общероссийского объема автобусов среднего класса, 40% — радиаторной продукции для автопрома, 30% — антибиотиков, 25% — мостовых метал-

локонструкций и 19% — урановой руды. По итогам прошлого года статистика зафиксировала увеличение производства готовых металлических изделий, машин и оборудования на 32%, прочих неметаллических минеральных продуктов — на 20%. Еще одна точка роста в регионе — АПК. Объемы экспорта продукции при годовом плане в 16,8 млн долларов превысили 25 миллионов, что на 50% выше прошлогоднего уровня. Наибольшие объемы дали злаки (12,8 тыс. тонн), масличные семена (17,9 тыс. тонн), жиры и масла животного и растительного происхождения (5,9 тыс. тонн); кондитерские изделия (3,6 тыс. тонн); молочная продукция (1,7 тыс. тонн). Сейчас курганские предприятия поставляют продукцию в несколько стран, в том числе в государства Средней Азии. «На смену стратегии импортозамещения пришла экспортно ориентированная модель развития отрасли, — комментирует заместитель губернатора **Владимир Архипов**. — Для Курганской области экспорт — это одна из существенных возможностей развития, которую мы не должны упускать».

На какие инструменты развития регион будет опираться в 2020 году?

Максимум преимуществ, минимум давления

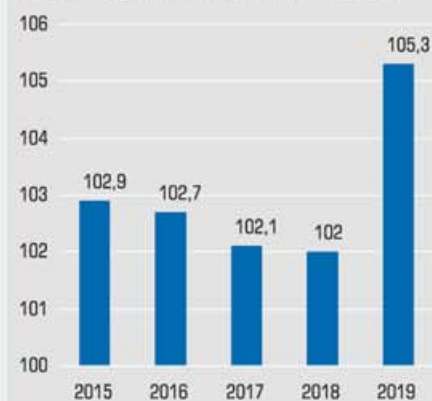
Ключевые инструменты — подготовленные площадки для бизнеса и налоговые льго-

ты. «Для развития промышленного потенциала действует пакет мер поддержки, которыми могут воспользоваться не только российские, но и зарубежные инвесторы. Региональные органы власти и профильные структуры поддержки бизнеса оказывают содействие на всех стадиях реализации проекта — от подбора площадки до помощи в поиске рынка сбыта и продвижении продукции, — объясняет губернатор **Вадим Шумков**. — Мы постарались сосредоточить в области максимальное количество преимуществ и льгот, которые возможны в рамках действующего российского законодательства. В регионе созданы три территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), в которых ставки по налогу на прибыль и зарплату значительно ниже, чем по стране. В Кургане действует индустриальный парк с готовыми производственными площадками, планируется, что до конца года у нас будет создано три индустриальных парка».

ТОСЭР работают в монопрофильных территориях — Далматово, Катайск и Варгаши. Для получения статуса резидента предприятия необходимо соблюдение основных требований, таких как регистрация и ведение бизнеса на территории моногорода; реализация инвестпроекта с условиями создания в первый год работы не менее десяти рабочих мест и привлечения не менее 2,5 млн рублей капложений. В течение льготного периода (от пяти до десяти лет) компания освобождается от уплаты налога на прибыль в федеральной части, а в региональной он снижается более чем в три раза. В итоге вместо 20% налога, резиденты будут платить 5% в течение пяти лет и 10% в последующие пять лет. Страховые отчисления во внебюджетные фонды составят всего 7,6% вместо традиционных 30%. Налоги на имущество и землю не начисляются. Кроме того, предприятие получает возможность использования займов Фонда моногородов.

Прошедший год завершился для промышленности Зауралья на мажорной ноте

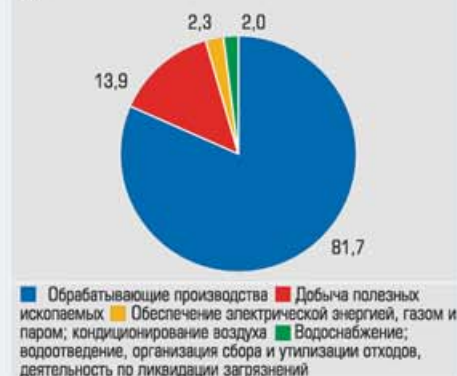
Индекс промышленного производства, % к соответствующему периоду предыдущего года



Источник: Росстат

Львиная доля отгрузки промышленности Курганской области — обработка

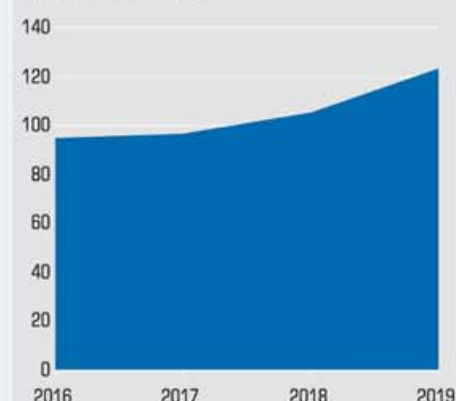
Структура отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в 2019 году, % от суммарной отгрузки промышленности



Источник: Росстат

В 2019 году отгрузка обработки составила почти 123 млрд рублей

Объем отгрузки обрабатывающих производств в текущих ценах, млрд руб.



Источник: Росстат

В конце прошлого года были одобрены заявки трех потенциальных резидентов ТОСЭР — Китайского комбикормового завода (планирует выпуск много- и малокомпонентных комбикормов для продуктивных животных), Далматовского хлебоприемного предприятия (будет оказывать агротехнические услуги и станет третьим резидентом ТОСЭР «Далматово»), компании «Инженерно-конструкторский сервис» (создаст предприятие лазерной и термической обработки материалов с высокотехнологичными рабочими местами).

По данным фонда «Инвестиционное агентство Курганской области», в ТОСЭР «Варгаши» скоро появится индустриальный парк типа greenfield площадью 28 га с подготовленной площадкой для строительства и подведенными коммуникациями. Инвесторы могут рассчитывать на льготы и преференции, предоставляемые резидентам ТОСЭР, включая возможность получить землю на выгодных условиях. «Варгашинский индустриальный парк входит в формирующуюся сеть промышленных парков региона. Три из них расположены в Кургане. Например, парк КЗКТ общей площадью 28 га находится всего в трех километрах от центра города. Здесь работает собственная ТЭЦ. В нем уже есть несколько резидентов, и он открыт для новых», — рассказали в фонде.

Эффективность предоставления региональных налоговых льгот подтверждают в Курганской областной думе, однако депутаты рекомендуют активнее информировать потенциальных инвесторов.

— Налоговые льготы составляют менее 1% к величине регионального бюджета. Основная масса налоговых льгот сместилась на льготы по налогу на имущество и социальные льготы, доля льгот, которые можно отнести к инвестиционным, составила, например, за 2018 год только 6,4%, — говорит глава думского комитета по бюджету, финансовой и налоговой политике **Марат Исламов**. — По итогам 2018 года на льготы по капитальным вложениям заявили четыре организации. С одной стороны, исполнительная и законодательная власти в регионе стремятся создать максимально комфортные условия для привлечения инвестиций и экономического роста, с другой — бизнес сталкивается с жестким налоговым администрированием в целях максимального пополнения бюджета. Власти необходимо пропагандировать налоговые льготы для инвесторов, а налоговым органам — упрощать механизм администрирования по льготам.

Напомним, в конце 2019 года регион улучшил позиции в «Сводном индексе административного давления» (28 место, чем меньше нагрузка на бизнес, тем выше место в рейтинге). По этому показателю Зауралье опередило регионы УрФО.



Удерживать результат

Стимулирование модернизации мощностей и повышение конкурентоспособности региональных предприятий позволят сохранить устойчивый рост производства, считает директор департамента промышленности и транспорта Курганской области **Владимир Ковалев**

— **Владимир Вячеславович, какие задачи стоят перед промышленностью региона и какую поддержку вы готовы оказать предприятиям?**

— Ключевыми драйверами роста в Курганской области традиционно являются обрабатывающие производства. Основная задача — удерживать достигнутые результаты (индекс промышленного производства на уровне 105% к предыдущему году), увеличить долю гражданской продукции от общего объема продукции предприятий ОПК и продолжить развитие производств, направленных на выпуск импортозамещающей продукции.

Кроме того, в Курганской области с октября 2019 года реализуется национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости». Главная цель проекта — достижение к 2024 году темпов роста производительности труда на средних и крупных предприятиях ба-

зовых несырьевых отраслей экономики не ниже 5% в год. В рамках решения этой задачи, а также в качестве оказания региональной поддержки предприятиям, реализующим программы по модернизации производственных мощностей, предоставляется возможность получить субсидию на возмещение затрат на уплату первоначального взноса по договорам лизинга на сумму до 15 млн рублей.

— **Планируется реализация новых проектов?**

— Да, новые проекты будут. Например, в конце 2020 года НПО «Курганприбор» планирует запуск производства биаксиально-ориентированной полистирольной пленки. Объем инвестиций превышает 1 млрд рублей, проектом предусматривается создание 140 рабочих мест.

■ Подготовил Артем Коваленко

Немецкий интерес, аргентинское СП

Об активной инвестполитике говорят и итоги визитов иностранных бизнес-миссий в регион. Например, торговые компании и дистрибьюторы из Казахстана (самый крупный зарубежный партнер региона, внешнеторговый оборот в 2019 году увеличился в 1,6 раза и составил 79,2 млн долларов), посетившие регион 17 февраля, планируют закупки пищевой продукции в Зауралье. По данным курганского правительства, в Казахстане наблюдается спрос на кондитерские и колбасные изделия, замороженные полуфабрикаты, консервацию, рыбные полуфабрикаты, а также на медицинские препараты и оборудование. «Казахстанцы проявили особый интерес к продукции таких курганских производителей, как «Фруктолайн», «Сдобушка», «Велес» и ИП Степанов. Их главные преимущества — высокое качество, уникальность и гибкая ценовая политика, — рассказал и.о. руководителя структурного подразделения Фонда — Центра поддержки экспорта **Иван Литвинов**. — Также не стоит забывать, что мы находимся рядом, а это удобная и выгодная логистика».

В декабре прошлого года представители китайской бизнес-миссии выразили заинтересованность в приобретении масличных и зерновых культур. «В общей сложности мы зафиксировали интерес китайских компаний в поставках до 6 — 7 тыс. тонн масличных культур в месяц, — рассказали в Центре поддержки экспорта. — Идет обсуждение строительства в Варгашинском районе на территории ТОСЭР предприятия

по производству муки для дальнейшей поставки в КНР».

Бизнесмены Германии обсуждали в ходе визита варианты сотрудничества с заводом «Темпер», Центром Илизарова, рассматривали возможности производства оборудования для нефтеперерабатывающих предприятий и внедрения современных немецких технологий.

В региональном правительстве подчеркивают, что институты развития работают не только с зарубежными инвесторами: формируются условия для модернизации и расширения мощностей действующих предприятий. Продолжается взаимодействие с крупными компаниями, готовыми вкладывать средства и заинтересованными в увеличении объемов выпуска продукции на заводах, а также в новой производственной линейке. Такая политика приносит плоды. Например, в прошлом году соглашения, заключенные с «Газпром нефтью», позволили двум крупнейшим заводам, «Корвету» и Курганхиммашу, увеличить долю поставок оборудования для нужд нефтяной компании на 30%. Другой пример связан с Кургандормашем, который начнет выпуск уникальной для РФ продукции — техники для гидроразрыва пласта при добыче нефти. В России такого производства пока нет, государство готово в него инвестировать. Объем средств, который можно освоить, — до 600 млн долларов. Компания подписала соглашение о создании СП с аргентинским предприятием, одним из лидеров по выпуску специализированной техники. Первые образцы планируется представить в 2020 году на нефтегазовой выставке в Москве. ■

7 версий «пропажи инфляции»

За неделю с 11 по 17 февраля Росстат зафиксировал нулевую инфляцию в стране: подешевели куриные яйца, пшено, свинина, говядина, подсолнечное масло и сахар, при этом незначительно подорожали макароны, гречка, стерилизованное молоко, печенье и сметана. Цены на бензин и дизтопливо не изменились. С начала года потребительские цены выросли на 0,6%, сообщили в ведомстве.

Мировые эксперты отмечают, что инфляция в развитых странах ведет себя вопреки теории: алгоритмы, которые долгие годы служили монетарным властям, больше не работают. Аналитический центр Brookings собрал, а ресурс Econs.online представил наиболее вероятные версии.

Обычно сокращение безработицы сопровождается ростом инфляции: когда безработных мало, зарплата и другие затраты растут быстрее, поддерживая инфляцию. Эта взаимосвязь отражена в кривой, названной в честь описавшего явление в 1950-х годах Уильяма Филлипса. Кривая Филлипса лежит в основе моделей, которые используют центральные банки по всему миру <...>: способность денежно-кредитной политики влиять на инфляцию зависит от взаимосвязи между динамикой цен и экономической активностью. До 1990-х эта взаимосвязь всегда подтверждалась. <...> Сегодня во многих странах кривая Филлипса становится все более плоской, то есть связь между инфляцией и безработицей все менее очевидна: индекс потребительских цен опускается ниже таргета центробанков, игнорируя сокращение безработицы до уровней, близких к историческим минимумам. Это явление назвали «пропавшей инфляцией» (missing inflation). И оно заставляет предположить, что кривая Филлипса «умерла» или вошла в «спящий режим» и в любом случае не актуальна.

Низкая инфляция несет не меньше рисков, чем высокая. Ее устойчивое замедление чревато рецессией, поскольку сокращает спрос в экономике и на рынках; и создает угрозы для финансовой стабильности, ослабляя финансовый сектор, поскольку инвесторам приходится брать на себя все большие риски. <...>

В чем причина необычного поведения инфляции? Аналитический центр Brookings, объединяющий правительственных и академических экономистов, публикует варианты ответов на этот вопрос, которые пытались найти на конференции Центра Хатчинза в Вашингтоне ведущие экономисты. <...>

Версия 1: монетарная политика

Возможно, денежно-кредитная политика могла исказить кривую Филлипса, которая на самом деле жива-здоровая. Исходя из предположения, что целью денежно-кредитной политики является минимизация потерь благосостояния, которые выражаются в отклонении инфляции от таргета, центробанк будет стремиться поддержать инфляцию в случае, если объемы выпуска ниже потенциала, то есть снижать ставку в ситуации, когда растет безработица. <...> В таком случае «смерть»

кривой Филлипса — лишь иллюзия, отражающая успехи центробанка в монетарной политике. <...>

Версия 2: инфляционные ожидания

Возможно, центральные банки просто достигли своей цели по закреплению инфляционных ожиданий. <...> Непокоримая вера в таргет по инфляции приводит к тому, что домохозяйства и бизнес не всегда реагируют на изменение экономических условий, полагая, что, какими бы ни были текущие колебания инфляции, это скоро пройдет. Если 30—40 лет назад происходил какой-либо инфляционный шок, то значительная его часть сохранялась надолго, то есть инфляция, отклонившись от своего уровня, долго задерживалась на новой точке, а с 1990-х она стала довольно быстро возвращаться к первоначальному уровню, то есть инфляционные шоки стали временными <...>.

Версия 3: статистика

<...> Расчет динамики инфляции требует новых подходов. Например, в потребительской корзине значительно возросла доля медицинских услуг, цены на которые слабо чувствительны к изменениям экономической ситуации. Есть «циклические» товары и услуги, цены на которые сильно реагируют на эти изменения (например, стоимость жилья), и ациклические, цены на которые более жесткие <...>. На циклические приходится около 40% в индексе потребительских расходов, и порой его циклическая и ациклическая компоненты движутся разнонаправленно. Кривая Филлипса продолжает действовать в применении к циклическим товарам и услугам, но сам совокупный индекс сильнее коррелирует с динамикой ациклической составляющей. <...>

Версия 4: развитие технологий

Быстрое развитие интернет-торговли позволяет потребителям легко сравнивать цены, в том числе за пределами своего места жительства. Это ослабляет рыночную власть местных поставщиков и усиливает конкуренцию между продавцами, сдерживая наценки и, соответственно, инфляцию: этот дезинфляционный эффект получил название «эффект Amazon» в честь розничного интернет-гиганта. Эффект Amazon породил два важных тренда <...>: гибкость цен и изменения в потребительском поведении. <...>

Версия 5: глобализация

<...> Изменения в мировой экономике — расширение торговли и усиление производственно-сбытовых цепочек — могут подавлять инфляцию в стране даже при снижении в ней безработицы. По мере роста импорта из стран с более низкой оплатой труда взаимосвязи инфляции с местным рынком труда ослабевают, поскольку местные производители, конкурируя с зарубежными, вынуждены держать цены низкими. По оценкам <...>, воздействие импорта объясняет более половины сглаживания кривой Филлипса. <...> В то же время воздействие глобализации на динамику зарплат остается намного более скромным.

Версия 6: рынок труда

Инфляционное давление может снижаться из-за изменений на рынке труда. Причиной нетипичного поведения кривой Филлипса после глобального финансового кризиса может быть сравнительная неизменность зарплат — они росли довольно медленно, несмотря на постоянное снижение уровня безработицы. <...> Для большей достоверности нужно учитывать дополнительные показатели. Например, <...> все больше людей работают неполный рабочий день или в качестве самозанятых: <...> такие работники часто имеют меньшую рыночную власть и меньшую зарплату, чем работающие по найму и полный рабочий день. <...>

Выводы для монетарных властей и еще одна версия

Заякоренные инфляционные ожидания, интеграция экономик, изменения в ценообразовании позволяют предположить, что сегодня высокие уровни занятости в экономике в гораздо меньшей степени влияют на инфляцию, чем прежде. Если так, что центральные банки могут смягчать политику, не опасаясь ускорения инфляции.

С другой стороны, плоская кривая Филлипса повышает т.н. «соотношение жертв» (sacrifice ratio) <...>: в классическом виде она означает, что политики должны сделать выбор либо в пользу низкой безработицы (пожертвовав тем самым низкой инфляцией), либо в пользу низкой инфляции (и одновременно более высокой безработицы). При плоской кривой Филлипса необходимо, чтобы денежно-кредитная политика создала условия для сильного ослабления рынка труда с целью повысить инфляцию до необходимых уровней, и если плоская кривая — лишь статистический мираж, то подобные попытки могут привести к тому, что инфляция разгонится слишком сильно <...>.

<...> Многие факторы, влияющие сейчас на инфляцию, могут оказаться временными, включая ослабление мировой экономики и влияние глобальных производственно-сбытовых цепочек. <...> Завершение десятилетнего тренда замедления инфляции может оказаться для монетарных властей такой же неожиданностью, как и сам тренд. ■

Фото недели

19 февраля в Камерном зале Свердловской филармонии состоялся традиционный вечер в рамках проекта «OK, MUSIC». Для почти сотни гостей это был доверительный разговор с выдающимся скрипачом Сергеем Крыловым. Он вслух размышлял о том, что такое классическая музыка, в чем ее доступность и элитарность, почему важно единение артиста и слушателей в творческом процессе, а в подкрепление слов вдохновенно и потрясающе исполнил сочинения Баха и Паганини. Сергей Крылов — обладатель уникальных скрипок Страдивари и Г'ваданини. Музыкант согласен, что коллекционные инструменты — хороший объект для инвестиций. Они быстро растут в цене, а качество звука остается неповторимым. Главная цель проекта «OK, MUSIC» — посредством близкого общения с выдающимися музыкантами, пригласившими в филармонию с концертами, сделать филармонические жанры максимально понятными и необходимыми как можно большему количеству людей. Партнеры проекта «OK, MUSIC» — Жилой дом «Кандицкий» и «БЮРО 100».

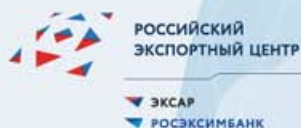


Центр поддержки экспорта
Свердловской области
объявляет конкурс



ЭКСПОРТЁР ГОДА Свердловской области

Организаторы:



Оператор



Информационный партнёр



Партнёры проекта:



Анкета-заявка на участие:



Цель конкурса – выявить региональных чемпионов экспортной деятельности и продвигать лучший опыт международного сотрудничества.

Заявки регионального конкурса автоматически принимают участие во Всероссийской премии в области международной кооперации и экспорта «Экспортёр года». Преимуществом Премии является признание достижений экспортёров на государственном уровне.

Номинации

- Экспортёр года в сфере промышленности
- Экспортёр года в сфере агропромышленного комплекса
- Экспортёр года в сфере услуг
- Экспортёр года в сфере высоких технологий
- Трейдер года (для торговых домов)
- Прорыв года (для начинающих экспортёров)

Уникальный комплект призов для победителей номинаций:

- Сертификат на участие в международном выставочно-ярмарочном мероприятии на территории либо за пределами РФ в 2021 году с индивидуальным стендом
- Интервью победителей в журнале «Эксперт-Урал»
- Сертификат на обучение английскому языку

Срок приёма электронных заявок до 23 марта 2020 года.

Контакты:

Сбор анкет – аналитический центр «Эксперт»

Татьяна Печёнкина

тел./факс: (343) 345-03-42 (78), +7-922-296-34-76, pechenkina@acexpert.ru

Центр поддержки экспорта Свердловской области

Черёмина Наталья, тел. +7 (343) 288-77-85 (доб. 610), export@sofp.ru

Подробности на сайте – www.sofp.ru

Главная | Хочу быть экспортёром | Экспортёр года