

20 ЭКСПЕРТ УРАЛ

2000 — 2020

ИНДЕКС 81420

WWW.EXPERT-URAL.COM

ЛЕТ

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

20 ИЮЛЯ — 23 АВГУСТА 2020 № 28 — 30 (827)



НеCOVIDная участь

Иннопром онлайн как зеркало проблем,
обостренных коронакризисом

Склад оптимизма	14
Экологическая политика ТМК: в России и за границей	20
Спецприложение «Металлургия»	23

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор

Артём Коваленко

Научный редактор

Ирина Перечнева

Ответственный секретарь

Вера Симанова

Редакция

Павел Кобер (редактор отдела промышленности)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),

Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

Коммерческая служба Елена Колмогорова (коммерческий

директор), Юлия Разина (заместитель коммерческого директора),

Сергей Рамзин (начальник отдела продаж),

Жанна Камиленко (офис в Тюмени, kzv@asexpert.ru)

Помощник директора Ольга Юсупова

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Заместитель директора по исследованиям Елизавета Ульянова

Исследования Сергей Звякин, Павел Кузнецов,

Александр Курячий, Татьяна Печенкина, Сергей Селянин,

Кристина Чукавина, Полина Юровских

Мероприятия Светлана Дроздова, Ольга Захарова

Веб-сайт Елена Дик, Сергей Селянин

Группа «Эксперт»

Генеральный директор Михаил Нелюбин

Исполнительный директор Владимир Морозов

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Борис Каган

Медиахолдинг «Эксперт»

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

(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 / 4

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ / 8

ТЕМА НЕДЕЛИ

МЫ НЕ МОЖЕМ ЖДАТЬ, ПОКА ИСЧЕЗНЕТ ВИРУС / 10

Глобальные компании рассказали, как мировая промышленность будет сосуществовать с коронавирусом и как нужно трансформировать производства, чтобы выжить после кризиса

РОССИЙСКАЯ ПРОМПОЛИТИКА ЗАВИСЛА МЕЖДУ ПАТРИОТИЗМОМ И ВРЕДИТЕЛЬСТВОМ / 12

Иннопром развезал язык машиностроителям, открыто оценившим ситуацию в отрасли и ее сегментах. Коронакризис оказался лишь поводом

РУССКИЙ БИЗНЕС

ВСЕ СЛОЖИТСЯ / 14



Рынок складской недвижимости оказался более устойчив к коронакризису благодаря высоким темпам роста в предыдущие годы и взрыву онлайн-торговли. Новый вызов для отрасли связан с девальвацией и снижением платежеспособного спроса

ПЕРЕВОЗЧИКИ ОБЪЕЗЖАЮТ ПАНДЕМИЮ / 16

Наиболее тяжелым месяцем для автотранспортных компаний оказался апрель, когда объемы перевозок упали почти на треть. Сегодня работа перевозчиков относительно стабильна

ОБЩЕСТВО

С ВОДОЙ НЕ ВЫПЛЕСНУТЬ РЕБЕНКА / 18

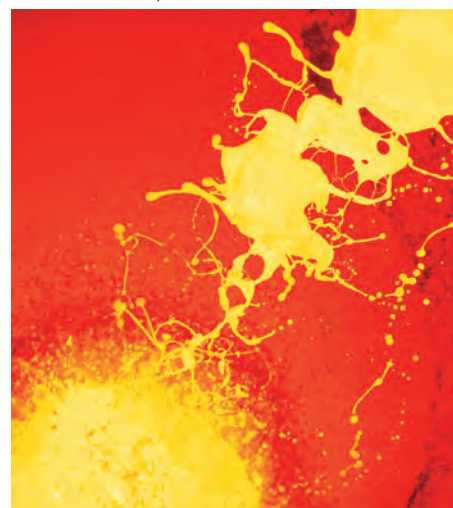
Контрафактная продукция вредит не только бюджету, но и здоровью граждан. Пока борьба с нелегальным торговым оборотом лишь усиливает давление на добросовестное предпринимательство. Нужно менять фокус

ЭКОЛОГИЯ

КАКИМ БЫТЬ «ЗЕЛЕНУМУ» ТРУБНОМУ ЗАВОДУ / 20

Даже самые совершенные технологии не способны полностью исключить воздействие на окружающую среду предприятий промышленности. Но грамотная экологическая политика, помноженная на инвестиции в модернизацию, может свести это воздействие к минимуму

МЕТАЛЛУРГИЯ / 23



ПОЗИЦИЯ / 30

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В ОЖИДАНИИ «ИСТОРИЧЕСКОГО ШАНСА»
ПОПУЛЯРНЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ
КОРОНАВИРУСНОГО ЛЕТА
РОССИЙСКАЯ НЕФТЯНКА В ЭПОХУ НИЗКИХ ЦЕН

Следующий номер «Эксперт-Урала» выйдет 24 августа 2020 года

Партнер номера:

 **ПОЛИМЕТАЛЛ**

Новый
продукт

Ответственность и риски нарушения часто применяемых норм

- ➔ Все виды ответственности по каждой норме – в одной таблице
- ➔ Можно быстро оценить последствия нарушений
- ➔ Доступ в один клик по ссылке около статьи НПА
- ➔ Ежедневная актуализация



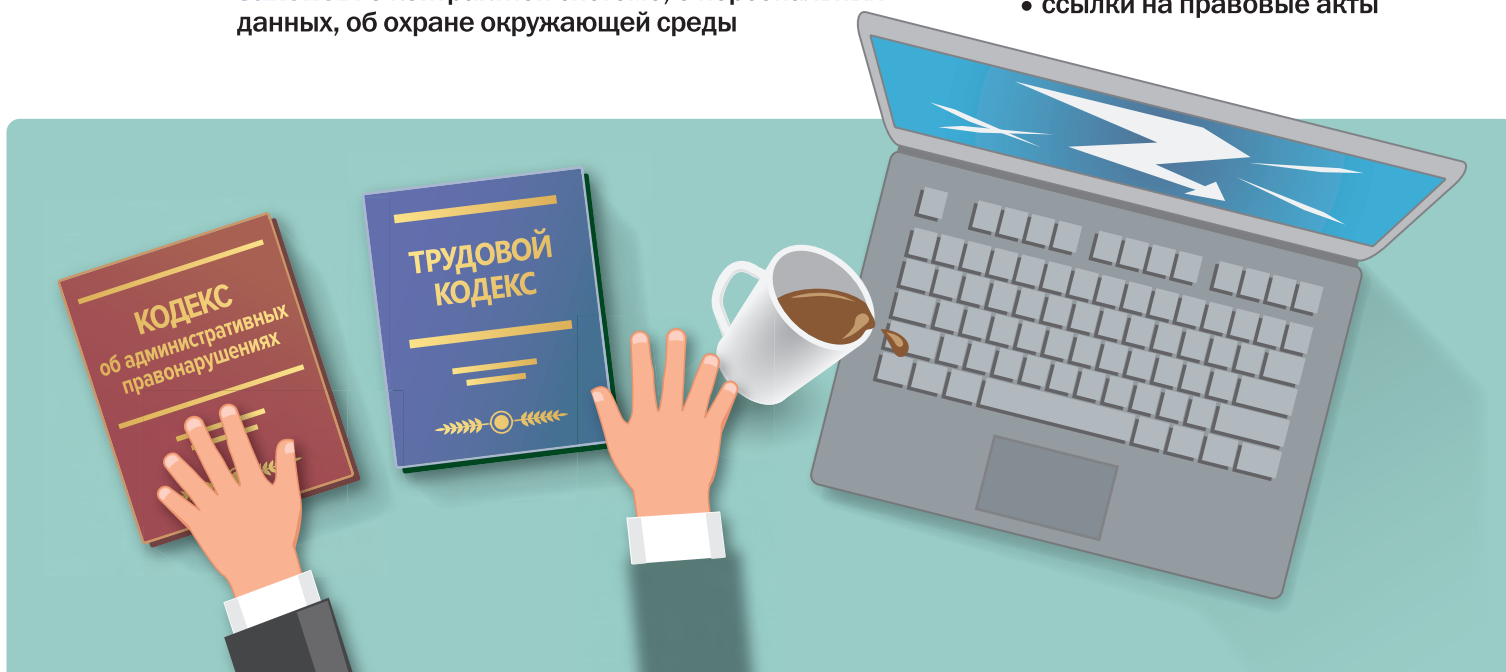
Ответственность и риски нарушения часто применяемых норм

- **кодексов:** гражданского, налогового, трудового, градостроительного, водного
- **законов:** о контрактной системе, о персональных данных, об охране окружающей среды



Наглядно и компактно в таблице

- список нарушений
- последствия нарушения
- ссылки на правовые акты



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

consultant.ru

ООО «КонсультантПлюсСервис»
Екатеринбург, ул. Гоголя, д.25а
Телефоны: (343) 2280030, 2280038
www.iak.ru

КОРОТКО

Договор с РЖД на 24 млрд рублей

на поставку и сервисное обслуживание путевой техники заключил холдинг «Синара — Транспортные Машины» (СТМ, входит в Группу Синара), сообщили в пресс-службе холдинга. Контракты предусматривают производство 1035 единиц машин, которые будут выпускать предприятия Группы РПМ и завод «Калугапутьмаш». Производственный потенциал позволяет СТМ занимать лидирующие позиции на российском рынке и выпускать свыше 70% специализированного подвижного состава. Контракты на сервисное обслуживание включают проведение более 1,3 тыс. ремонтов путевой техники различной категории сложности. Напомним, ранее Группа Синара приобрела контрольный пакет компании «РСП-М», специализирующейся на предоставлении Российским железным дорогам услуг по шлифовке рельсов и их стационарной сварке. В результате профильная структура холдинга, СТМ, став стратегическим инвестором, получила операционный контроль над «РСП-М». СТМ рассчитывает внедрить новые технологии обслуживания рельсов, модернизировать парк рельсошлифовальных поездов и повысить их производительность. ■



С момента вхождения Группы РПМ в СТМ удалось увеличить объемы производства путевой техники в четыре раза

Более 390 случаев заболевания коронавирусом

среди врачей и медработников при исполнении ими служебных обязанностей подтвердил Фонд социального страхования в Свердловской области. Об этом на встрече с полпредом президента РФ в УрФО **Николаем Цукановым** рассказала руководитель территориального органа Росздравнадзора по Свердловской области **Оксана Федосеева**. Ведомство проверяет качество медпомощи

больным COVID-19, а также соответствие кочного фонда его требованиям.

По информации на 16 июля, в УрФО выявлено 54 742 случаев заболевания коронавирусной инфекцией, практически треть из них — 16 984 — в Свердловской области. При этом доля занятых здесь коек на 15 июля составляла 81,1%. В регионе за время пандемии, по информации полпредства, погибли 179 человек. Для сравнения в Курганской области — 3. Напомним, в июне Росздравнадзор по поручению вице-премьера **Татьяны Голиковой** начал проверку Минздрава Свердловской области и управления здравоохранения администрации Екатеринбурга по поводу доступности компьютерной томографии легких для жителей региона. ■

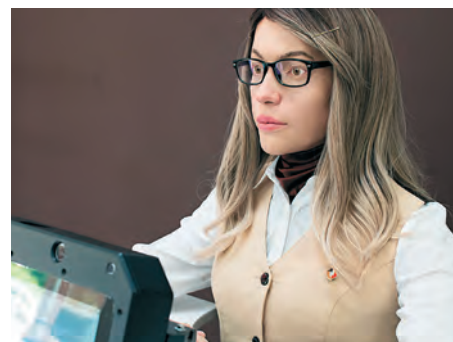
ВСПМО-Ависму возглавил Сергей Степанов

Совет директоров корпорации «ВСПМО-Ависма» досрочно прекратил полномочия и.о. гендиректора **Максима Кузюка**. Главой корпорации назначен **Сергей Степанов**, ранее занимавший должность вице-президента горно-металлургического холдинга Evraz. «Совет директоров корпорации «ВСПМО-Ависма» решил, что многолетний опыт профессионального руководителя и компетенции Сергея Степанова помогут компании в решении ее основных задач: найти и использовать новые возможности для роста, сохранить высокий уровень конкурентоспособности корпорации, обеспечить стабильно высокую стоимость компании для акционеров», — говорится в сообщении пресс-службы компании.

Напомним, в первом квартале ВСПМО-Ависма получила больше 8 млрд рублей убытка. Когда в апреле на фоне пандемии основные потребители — Boeing и Airbus — практически остановили производство, компании пришлось пересмотреть производственные программы. Также были сокращены непроизводственные расходы, сотрудникам предложена неполная рабочая неделя, временно закрыта часть производственных участков. В мае генеральный директор корпорации **Михаил Воеводин** покинул должность. Исполняющим обязанности гендиректора стал его заместитель **Максим Кузюк**. В середине июня Кузюк заявил, что производство на предприятии может полностью остановиться в сентябре, если ситуация с сокращением заказов сохранится. ■

Первый в России

робот-двойник человека начал работу в пермском многофункциональном центре «Мои документы». Человекоподобный робот, созданный российской компанией Promobot, представляет собой полностью антропоморфную машину. Он копирует эмоции человека: может двигать глазами, бровями,



Робот самостоятельно принимает посетителей МФЦ — клиент лишь подходит к свободному окну, где его встречает автоматизированный специалист

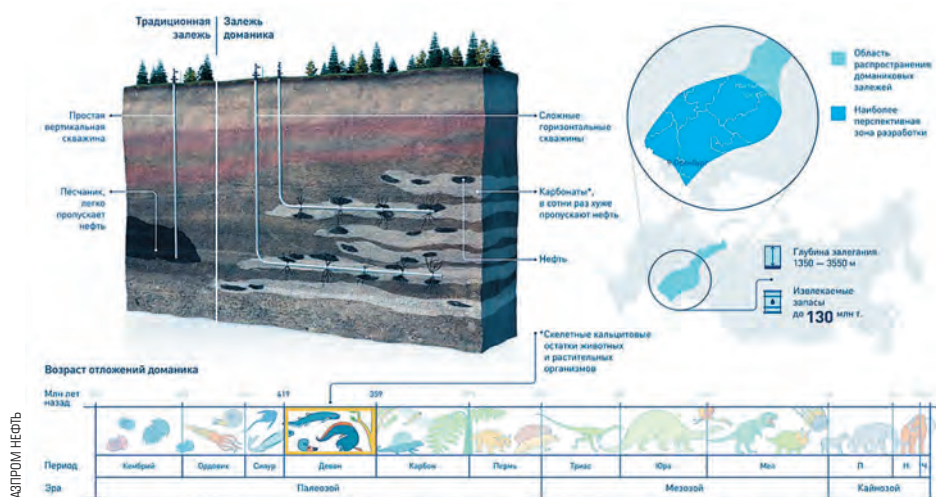
губами и другими «мышцами», общаться и отвечать на вопросы. Технология, разработанная в Promobot, а также собственная запатентованная конструкция позволяют воспроизводить более 600 вариантов микромимики человека. Внешность робота создана нейросетью: разработка основана на исследовании этнических авто- и гетеростереотипов. Искусственный интеллект проанализировал внешность нескольких тысяч российских женщин и создал обобщенный образ: девушка с русыми волосами и карими глазами. Вокруг робота создана целая экосистема: машина подключена к другим устройствам и сервисам. Так, робот сканирует документы, затем формирует заявление. Посетитель подписывает заявление, робот его сканирует и отправляет в информационную систему МФЦ. ■

Челябинская и Свердловская области вошли в топ-15

популярных туристических направлений этого лета. Аналитики Авито Недвижимости изучили российский рынок аренды туристического жилья и зафиксировали не только полное восстановление сферы, но и превышение прошлогодних показателей по интересу пользователей в начале июля на 43,2%. Впервые в новейшей истории России южные регионы, традиционно привлекающие путешественников, переживают настолько ажиотажный спрос: общая доля Краснодарского края и Крыма составляет больше 30% от всего интереса жителей страны. Два этих региона возглавляют топ самых популярных регионов для туристических поездок — они опережают Москву в четыре и три раза соответственно. В рейтинг также попали регионы, которые славятся природными богатствами, например: Челябинская область (она на восьмом месте) с озером Тургояк, Республика Татарстан и Самарская область на реке Волга, Волгоградская область на реках Дон и Волга, Иркутская область и озеро Байкал. Свердловская область заняла 15-е место. Квартиру в регионе можно посуточно арендовать в среднем за 1,4 тыс. рублей, а загородную недвижимость — примерно за 8 тыс. рублей. ■

Нефтяное СП

ЛУКОЙЛ, «Газпром нефть» и Татнефть создают в Оренбургской области совместное предприятие для поиска и добычи трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ) углеводородов — «Новые технологии добычи нефти». Доли участников в совместном предприятии распределяются в пропорции 1/3. Партнеры объединят технологические разработки для промышленного освоения ТРИЗ на лицензионных участках Савицком и Журавлевском. Площадь Савицкого — около 900 кв. км. Здесь пробурена первая поисково-оценочная скважина. Всего программа изучения участка включает строительство шести поисковых и разведочных скважин с горизонтальным заканчиванием. Партнеры проводят комплекс геофизических исследований, включающий отбор и изучение керна и флюидов, научно-исследовательские и полевые сейсмические работы. Жу-



Опытно-промышленную разработку Савицкого и Журавлевского участков планируется начать в 2024 году

равлевский участок граничит с Савицким, его площадь — около 123 кв. км. Согласно данным Государственного баланса запасов, остаточные геологические запасы составляют около 2,5 млн тонн нефти. С 2020 по 2023 год на территории Журав-

левского участка планируется проведение 3D-сейсмики на площади в 118 кв. км, бурение одной разведочной скважины на традиционные запасы и одной поисково-оценочной скважины с горизонтальным заканчиванием на нетрадиционные.

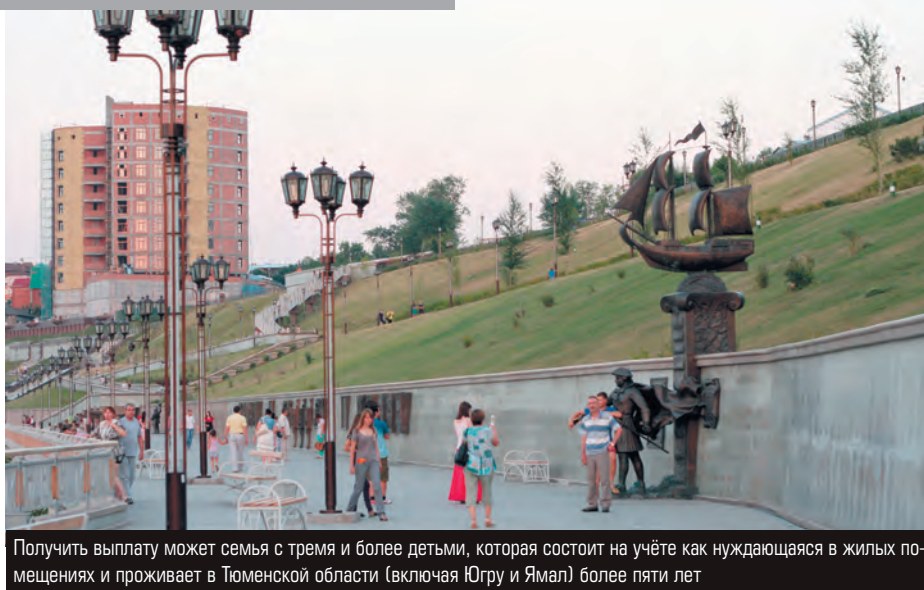
В Тюменской области многодетные семьи могут получить социальную выплату вместо земли

Губернатор Александр Моор в социальных сетях рассказал об альтернативной мере поддержки многодетных семей. Ранее они могли претендовать только на бесплатный земельный участок, сейчас у них появился выбор — получить землю или денежную выплату за него. «За девять лет реализации программы в регионе участки получили более 8850 семей. Но есть и те, особенно в сельских районах, кому не нужна земля. Они не используют эту льготу, либо продают участок. Теперь мы изменили ситуацию. Выплату за землю можно будет направить на приобретение жилья. Средства будут зачисляться напрямую банку или застройщику», — сообщил глава региона.

Минимальная соцвыплата на семью с тремя детьми, которая состоит в очереди на участок под ИЖС, составит 323,2 тыс. рублей. Доплата за четвертого и последующего ребенка равна 64,6 тыс. рублей. Ее размер составляет 20% от всей выплаты. Чтобы получить деньги уже в этом году, семьям нужно подать заявку до 31 июля, в 2021 году — до 31 августа.

Средства можно будет потратить на приобретение квартиры на первичном рынке, на первоначальный взнос при получении ипотеки, на погашение основной суммы долга или уплаты процентов по ипотеке, а также на покупку квартиры по договору долевого строительства.

Напомним, программа по предоставлению земельных участков многодетным семьям в Тюменской области реализуется с конца 2011 года. С момента запуска из 13,5 тыс. семей,



принятых на учет, земельными участками обеспечены 8,8 тыс. семей. В первоочередном порядке участки предоставляются семьям с родителем или ребенком с инвалидностью — землей обеспечены 95% таких семей, принятых на учет. Тюменская областная дума приняла решение о внесении изменений в региональный закон «О бесплатном предоставлении земельных участков гражданам, имеющим трех и более детей» 30 апреля. В конце прошлого года с предложением об альтернативе земельным участкам выступил думский комитет по аграрным вопросам и земельным отношениям. Ключевые доводы — не все получатели земли готовы осваивать землю, строить дом за городом и многие из них неоднократно заявляли, что пред-

почли бы получить не землю, а материальную выплату. Региональное правительство, проанализировав ситуацию, с этим предложением согласилось: альтернативная мера сделает программу более эффективной, позволит разгрузить очередь и обеспечить землей именно те семьи, которые действительно намерены заниматься строительством индивидуального жилья.

По данным областной думы, по состоянию на конец октября 2019 года в очереди находились 4,7 тыс. семей, из них: 4,2 тыс. семей имели троих детей, 365 семей — четверых детей, 81 семья — пятерых детей, 27 семей — шестерых детей, восемь семей — семерых детей, одна семья — восьмерых детей и две семьи — по десять детей.

Рефтинская ушла в Сибирь

3

завершен переход Рефтинской ГРЭС (Свердловская область) от управления «Энел Россия» в эксплуатацию Кузбассэнерго.

«Энел Россия» (входит в итальянский энергоконцерн Enel) завершила передачу имущества Рефтинской ГРЭС, согласно подписанному 20 июня 2019 года договору купли-продажи, Кузбассэнерго, структуре Сибирской генерирующей компании (СГК, входит в Сибирскую угольную энергетическую компанию) в октябре прошлого года. После закрытия сделки Рефтинская ушла с баланса «Энел Россия», но в течение последних девяти месяцев, пока новый владелец получал необходимые лицензии и разрешения, компания эксплуатировала станцию по договору аренды, а персонал — находился в ее штате. Завершение договора аренды 1 июля этого года означает окончание третьего и последнего этапа продажи имущества электростанции. Общая сумма сделки по итогам переходного периода должна составить 20,7 млрд рублей без НДС (с августа 2019 года «Энел Россия» уже получила двумя платежами 2 и 14,7 млрд рублей, следующие 4 млрд рублей будут перечислены по завершении третьего этапа). Кроме того, после-

дуют дополнительные платежи в результате покупки Кузбассэнерго некоторых запасов Рефтинской ГРЭС (угля, мазута, химических реагентов и запчастей). Сделка также предусматривает дополнительные платежи до 3 млрд рублей в течение пяти лет после ее закрытия при выполнении определенных условий.

Напомним, «Энел Россия» продавала Рефтинскую с 2016 года. Аналитики связывали длительность процедуры с завышенными ценовыми ожиданиями. По неофициальным данным, компания рассчитывала

выручить до 35 млрд рублей, но торг шел в диапазоне 21 — 27 млрд рублей. Официально заявлялось, что Enel не планирует продавать свои электростанции в России и покидать рынок. Производственными филиалами ПАО «Энел Россия», помимо Рефтинской, являются Конаковская, Невинномысская и Среднеуральская ГРЭС. Россия остается единственным регионом работы Enel, где он по-прежнему намерен развивать традиционную тепловую генерацию. В остальных регионах мира Enel переориентируется на зеленую генерацию.



Рефтинская ГРЭС установленной мощностью 3800 МВт — самая крупная угольная электростанция в России, состоит из шести энергоблоков мощностью 300 МВт и четырех по 500 МВт. Установленная тепловая мощность — 350 Гкал/час. В качестве основного топлива использует экибастузский уголь. Вырабатывает 40% общего объема электроэнергии, потребляемой Свердловской областью

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

 ПАРТНЕР
ПРОЕКТА

СИНАРА
ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

30 сентября 2020 года

Конференция
**«Благотворительность
2020: новая реальность»**
Приглашаем принять участие в конференции.

 Регистрация, программа, спикеры — на сайте
www.acexpert.ru в разделе «Деловые мероприятия».

Участие бесплатное. Регистрация обязательна.

Контакты: (343) 345-03-42 (72)

 Участие в исследовании — **Сергей Заякин**, zayakin@acexpert.ru

 Участие в конференции — **Светлана Дроздова**, drozdova@acexpert.ru

 Партнерство — **Елена Колмогорова**, kev@acexpert.ru
Тематические блоки:

1. Корпоративная благотворительность: новые направления и новые форматы
2. Некоммерческий сектор во время и после пандемии: новые вызовы и новые возможности



СГК по итогам сделки закрепила на позициях основного игрока в угольной генерации на Урале и получила станцию, которая с большой вероятностью может быть отобрана для участия в программе модернизации теплоэлектростанций (предполагается провести модернизацию всего парка из 145 угольных станций страны в контексте экологизации угольной энергетики).

Кузбассэнерго занимает доминирующее положение на оптовом рынке электроэнергии и мощности Сибири: доля установленной мощности в регионе составляет 21,8%,

доля выработки электрической энергии — 22,6%. Согласно проведенному ФАС России и Ассоциацией «НП Совет рынка» анализу, в результате совершения сделки группа лиц АО «Кузбассэнерго» получит возможность влиять на выработку генерирующих объектов, расположенных в первой (европейская часть России и Урал) и второй (Сибирь) ценовых зонах, вследствие чего может наблюдаться изменение цен на оптовом рынке электрической энергии и мощности. Поэтому хотя ФАС и одобрила ходатайство Кузбассэнерго о покупке Реф-

тинской ГРЭС, но с предписанием: не допускать в отношении электростанций действий, которые могут привести к росту цен на оптовом рынке электроэнергии и мощности. ФАС также указала, что Кузбассэнерго необходимо использовать стратегию минимизации стоимости топлива на выработку электрической энергии и при выборе топлива отдавать предпочтение более дешевому. В соответствии с предписанием Кузбассэнерго должна ежеквартально предоставлять в ФАС России отчет. Срок действия предписания — пять лет.

Уральские игрушки завоевали Европу

Свердловская компания KidsDo (производство детских наборов для творчества и научных экспериментов) вышла на европейский рынок: заключила контракт на поставку 5 тыс. наборов во Францию. До конца года в эту страну планируется отправить еще три аналогичные партии. Есть предварительные договоренности о поставках KidsDo в Венгрию, Германию, Литву, Польшу, Чехию. Основным инструментом продвижения товаров в условиях пандемии стали зарубежные маркетплейсы. При содействии торгпредства России в Германии продукция предпри-

ятия уже представлена на таких электронных торговых площадках, как germanseller, Amazon, eBay.

По словам директора KidsDo **Сергея Торопова**, успешный опыт взаимодействия с отечественными торгпредствами, региональным министерством международных и внешнеэкономических связей (МиВЭС), областным фондом поддержки предпринимательства открыл новые перспективы для бизнеса: «Благодаря регулярным контактам удалось заключить контракты, думаем о расширении производства».

Глава МиВЭС **Василий Козлов** считает,

что пример небольшой компании, выпускающей креативные детские товары, может стать образцом и для других производителей: «Мы привыкли к тому, что Урал — это прежде всего металлургия и машиностроение, но возможности бизнеса и направления экспорта гораздо шире. Считаю, что успешный кейс KidsDo можно транслировать на другие компании».

На сайте компании сказано, что KidsDo была основана в 2019 году в результате консолидации литовской производственной компании и дистрибьюторской компании из России. Там же сообщается, что помимо собственного производства компания развивает дистрибуцию товаров из России. Штаб-квартира расположена в Екатеринбурге.

28 сентября

20 ЭКСПЕРТ
2000—2020 УРАЛ

BUZZI SLK Cement

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

Специальный проект

Германия — Урал: история и перспективы экономического сотрудничества

Проект приурочен к Дню германского единства и **15-летию** со дня основания Генерального консульства Федеративной Республики Германия в Екатеринбурге.

В проекте:

- Приветствие Посла ФРГ в РФ **Геза Андреаса фон Гайра**
- Интервью с Генеральным консулом ФРГ в Екатеринбурге **Матиасом Крузе**
- Развитие немецкого бизнеса на Урале и в Западной Сибири: влияние санкций, перспективы и возможности для роста
- Экология, зеленые технологии, инновации, некоммерческий сектор
- Развитие культурных связей

По участию в проекте обращаться (343) 345-03-42 (72)

Елена Колмогорова — kev@acexpert.ru **Сергей Рамзин** — ramzin@expertural.com

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦАМ И ТРАНСПОРТНЫМ КОМПАНИЯМ ПРЕДЛАГАЮТ ВСТРЕТИТЬСЯ НА ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЕ

База эффективных кейсов АНО «Цифровая экономика», рекомендуемых для тиражирования в субъектах РФ, пополнилась решением в сфере транспортной логистики «Мегафон-КАРГО». Это онлайн-платформа, предназначенная для коммуникации с транспортными компаниями, способствующая организации перевозок грузов различного типа, габаритов и особенностей. Отечественную цифровую платформу, предназначенную для крупных компаний и субъектов малого и среднего предпринимательства, могут использовать грузовладельцы, желающие снизить трудозатраты на транспортную логистику, в том числе те, кто вообще не имеет собственного автопарка.

Платформа позволяет оформлять заявки на транспортировку, отслеживать в режиме реального времени маршрут движения грузов, формировать рейтинг перевозчиков, автоматически сравнивая стоимость перевозки различными транспортными компаниями, оценивать выполнение заявки. На платформе реализована возможность электронного документооборота, подписания доверенности и транспортной накладной электронной подписью, формирования отчетов для



Платформа «Мегафон-КАРГО» позволяет экономить грузовладельцам на транспортировке до 40% затрат

руководителей и сотрудников логистических служб. «Мегафон-КАРГО» позволяет организовать любые виды перевозки, в том числе LTL (автомобиль доставляет грузы от нескольких отправителей нескольким получателям) и FTL (автодоставка в тен-

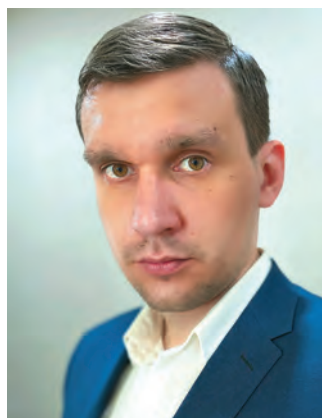
ПОЧЕМУ СРЕДНИЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС ИМЕЮТ ПРЕИМУЩЕСТВА В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПЕРЕД КРУПНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Директор департамента по работе с клиентами Softline в Уральском федеральном округе **Вадим Зебзеев**:

— В дискуссиях о цифровой трансформации бизнеса речь идет чаще всего о крупных организациях. Представители сегмента среднего и малого бизнеса (СМБ) понимают, что за новыми технологиями будущее, но реально внедряют их у себя пока единицы. При этом в небольших компаниях процесс цифровизации может пройти быстрее и проще, чем в крупных.

Сегодня многие наши заказчики сегмента СМБ переводят в цифровой формат отдельные бизнес-процессы, например работу бухгалтерии, взаимодействие с клиентами или внутренний документооборот. Все чаще небольшие организации интересуются бизнес-аналитикой и внедрением компонентов искусственного интеллекта.

Однако есть ряд причин, которые мешают полноценной цифровизации сегмента, — это непонимание целей, задач и области применения технологий, неготовность выделять бюджеты на развитие, опасения риска потери эффективности или оста-



новки бизнеса на время трансформации.

Чтобы минимизировать риски простоев, необходимо грамотно подойти к планированию проекта и внедрению новых технологий. Например, Softline как сервисный провайдер, имеющий большой опыт в реализации проектов в области цифровой трансформации, всегда начинает их реализацию с комплексного аудита существующих бизнес-процессов. При выборе технологий мы опираемся

на стратегию заказчика и информацию о стоящих перед компанией бизнес-задачах.

Ключевыми преимуществами СМБ при трансформации бизнес-процессов являются более простая структура и процедура принятия решений (что очень важно при запуске проектов трансформации), минимальный уровень бюрократии и количество устоявшихся процессов, которые невозможно изменить. Небольшие организации имеют высокие шансы достаточно быстро полно-



«Неверие в возможность менять мир страшнее лени, пьянства или наркомании. Потому что именно оно является их причиной»

Павел Дуров (род. в 1984 г.), российский предприниматель, долларовый миллиардер, программист, один из создателей «ВКонтакте» и Telegram

тованных фурах с объемом загрузки от 86 до 120 кубометров).

К преимуществам использования платформы относятся: сокращение трудозатрат логистов на 30%, наличие единого окна для всех созданных заявок на перевозку, экономия времени на ожидание ставки от транспортной компании, автоматический контроль на предмет злоупотреблений со стороны перевозчика, формирование отправок сборными грузами, доступность для фирм разных масштабов, возможность удаленного подписания транспортной документации, автоматическое формирование транспортной накладной и доверенности.

Результаты внедрения

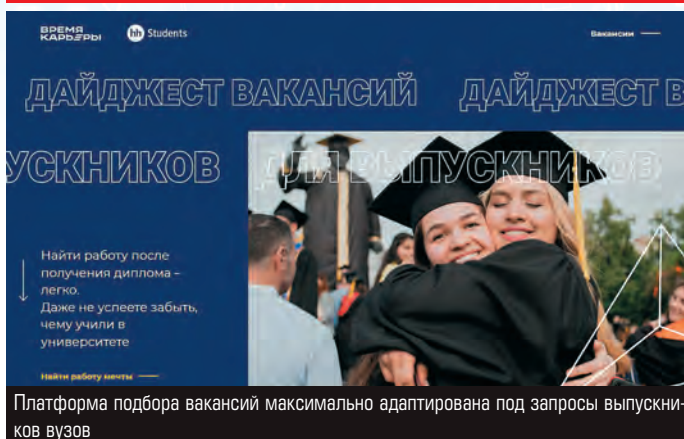
К «Мегафон-КАРГО» уже подключены более ста перевозчиков из многих регионов центральной и южной России (Москва, Белгородская, Брянская, Воронежская области, Дагестан, Ставропольский край и др.). Финансово-экономическая модель онлайн-платформы представляет собой сервисный контракт с бесплатным внедрением (срок — от одного дня) и последующей абонентской платой от 20 тыс. рублей в месяц. Наличие актуальных и достоверных данных об услугах грузоперевозчиков, их стоимости, возможности выбора контрагента на оптимальных условиях позволяют экономить на транспортировках до 40%, сократить в два раза трудозатраты на поиск и проверку благонадежности транспортной компании, а также на сравнение цен на услуги. Кроме того, в два раза сокращаются временные затраты на печать и доставку оригиналов документов, минимизируется риск утери документов за счет хранения и пересылки документов в электронном виде, подписанных электронной подписью.

стью поменять фундамент на цифровой, что в случае крупных предприятий практически невозможно. Внедрение новых технологий позволяет небольшим компаниям гибко реагировать на изменения рынка, выстраивать цепочки поставок, управлять загрузкой складов и разрабатывать новые товары исходя из ситуационных запросов потребителей.

Есть множество примеров, когда организации с цифровой основой в относительно короткие сроки попадали в рейтинги богатейших компаний мира — достаточно вспомнить Facebook, Alibaba, Google, Amazon или Tencent. Все они — яркие представители малого бизнеса, превратившиеся в корпорации и потеснившие в рейтинге компании со столетней историей. Именно готовность к постоянной трансформации обеспечила им высочайшую конкурентоспособность.

При этом на любом этапе предыдущих трех промышленных революций можно найти примеры компаний, которые не смогли адаптироваться и перейти на новые технологии, в связи с чем оказывались на грани разорения или даже банкротились. Смена поколений всегда несет за собой изменение привычных моделей потребления и взаимодействия, что необходимо учитывать бизнесу, чтобы оставаться «на плаву». Важно использовать все возможности, которые нам дает современный мир для улучшения эффективности и конкурентоспособности.

НАЙТИ РАБОТУ ВЫПУСКНИКАМ ВУЗОВ — ЛЕГКО!



Цифровую платформу подбора вакансий и стажировок для выпускников вузов всей страны запустил Уральский федеральный университет совместно с Минобрнауки России, автономной некоммерческой организацией «Россия — страна возможностей» и одной из крупнейших компаний интернет-рекрутмента HeadHunter. Сервис расположен на сайте дайджест.времякарьеры.рф, здесь содержится более 100 тысяч вакансий для тех, у кого еще мало или совсем нет опыта работы.

На данной платформе можно подобрать подходящую работу по географии или желаемой сфере деятельности. Возможен поиск и по названиям вакансии или конкретной компании-работодателя. Гибкая система фильтров помогает подобрать предложения работодателей не только на полный день, но и найти удаленную работу или вакансии с гибким графиком. Доступны также стажировки и волонтерские позиции. Дизайн страниц сделан максимально удобным для выпускников, а содержание дополнено карьерными советами в текстовом и видеоформате (например, советами о том, как избежать типичных ошибок при составлении резюме и как адаптировать резюме под разные вакансии).

— Важно, что сервис не только помогает в поиске работы, но и готовит выпускников ко всем этапам трудоустройства от составления резюме до финальных интервью и первых дней работы. Для этого достаточно посмотреть один из десяти вебинаров проекта «Время карьеры» или короткие видео наших партнеров, — рассказал ректор УрФУ Виктор Кокшаров.

Как это работает

«Найти работу после получения диплома — легко. Даже не успеете забыть, чему учили в университете». Такими словами встречает посетителей сервис для поиска вакансий на сайте дайджест.времякарьеры.рф. В базе содержатся вакансии, на которые можно претендовать без опыта работы, сразу по окончании университета, из 85 регионов страны. С помощью конструктора здесь можно заполнить резюме, на что уходит в среднем 15 минут. При подборе вакансий можно воспользоваться поисковой строкой либо фильтром, содержащим такие критерии, как регион, уровень желаемой зарплаты, опыт работы (от одного до трех лет либо без опыта), тип занятости и график работы.

Артем Коваленко

Мы не можем ждать, пока исчезнет вирус

Глобальные компании рассказали, как мировая промышленность будет сосуществовать с коронавирусом и как нужно трансформировать производства, чтобы выжить после кризиса



Российский ВВП, по оценкам Всемирного банка, упадет на 6%. Согласно докладу банка, валовые инвестиции в основной капитал РФ сократятся по итогам 2020 года на 8%: «В апреле — мае отрицательный рост отразился на многих секторах: в обрабатывающем сокращение составит за этот период 8,6%; в транспортном — 7,7%; добыча полезных ископаемых упадет на 8,4%». В случае отсутствия второй волны пандемии коронавируса, прогнозируют эксперты банка, может начаться умеренное восстановление экономики РФ, а в 2021 году рост ВВП выйдет в положительную зону и составит 2,7%: «Главный двигатель роста — потребление домохозяйств».

— Можно рассчитывать на восстановление покупательной способности и постепенное улучшение ситуации в секторах, ориентированных на потребительский спрос, — подтвердил министр промышленности и торговли РФ **Денис Мантуров**. — То же можно сказать и по отраслям транспортного машиностроения, которые зависят от темпов возобновления грузовых и пассажирских перевозок.

На международном форуме «Иннопром онлайн» (прошел 7 июля в Екатеринбург-

ге), где обсуждалось восстановление промышленности, глава ведомства выразил надежду, что экономика не застрянет в затяжной фазе кризиса: «Об этом говорят и прогнозы Всемирного банка: в текущем году ожидается просадка мировой экономики на 5%, в следующем — отскок с низкой базы на 4%. Разрешены трудности, которые в моменте испытала вся мировая система разделения труда. Большинство сложившихся глобальных кооперационных цепочек снова заработали либо были найдены альтернативные поставщики комплектующих. Весь мир находится в поисках компромисса между соблюдением эпидемиологических ограничений для сохранения жизни людей и их же благополучием, которое может обеспечить только полноценно работающая экономика».

По словам главного исполнительного директора австрийской компании Knill Energy Holding **Кристиана Книлла**, «Всемирный банк слишком оптимистичен, когда говорит о пятипроцентном падении. Например, для Австрии эта цифра может составить 7%. Восстановление будет постепенным, и во многом зависит от того, насколько быстро национальные экономики адаптируются к нынешним условиям и возобновят взаимодействие в прежних объемах».

Ключевые уроки пандемии для национальных экономик и крупного бизнеса обсудили участники стратегической сессии «Глобальная промышленность vs глобальная эпидемия».

Цифровизация...

Одна из главных тенденций коронакризиса — ускорение технологической трансформации.

Главный исполнительный директор Siemens Digital Industries, член правления «Сименс АГ» **Клаус Хельмрих** убежден, что пандемия стала самым серьезным вызовом последних десятилетий, однако вряд ли последним, и чтобы адаптироваться к текущим условиям, промышленным компаниям необходимы цифровизация и автоматизация: «Компании, уже вложившиеся в цифровизацию, успешнее справились с новыми реалиями, например, оперативным сокращением (в частности, автопром) или увеличением (фармацевтика) объемов производства. Siemens активно занимается автоматизацией своих операторов и реализует многочисленные проекты диджитализации».

— Цифровизация — ключевой драйвер, — подтверждает главный исполнительный директор Camozzi Automation **Марко Ка-**

мощи. — Мы сделали заводы цифровыми еще в 2015 году: полностью роботизировали цеха, управление производством происходит на расстоянии с помощью киберсистем. Дальнейшее развитие глобальной промышленности связано с появлением новых технологий, которые позволят выпускать все более умные компоненты.

По мнению Дениса Мантурова, технологии цифрового проектирования и «двойников» сокращают процесс создания новых продуктов, а режим дистанционной работы делает более актуальными решения в сфере промышленного интернета, автоматизации и безлюдных производств.

— «Двойники» действительно позволяют проектировать новейшие предприятия, которые будут работать дистанционно. Это очень важно, потому что мы продолжаем жить с вирусом, у нас нет времени ждать пока он исчезнет, — констатирует главный исполнительный директор Schneider Electric **Жан-Паскаль Трикуар.** — Все, что еще не оцифровано, должно быть оцифровано. Именно такой подход позволит корпорациям развиваться и выстраивать новые коммуникации с заказчиками.

— Siemens активно работает в сфере передачи электроэнергии и предлагает решения для распределительных энергосетей с использованием простых в установке современных технологий, не требующих сервисного обслуживания и полностью автоматизированных подстанций. Эффективность такого подхода с применением интеллектуальных сетей доказана, например, в рамках проекта Siemens для Ленэнерго, — комментирует Клаус Хельмрих.

— 85% японских компаний прекрасно понимают, что цифровизация — это будущее, но лишь 10% обладают конкретной стратегией развития, — анализирует президент Mitsubishi Electric's Factory Automation, European BGa **Хармут Пютц.** — Это связано с большим технологическим разрывом между тем, в какой точке развития бизнес находится сейчас, и какой результат он намерен получить.

Крупные российские компании такие стратегии разработали и активно переходят на цифру. Например, концерн «Уралвагонзавод» намерен завершить цифровизацию предприятий до 2029 года. По словам заместителя генерального директора по информационным технологиям концерна **Константина Кравченко,** трансформация потребует реализации более 3 тыс. проектов. Перед компанией стоит задача повышения эффективности и управления производством.

Программа цифровой трансформации развернута и на всех предприятиях холдинга «Синара — Транспортные Машины» (СТМ, входит в Группу Синара). «Стратегическое преобразование активов направлено на все этапы жизненного цикла продук-

ции — от разработки до сервисного обслуживания, — рассказал на сессии «Стандартизация как основа Индустрии 4.0» в рамках «Иннопром онлайн» генеральный директор холдинга СТМ **Виктор Леш.** — Создание современных локомотивов и путевой техники напрямую связано с диджитализацией процессов РЖД в рамках концепции «Цифровая железная дорога». Проект, в котором компания принимает участие, предусматривает оснащение локомотивов датчиками и программно-аппаратным комплексом, способным собирать и передавать в технологическую платформу «Доверенная среда локомотивного комплекса» информацию о состоянии всех жизненно важных узлов локомотива. К 2025 году должны быть оцифрованы все ключевые процессы и услуги, которые мы будем предоставлять РЖД».

...люди...

Представители корпораций подчеркивают, что полностью исключить человека из производства невозможно: без его участия не будет запущен ни один значимый проект. Но роль человека в производственном процессе будет меняться. «Текущий кризис ускоряет не только технологическую трансформацию, но и эволюцию профессий, причем более быстрыми темпами, чем можно было ожидать», — прокомментировал Денис Мантуров.

— Вряд ли когда-то цифровизация отменит труд человека, скорее, она призвана облегчить его работу за счет новых технологий, — считает Жан-Паскаль Трикуар. — Конечно, цифровизация влияет на людей. Будет трансформация рабочих мест и обязанностей. Мы снабдим сотрудников планшетами и очками дополненной реальности, будем готовить их к инновациям и взаимодействию с цифровыми инструментами. Только вместе человек и цифра обеспечат высокий результат.

По словам Клауса Хельмриха, люди останутся важной частью производства и инноваций и будут продолжать управлять площадками: «Человек в центре всего, что мы делаем. Даже удаленная поддержка станков требует особых компетенций от конкретных специалистов. Эти компетенции мы можем усилить, объединив навыки и знания разных сотрудников, например, из Австрии или Германии. И цифра поможет это сделать на расстоянии».

— В начале 70-х, когда предприятия автоматизировались, люди боялись, что они будут терять рабочие места. Но этого не произошло, — напоминает Кристиан Книлл. — Посмотрите на Южную Корею, там очень высокий уровень роботизации производств, но количество безработных не растет. Система образования должна быстро перестраиваться под новые потребности экономики.

— В Италии на 500 человек приходится 150 роботов. Их количество будет продолжать расти. Дети еще в школе должны понимать, что им предстоит работать с автоматизированными системами. Поэтому эти навыки должны совершенствоваться в университете, — считает Марко Камоцци.

— Технологии развиваются очень быстро. Если вы не имеете в вузе профессиональной цифровой экосистемы, то никогда не подготовите кадры для работы с технологиями будущего, которые основаны на цифровых решениях. Такую цифровую трансформацию и подготовку кадров не поднять на должный уровень качества без тесного взаимодействия с партнерами из внешней среды, без сетевого взаимодействия и кооперации. Это взаимопроницающие вещи. Основные образовательные программы составляются в тесной связке с потенциальными работодателями, — резюмирует первый проректор УрФУ **Сергей Кортков.**

... и глобализация

Еще одна тенденция — трансформация глобальных цепочек. Компании столкнулись с нехваткой комплектующих и объявили о готовности локализовать производство. Но участники Иннопрома считают этот тренд временным: глобализация победит локализацию.

— Мир становится более локальным. Мы видим серьезное движение к регионализации. У нас 200 заводов и дистрибьюторских центров, мы изначально разрабатывали цепочку поставок с точки зрения локализации. Но глобализация не исчезнет, — убежден Клаус Хельмрих.

— Мы не сможем остановить глобализацию. Мы работаем с такими странами, как Индия и Таиланд, потому что там спрос выше и производство организовать дешевле. Есть определенные запросы по локализации производства, но мы не хотим упускать возможности, которые дает глобализация, — подчеркивает Кристиан Книлл.

— Наши заводы есть в РФ, Китае и других странах. Дело не в дешевой рабочей силе. Стран, где рабочий труд стоит недорого, осталось немного. Мы хотим быть ближе к заказчикам. Такой подход помогает преодолевать некоторые барьеры. Например, если страна находится над санкциями, с ней очень сложно выстраивать цепочки, — констатирует Марко Камоцци.

— Мы живем в глобальном мире, спрос на глобальные комплектующие будет только расти, — считает генеральный директор Kaspersky **Евгений Касперский.** — Скоро мы вернемся к тому, что было до пандемии, и будем лишь вспоминать 2020 год. Это не первый и не последний вирус. То, что нас не убивает, делает нас сильнее. ■

Павел Кобер

Российская промполитика зависла между патриотизмом и вредительством

Иннопром развязал язык машиностроителям, откровенно оценившим ситуацию в отрасли и ее сегментах.

Коронакризис оказался лишь поводом

Сквозные темы Иннопрома, такие как международная кооперация, локализация производства, государственная поддержка промышленности, цифровизация, в полной мере затрагивают машиностроение. Развитию этой стратегической отрасли и ее важнейших сегментов было посвящено 7 июля онлайн-мероприятие в рамках международного марафона Иннопром-2020.

Именно здесь председатель фонда «Сколково» и бывший вице-премьер российского правительства **Аркадий Дворкович** сделал нашумевшее заявление о пагубном влиянии коронакризиса на нашу экономику:

— Думаю, мы еще не достигли дна. Особенно в России. Мы только вступаем в самый тяжелый период кризиса. Это в большей степени касается малого и среднего бизнеса. Если последние два-три месяца они просто терпели и ожидали лучшего, то теперь начнут закрываться. Там все проблемы еще впереди, они наступят только к концу лета или осенью. Крупные компании к сентябрю постепенно начнут наращивать производство, как это происходит в Европе, но будут очень далеки от докризисных уровней. Это означает, что проблемы не уменьшатся, а будут копиться, и кризис никуда не денется. К сожалению, во многих отраслях отдельные игроки уйдут с рынка, продолжится консолидация.

Залихорадило

В машиностроении сегодняшний кризис обострил застарелые проблемы. Одна из наиболее болезненных — локализация производства комплектующих. Нерешенность этого вопроса поставила на грань выживания так называемых финишеров — крупнейшие машиностроительные заводы, выпускающие готовую продукцию.

— Пандемия выявила еще один риск, когда форс-мажор в разных странах может остановить поставку комплектующих. Из-за этого залихорадило весь наш автопром, — рассказал на Иннопроме президент Группы ГАЗ **Вадим Сорокин**. — Мы были вынуждены изменить темпы вывода на рынок новых моделей наших автомобилей. Более того, мы отчетливо увидели, что отказ от работы с Россией трех глобальных поставщиков может одновре-

менно привести к остановке всей автомобильной промышленности нашей страны. Сначала мы нервничали по поводу того, что происходит в Ухане, где сосредоточено большое количество производителей автокомпонентов. Потом стали переживать из-за того, что происходит в Италии, затем остановилась вся Европа.

Причина ликвидации отечественной базы производства автокомпонентов кроется вовсе не в провальных 90-х. Это следствие бездумной политики правительства последних лет, когда рыночная доля импортных компонентов в отечественном автомобилестроении выросла в полтора-два раза. Во-первых, изменили требования к стандартам безопасности и экологичности автомобилей, при этом производством в России компонентов для обеспечения этих требований не озаботились. Чтобы повысить надежность и конкурентоспособность продукции, предприятия-финишеры начали закупать за границей подшипники, уплотнители, высокопрочные резьбовые соединения и многие другие виды автокомпонентов.

Во-вторых, губительно на российском автопроме сказалась правительственная программа промышленной сборки, стартовавшая в 2007 году. За прошедшее время она позволила значительно снизить импорт готовых автомобилей, стимулировав создание сборочных мощностей, но вытеснила с рынка российские автомобили, за которыми стояли отечественные поставщики. При этом сборка автомобилей иностранных марок не привела к росту добавленной стоимости.

— Результатом режима промышленной сборки стал приход на рынок глобальных платформ с низким уровнем локализации в России и вытеснение локальных платформ. Следствие — сжатие спроса на российские автокомпоненты, нарушение производственных цепочек и уход части поставщиков. Фактически за этот период мы потеряли автокомпонентную отрасль. Это значит, что исчезли конструкторские компетенции, снижение добавленной стоимости привело к прямым экономическим потерям, а в целом — возникла угроза технологической безопасности страны в транспортно-составляющей. По экспертным оценкам, одно рабочее место в автопро-

ме создает пять-семь рабочих мест в компонентной отрасли. Если оставить все как есть, то средства, вкладываемые в нашу автомобильную промышленность, на две трети будут потрачены на создание рабочих мест в компонентных производствах в Китае, Корее, США, Европе, но не в России, — припечатал **Вадим Сорокин**.

Синхронное плавание

Отдельные сегменты машиностроения коронакризис не заметили. Например, производство сельскохозяйственной техники демонстрирует феноменальный рост. По данным ассоциации «Росспецмаш», за последние три года поставки отечественной продукции сельхозмашины на внутренний рынок России увеличились в 2,2 раза, на экспорт — в 2,9 раза. Инвестиции в это производство за указанный период росли в среднем на 56% в год. Причем потенциал дальнейшего развития огромен, поскольку доля нашей сельхозтехники на отечественном рынке составляет пока лишь 54%, имеются и возможности для экспорта. Тут важно расширять ассортимент выпускаемой продукции, отвоевывать позиции по отдельным ее видам, поставляемым сегодня преимущественно из-за рубежа (например, небольшие тракторы).

— В 2020 году сельскохозяйственное машиностроение оказалось в уникальной ситуации. Кризис нас не затронул. Наоборот, мы все даже увеличили объемы производства. Это связано с тем, что принятые ранее меры в отношении развития сельского хозяйства, растениеводства и животноводства, попали точно в цель, — объяснил директор Петербургского тракторного завода **Сергей Серебряков**. — Хороший эффект дала синхронизация мер поддержки с правительственным постановлением № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации» от 17.07.2015: появилось требование о том, что аграрии могут получить на льготной основе только ту технику, которая соответствует указанным в этом документе критериям. Важно и дальше следить за платежеспособным спросом. Если его нет, то все меры господдержки, направленной на производителей, уйдут как вода в песок. В этом году в целом по стране хорошие виды на уро-

жай зерновых. Соответственно, и отечественное сельскохозяйственное машиностроение по итогам 2020 года может показать рост 30%.

К сожалению, грамотно поддерживать спрос не всегда получается, это стопорит миллиардные инвестиционные машиностроителей. Например, семь лет назад российское правительство приняло постановление о переводе на газовое топливо не менее половины общественного транспорта в стране. Прогнозируя соответствующий спрос, Группа ГАЗ вложила порядка 10 млрд рублей в организацию производства современных моторов. Затем правительственная программа была практически свернута.

Не затронул коронакризис и судостроение, но по другой причине: в этом сегменте чрезмерно долгие инвестиционные циклы, способные перекрыть период пандемии и связанный с ней краткосрочный экономический спад. Так, средний срок строительства в России военного корабля составляет 2,5 — 3 года, гражданского судна — больше года.

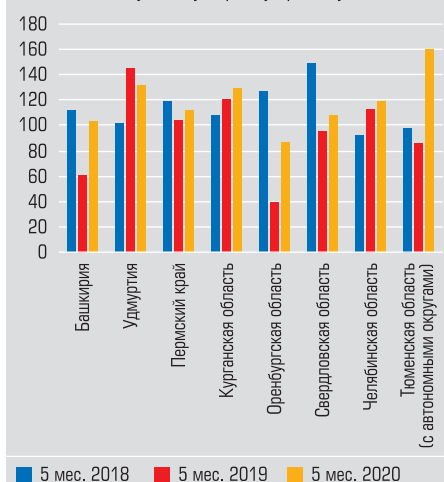
— Наверное, нам чуть легче. Большинство наших предприятий обеспечено заказами в среднем до 2024 — 2027 годов, поэтому говорить, что мы почувствовали провал, нельзя, — поделился президент Объединенной судостроительной корпорации **Алексей Рахманов**. — Но мы находимся точно в такой же ситуации, как автопром, сельхозмаш и многие другие сегменты машиностроения. Поддерживать со стороны государства только предприятия-финишеры, которые собирают на судоверфях корабли, абсолютно бессмысленно. В свое время мы за просто так отдали иностранцам отечественный рынок больших судовых дизелей. Важно, чтобы в производстве компонентов для машиностроения появлялись национальные чемпионы, каждый из которых не только будет закрывать вопросы внутреннего спроса, но и станет конкурентоспособным на внешних рынках.

Понятно, что для производителей наиболее капиталоемких комплектующих, тех же судовых дизелей, российский рынок слишком мал. Поэтому в данном случае речь должна идти о консолидации производства в рамках одной-двух отечественных компаний, которым государство может оказывать определенную поддержку.

Однако локализация производств в машиностроении не сможет породить национальных чемпионов, успешно конкурирующих на мировом рынке, без международного обмена высокими технологиями. В противном случае импортозамещение грозит нам очередным технологическим отставанием от стран Запада, а теперь и Китая. Отрадно, что вопреки всему с нами продолжают делиться знания-

Обнаружить влияние коронакризиса на уральское машиностроение практически невозможно, 2020 год — не самый худший за трехлетку

Индекс производства машин и оборудования, % к соответствующему периоду предыдущего года



Источник: Росстат

Если оставить все как есть, то средства, вкладываемые в наш автопром, на две трети будут потрачены на создание рабочих мест в компонентных производствах в Китае, Корее, США, Европе, но не в России

ми и опытом международных высокотехнологичных компаний. Так, немецкий концерн Siemens работает на российском рынке уже 170 лет и серьезно интегрирован в нашу экономику.

— К сожалению, регионализация и даже в какой-то степени изоляция рынков — это современная реальность. Тем не менее, конкурентоспособность остается глобальным понятием. Государственная поддержка, конечно, важна, но, чтобы оставаться конкурентоспособным, необходимо соответствовать мировому уровню технологий и подходов к организации производства. Имеет смысл использовать и международный опыт. Например, Китай приветствует кооперацию с международными компаниями, естественно, с учетом национальных интересов. Это позволяет сократить сроки выхода на рынок, причем с современными технологиями, — отметил президент Siemens в России **Александр Либеров**. — В июле исполнилось десять лет нашему совместному предприятию с Группой Синара — «Уральские локомотивы», выпускающему скоростные электропоезда «Ласточка». Сегодня «Ласточка» локализована уже на 80%, то есть можно сказать, что это российский поезд с немецкими технологиями. В прошлом году мы подписали с РЖД и Группой Синара соглашение о создании инжинирингового центра. Его задача — проектирование высокоскоростного поезда. РЖД желает выпустить поезд до 2025 года. Сейчас ведется его проработка. Siemens выступает технологическим партнером в этом проекте, передавая свои знания, оказывая инжиниринговые услуги, но поезд будет разработан и произведен в России. Мы работаем также и по небольшому оборудованию. Причем не всегда локализуем его сами, передаем производство отдельных комплектующих российским заводам на основе лицензионных соглашений. Для нас важен доступ к российскому рынку, но мы в свою очередь готовы передавать самые современные технологии российским производителям. Это взаимовыгодное сотрудничество.

Сегодня российское правительство занято разработкой национального плана восстановления экономики. Естественно, среди представителей отечественного машиностроения каждый активно лоббирует интересы своего сегмента. Но очень важно, чтобы национальный план содержал не только меры поддержки отдельных производственных секторов, а развитие сквозных технологий, таких как промышленный интернет, робототехника, радиоэлектроника и др. Будущие национальные чемпионы должны производить продукцию завтрашнего дня и не замыкаться на обслуживании какого-либо одного промышленного сегмента.

Ирина Перечнева

Все сложится

Рынок складской недвижимости оказался более устойчив к коронакризису благодаря высоким темпам роста в предыдущие годы и взрыву онлайн-торговли. Новый вызов для отрасли связан с девальвацией и снижением платежеспособного спроса

3 а время жесткого режима ограничений поменялись многие привычные потребительские и бизнес-модели. Одним из очевидных разворотов стал перевод коммуникаций в дистанционный режим. Это вызвало ускоренный рост онлайн-торговли (см. «В e-commerce завязался жирок, но только виртуальный», «Э-У» № 26 — 27 от 29.06.2020). По некоторым прогнозам, сегмент по итогам 2020 года может вырасти в России на 20%. Впрочем, для реализации такого сценария необходим не только запрос со стороны потребителя. Как показали первые несколько месяцев этого года, одним из ключевых преимуществ онлайн-ритейла является качественная офлайн-логистика: нужны современные складские объекты не только в главном логистическом хабе страны — Москве, но и в регионах. Особенную актуальность приобрело наличие складов «последней мили» (небольших складских помещений для хранения товаров, используемых в доставке онлайн-заказов).

База создана

Основа для удовлетворения этого запро-

са есть. Российский рынок качественной складской недвижимости вошел в новый кризис в хорошей форме: за последние два года сегмент отыграл последствия спада 2014 — 2015 годов. По статистике, представленной международной консалтинговой компанией Knight Frank в сборнике «Гид. Склады РФ-2020», в 2019 году в целом по стране введено в эксплуатацию 1,6 млн кв. метров площадей, что в 1,6 раза больше 2018 года. 58% этого объема приходится на Москву, 11% — на Санкт-Петербург и Ленинградскую область. На всех региональных рынках введено 467 тыс. метров, это на 48% больше 2018 года и наивысший показатель с конца 2015 года. В итоге общий объем предложений по стране достиг 27,2 млн кв. метров, из них 56% приходится на московский регион, 13% — на Санкт-Петербург, чуть более трети — на регионы.

Общий объем сделок покупки и аренды складской недвижимости в прошлом году в регионах России (без учета столиц) составил 585 тыс. кв. метров. Это абсолютный максимум и в 2,6 раза больше показателя 2018 года. Рост обусловлен тремя факторами: в развитие логистики в регионах интенсивно вкладывались федеральные сети; крупные

игроки онлайн-торговли стремились быть ближе к потребителю и обеспечивать качественную доставку; «Почта России» вступила в активную фазу реализации программы развития логистической инфраструктуры.

На фоне небольшой доли вакантных площадей, наличия стабильного спроса, роста затрат на строительство средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на складскую недвижимость класса А в регионах России на конец 2019 года увеличилась на 2,8% и достигла 3,6 тыс. рублей за кв. метр.

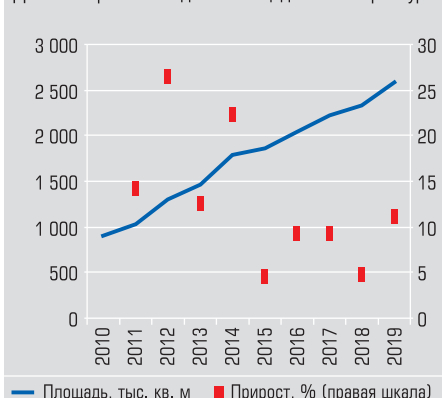
Рынок Екатеринбурга продолжает удерживать одну из лидирующих позиций по многим параметрам.

— Екатеринбург по-прежнему интересен как крупный федеральный распределительный центр с развитым потребительским рынком и большим производственным фондом, — отмечает независимый эксперт **Виталий Хиль**. — В уральском регионе именно Екатеринбург пользуется наибольшим спросом среди федеральных резидентов складских проектов.

К январю 2020 года объем складов всех категорий Екатеринбурга и окрестностей составлял, по оценкам эксперта, 2,6 тыс. кв. метров, из них 67% приходилось на склады

До конца 2019 года был стабильный рост, хотя и ниже, чем до 2014 года

Динамика роста складских площадей в Екатеринбурге



Источник: Собственные исследования Виталия Хилья, УПН, Комитет по товарному рынку Администрации Екатеринбурга

Крупнейшие клиенты складов — интернет-магазины

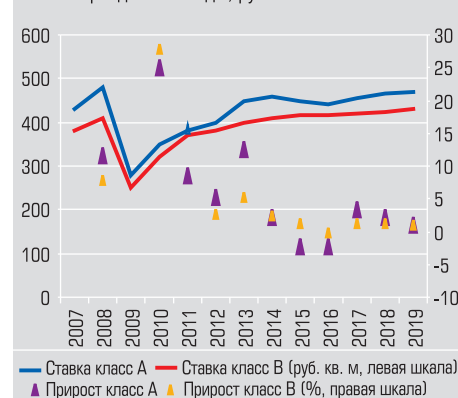
Структура спроса на складские площади в Екатеринбурге, %



Источник: Собственные исследования Виталия Хилья, УПН, Комитет по товарному рынку Администрации Екатеринбурга

Последние три года ставки аренды росли на 1 — 3% в год

Ставки аренды на склады, руб. кв. м



Источник: Собственные исследования Виталия Хилья, УПН, Комитет по товарному рынку Администрации Екатеринбурга

класса А и В. По его словам, прирост по сравнению с предыдущим годом составил около 10%, вакансии не превышала 4%. Наибольшим спросом пользовались объекты в черте Екатеринбурга с хорошей транспортной доступностью. По расчетам Виталия Хилья, объем сделок аренды в прошлом году превысил 150 тыс. кв. метров. Наибольший рост опять же показали online-ритейлеры: по сравнению с 2018 годом они увеличили долю в структуре спроса на площади в регионе с 10% до 30%, потеснив с 31 до 11% традиционный ритейл.

Первый квартал 2020 года начинался с повышенной деловой активностью и сулил хорошие перспективы, снижение началось только в феврале. По оценкам Виталия Хилья, спрос на склады класса А в Екатеринбурге составлял около 84 тыс. кв. м, что на 30% превышало показатель аналогичного периода предыдущего года.

Кризис как маршрутизатор

С апреля началась стагнация. Закрытие границ, введение режима ограничений на офлайн-торговлю моментально поменяли характер запроса на логистические услуги.

— Спрос сохранился в основном в линейке востребованных товаров, — отмечает руководитель международной выставочно-форума «Склады России» **Антон Мизунов**.

— В сегменте логистических операторов довольно уверенно держались компании, работающие с матрицей фармацевтической продукции, продуктами питания: они растут, им даже не хватает текущих площадей. В то же время у операторов с пулом партнеров из сектора пострадавших отраслей был очевидный провал. К ним можно отнести сегмент автозапчастей: весь этот период большинство автосервисов были закрыты.

Главный драйвер рынка в текущей ситуации — ускорение перераспределения каналов продаж в пользу online-торговли. И это, по мнению Виталия Хилья, стимулирует развитие городской логистики:

— Компании, занятые в сегменте online-торговли, не только увеличивают складские мощности, но и модернизируют бизнес-процессы, они готовы открывать небольшие районные и городские склады для увеличения скорости доставки товаров первой необходимости, включая продукты питания с разными температурными режимами хранения и ограниченными сроками годности. Это требует значительных инвестиций в логистическую инфраструктуру.

— Представители онлайн-ритейла смогли отладить бизнес-процессы при пиковых нагрузках. Более того, операторы, которые до карантина работали исключительно в офлайн-пространстве, поняли важность наличия нескольких каналов сбыта. Мы ожидаем, что офлайн-ритейлеры продолжат развивать это направление, — отмечает директор департамента индустриальной и склад-

Ключ к динамике

Снятие ограничений на пассажирские авиаперевозки позволит логистической отрасли начать выход на траекторию роста, — считает генеральный директор DB Schenker кластер Россия/Евразия **Айварс Тауриньш**



— Логистическим операторам приходится работать в условиях неопределенности. Они задействуют все виды транспорта, а также новые мультимодальные маршруты, чтобы поддерживать стабильность в доставке грузов. В июле многие страны открывают границы. Начинают восстанавливаться пассажирские авиаперевозки и постепенно наращивается сегмент грузовых. Тем не менее ситуация продолжает оставаться напряженной.

Российский рынок понемногу выходит из карантина, но до предковидных показателей нам еще далеко. Также до конца не ясна ситуация с восстановлением внутреннего потребления и запасом прочности в отраслях, ориентированных на импорт. Установившийся сейчас курс валют, безусловно, стимулирует экспорт, но основные рынки сбыта еще находятся под давлением кризиса.

ской недвижимости Knight Frank **Константин Фомиченко**. — Одни будут создавать собственные платформы и генерировать логистические мощности, другие — сотрудничать с маркетплейсами, а третьи предпочтут отдать данный канал продаж на аутсорсинг.

Главной проблемой может стать наличие востребованных форматов в регионе, считает Виталий Хиль:

— Спрос, скорее всего, будет перераспределяться в пользу небольших городских складов, проектов, имеющих возможность гибких решений по организации складов, небольших производств в одной локации. Крупные проекты будут реализовываться только под заказчика. Владельцы логистической инфраструктуры, включая торговые сети, будут предлагать логистические решения для сторонних организаций по доставке и хранению грузов, решая для себя вопросы по снижению собственных затрат и развитию логистики.

Десятилетия российский складской комплекс копил проблемы: это и недостаточная емкость, и неэффективное использование площади, низкая скорость подбора товара и обработки груза, разгрузок и погрузок, ошибки при комплектации, персонал. Но за последние год-два рынок значительно продвинулся в оптимизации бизнес-процессов и внедрении средств автоматизации.

— Автоматизация в отрасли — постоянный процесс, — подчеркивает Виталий Хиль. — Сейчас появляются новые решения, идет интеграция компаний со многими интернет-платформами. Конечно, это заставит быстрее принимать решения и внедрять новые технологии в работу.

Планы приходится постоянно корректировать под давлением меняющихся обсто-

Снятие ограничений на пассажирские авиаперевозки благоприятно скажется на логистической отрасли. Это позволит расширить географию поставок, однако, нужно понимать, что полностью все докризисные емкости на рынок не вернутся, в том числе из-за сокращения спроса. Восстановление также будет постепенным, так как резкий возврат бортов на рынок может привести к падению цен, что вряд ли будет в интересах авиакомпаний. Если не будет второй волны и новых связанных с ней ограничений, то к осени мы, возможно, увидим рост спроса на одежду, обувь, сезонные товары. Не исключен повышенный интерес к товарам европейского производства, в том числе к стройматериалам, за счет более коротких сроков доставки в европейскую часть РФ.

ятельств. Начатые проекты по вводу новых площадей будут завершены, а вот с новыми — сложнее. Главный фактор давления на ввод новых мощностей кроме спроса — девальвация, она приводит к росту себестоимости и снижению экономической эффективности проектов.

При этом эксперты уверены, что рынок складов останется в ближайшем будущем наиболее стабильным сегментом недвижимости. Виталий Хиль ожидает следующего сценария развития на региональных рынках:

— Динамика будет зависеть от восстановления объема продаж и спроса во всех сегментах торговли после снятия ограничений. Складской рынок, как правило, реагирует на кризис с задержкой в несколько месяцев. По некоторым категориям товаров есть затаривание складов, и не факт, что после реализации этих объемов потребность в прежних объемах площадей сохранится. Будут реализовываться крупные проекты с железными гарантиями со стороны покупателя или арендатора. Ставки аренды прежде всего определяются уровнем вакансии и объемом альтернативного предложения. Говорить о резком изменении этих показателей до конца года не стоит.

По оценкам Константина Фомиченко, сохранение спроса на качественную складскую недвижимость и ограниченный объем строительства будут сдерживать рост вакантности.

Устойчивость сегмента в среднесрочной перспективе может подкосить падение покупательной способности населения, сокращение сбыта и сжатие товарных потоков. В этом случае арендаторам придется уменьшать площади хранения продукции.

Павел Кобер

Перевозчики объезжают пандемию

Наиболее тяжелым месяцем для автотранспортных компаний оказался апрель, когда объемы перевозок упали почти на треть. Сегодня работа перевозчиков относительно стабильна



Как в пандемию изменилась структура перевозимых грузов, какие транспортные потоки заменили московское направление и китайский импорт, каковы варианты развития ситуации до конца 2020 года — в интервью «Э-У» рассказал генеральный директор екатеринбургского филиала транспортной компании «Байкал-Сервис» **Эдуард Холимоненко**.

Апрельский провал, майское восстановление

— Как повлияла пандемия коронавируса на автомобильные грузоперевозки в Урало-Западносибирском макрорегионе?

— Как и во многих других секторах экономики, у нас спад произошел только в краткосрочный период, когда были введены жесткие ограничения в начале апреля. В марте пандемию мы вообще не заметили, поскольку шли еще остаточные погрузки. В апреле 2020 года по сравнению с тем же месяцем прошлого года падение объемов автомобильных грузоперевозок составило около 30%. Это было связано с тем, что многие предприятия приостановили производственную и торговую деятельность.

Но мы быстро сориентировались, ввели новые востребованные услуги: бесконтактную доставку, экспресс-выдачу грузов, чтобы минимизировать время нахождения клиентов на терминалах, отменили плату за сверхнормативное хранение и до-

ставку ко времени, понимая сложную ситуацию клиентов, и это далеко не все. Первыми запустили акцию «Перевезем на здоровье!» на доставку товаров личной гигиены и медицинского назначения, по которой предоставляли скидки на перевозки. В мае мы уже начали набирать обороты, так что к концу весны вышли даже с приростом.

Это касается в целом перевозки сборных грузов, такая тенденция характерна не только для нашей компании, но и для других автоперевозчиков. Такого, чтобы все стало плохо и все встало, не было. По отдельным сегментам даже отмечен рост. Например, одним из драйверов стала интернет-торговля. Также выросла потребность в обслуживании «последней мили» (в услуге доставки до двери). На этом рынке оперирует много компаний, которые фиксируют увеличение объемов грузоперевозок. Значительно увеличились перевозки изделий медицинского назначения, средств индивидуальной защиты, антисептиков. При этом нельзя сказать, что объемы перевозок каких-то других групп товаров сильно провалились.

Москва для многих транспортных компаний — отправная точка грузоперевозок. Введение в апреле в столице жестких ограничений, а также закрытие границ, что остановило поставки тех же китайских товаров, сыграло свою роль. Но произошло и некое межрегиональное перераспределение товарных потоков. Например, сейчас активно возим грузы в Сибирь (Новосибирск,

Красноярск, Барнаул) и в обратном направлении, причем это не только импорт из Китая. Это отечественная продукция металлообработки, сельского хозяйства. Больше стало отгружать южное направление, например, Ростов-на-Дону. Иваново хорошо растет с точки зрения отгрузки текстильной продукции.

На сегодняшний день мы везде видим послабления, за исключением работы торговых центров, общепита и развлекательной сферы. В целом большинство производственных и торговых предприятий возобновили работу. Благодаря этому мы сейчас практически вышли на те показатели, которые для себя планировали, и уже идем с приростом относительно того же периода прошлого года.

— Очевидно, ситуация различается в зависимости от территории?

— Да. Уральские города, такие как Нижний Тагил, Каменск-Уральский, Качканар, несколько больше просели в апреле по сравнению с Екатеринбург — деловым и торговым центром региона. В Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах до сих пор действуют определенные ограничения в вахтовых поселках, где ведется добыча углеводородов. Туда можно заехать только при наличии у водителя справки о том, что он не является носителем коронавирусной инфекции. И такая справка действует только в течение пяти дней, по их истечении по возвращении из рейса



Сегодня клиент транспортной компании может при желании управлять перевозкой при помощи чат-бота. В период самоизоляции транспортные компании адаптировали сервис к текущей ситуации и ввели новые услуги, например, бесконтактную доставку

водителям приходится получать ее снова.

— *Еще до коронакризиса уральские автоперевозчики испытывали сильное давление со стороны более сильных игроков — федеральных транспортных компаний, а также иностранных автоперевозчиков из Польши, Прибалтики и Белоруссии. Как пандемия изменила структуру рынка в нашем регионе?*

— Кардинальных изменений в структуре рынка не произошло. Те перевозчики, которые были с нами, продолжают работать. Никто не демпингует. Спрос на машины есть. Некоторые небольшие компании столкнулись с определенными трудностями, но это отдельные случаи. Крупные федеральные перевозчики с разветвленной сетью филиалов этого не почувствовали. Наличие широкой сети компенсировало потери на некоторых территориях от межрегионального распределения грузопотоков.

Отработали все сценарии

— *Изменила ли пандемия ваши инвестиционные планы на текущий год?*

— В апреле было непонятно, насколько это долго и как будет развиваться ситуация. Исходя из этого, наша компания разработала несколько планов действий, вплоть до самого пессимистичного. Начали оптимизировать затраты, корректировать графики отправок и командировки, работать с арендодателями на предмет предоставления определенных скидок, замораживать инвестиции по каким-то направлениям. При этом мы старались сохранить коллектив, никаких кадровых сокращений не делали. Сейчас, когда влияние пандемии и ограничительных мер стало не таким существенным, мы возвращаемся к нормальной деятельности. Говорят о росте числа безработных. Но у нас в компании есть вакансии (сотрудники складов, отдела продаж), и я бы не сказал, что люди толпами к нам идут в поисках работы.

— *У автомобильных грузоперевозчиков была масса проблем и до коронавируса. В частности, это высокая конкуренция и очень низкая рентабельность бизнеса. Насколько серьезную конкуренцию автомобильным грузоперевозчикам оказывает железная дорога, которая в последние годы ввела новые сервисы для грузоотправителей и грузоперевозчиков, в том числе отправку грузовых поездов по расписанию?*

— Не знаю, как у наших коллег, но для нас на Урале я бы не сказал, что железная дорога составляет конкуренцию. Возможно, если отправлять определенные категории грузов на Дальний Восток, то железнодорожные перевозки окажутся выгоднее автомобильных. Но неповоротливость и слабая клиентоориентированность, которые железнодорожники еще не до конца изжиты, нивелируют этот плюс. Считается, что сохранность гру-



Будущее за перевозчиками, активно внедряющими современные информационные и технологические решения

зов при перевозке по железной дороге выше. Однако в случае какого-либо инцидента, в результате которого поврежден груз, с железнодорожников очень сложно получить компенсацию.

Мы работаем с теми клиентами, которым важны быстрые сроки доставки, зачастую — доставка от двери до двери. Железная дорога этого обеспечить не может, на железнодорожных станциях все равно требуются дополнительные погрузочно-разгрузочные операции с использованием того же авто-транспорта.

— *Какие новые сервисы, в том числе цифровые, внедряют сегодня автомобильные грузоперевозчики? Как эти сервисы могут повлиять на рентабельность перевозок и привлечение новых клиентов?*

— ИТ-решения стали уже неотъемлемой частью транспортной логистики. Сегодня можно отслеживать в режиме реального времени перемещение груза, оперативно подтверждать его статус, при необходимости вносить изменения. В личном кабинете на сайте или через мобильное приложение клиент может запросить закрывающие документы, обратиться в компанию с вопросом, отследить историю своих перевозок, выбрать, на какие мессенджеры ему удобно будет получать извещения. Цифровизация коснулась всех этапов процесса грузоперевозок: от обработки заявки до подтверждения выдачи груза от водителя в конечной точке маршрута, когда грузоотправитель тут же получает SMS о том, что груз доставлен. Сегодня наш клиент может при желании управлять своей перевозкой при помощи чат-бота.

Мы замечаем, что люди все больше пользуются мобильными приложениями и в целом мобильными устройствами. Мы видим, что количество заявок на доставку с мобильных устройств только за последний год выросло у нас в пять раз. И уже около 45% пользователей заходят на наш сайт со смартфона. Мы долго занимались адаптивным дизайном сайта, чтобы тот правильно

отображался на любых устройствах, динамически подстраивался под заданные размеры окна браузера, ведь это было удобно для наших клиентов, в апреле поставили этой задаче максимальный приоритет и завершили проект.

Те транспортные компании, которые не вкладываются в цифровизацию, вынуждены рано или поздно уходить с рынка. Для внедрения ИТ-решений необходимо как разрабатывать сами электронные сервисы, так и приобретать соответствующее оборудование, способное обрабатывать большие объемы данных.

Требуется развитие соответствующих компетенций наших сотрудников, которым необходимо больше заниматься аналитикой, чтобы формировать предложения на основе поступающих от клиентов запросов, создавать новые сервисы, которые позволяют сделать отправки проще, быстрее и дешевле. Многие такие сервисы мы уже запустили, над другими ведем работу.

— *Каков ваш прогноз развития автомобильных грузоперевозок до конца 2020 года? Какие могут быть варианты развития событий?*

— Если уровень заболеваемости коронавирусом не начнет снова расти, то ничего экстраординарного не случится. Даже если в определенных сферах сохранятся до осени ограничительные меры (например, в учебном процессе и общепите), основные отрасли экономики должны продолжить работу, серьезных потрясений не будет. Не хотелось бы вернуться к апрельскому сценарию жестких ограничений. Но такой сценарий мы проработали и по большому счету для нас это уже не будет неожиданностью. В любом случае транспортная сфера будет обеспечивать доставку грузов, ведь даже военные действия не останавливают перевозки, а уж ковид точно не станет для нас преградой. Мы видим, что повсюду восстанавливается производство и торговля — и тут лишь бы не мешали, не устраивали бесконечные праздники и выходные. ■

Ирина Макурина

С водой не выплеснуть ребенка

Контрафактная продукция вредит не только бюджету, но и здоровью граждан.

Пока борьба с нелегальным торговым оборотом лишь усиливает давление на добросовестное предпринимательство. Нужно менять фокус

Российские регионы постепенно снимают ограничения. На этом фоне обостряются прежние социально-экономические проблемы, но в изменившихся реалиях для их решения необходимы новые подходы. Один из таких вызовов — влияние на экономику регионов нелегального торгового оборота. Учитывая масштаб и важность проблемы, Южно-Уральская торгово-промышленная палата провела онлайн круглый стол «Противодействие нелегальному рынку потребительских товаров в Челябинской области: ход и перспективы работы».

Проблема контрабанды потребительских товаров особенно остра для приграничных территорий, и Челябинская область в полной мере испытывает давление больших потоков контрафактной продукции. Предприниматели оценивают риски роста теневого оборота после нескольких месяцев режима ограничений как очень высокие. Это связано с двумя факторами.

Одним из главных инструментов борьбы с контрафактом являются контрольные мероприятия. Но «в 2020 году в связи с пандемией количество надзорных мероприятий и количество субъектов, которые попали под наши контрольно-надзорные функции, снизилось почти в два раза, — говорит начальник отдела защиты прав потребителей Управления Роспотребнадзора по Челябинской области **Ольга Лаба**. — Соответственно, и количество продукции, которая могла подлежать инспектированию по качеству и безопасности, ниже по сравнению с 2019 годом».

Президент Ассоциации малоформатной торговли **Владлен Максимов** оценил ущерб добросовестных ритейлеров по всей стране в десятки миллиардов рублей и тысячи потерянных рабочих мест:

— В период режима повышенной готовности нелегальный рынок получил преимущество, так как был готов к работе с нарушением закона, а многие легальные точки либо закрылись, либо понесли дополнительные расходы на соблюдение санитарных требований.

Второй фактор, который используют поставщики нелегальной продукции, — цена. В условиях нарастающего кризиса, роста безработицы и падения доходов населения потребитель после снятия режимов самоизоляции и активизации торговли будет выбирать де-

шевую продукцию, что также создает предпосылки для роста теневого рынка. Особенно это критично для предпринимателей, работающих в сегменте сигарет и алкоголя. Как показывают исследования, именно стоимость сигарет и спиртного служит для потребителя критерием выбора торговой точки для приобретения всех товаров продуктовой корзины.

Кроме сегмента подакцизных товаров потери от давления контрафакта несут продавцы и производители обуви, одежды, игрушек, считает ведущий эксперт Ассоциации компаний розничной торговли **Лариса Кузнецова**. Особенно беспокоит предпринимателей высокий процент нелегальной продукции в легкой промышленности. «Российские производители находятся вне конкурентных условий: несут потери, не могут бороться за своего потребителя законными методами», — подчеркивает Лариса Кузнецова.

Ощутимы потери от контрафакта и для бюджетной системы. По данным аналитического агентства Nielsen, каждая четвертая пачка сигарет в регионе контрафактная, ущерб бюджета от черного рынка сигарет в Челябинской области превышает 1,6 млрд рублей в год. Общие потери государства от черного рынка нелегальных сигарет, по оценке экспертов, — свыше 100 млрд рублей в год и стремительно растут.

Председатель общественного совета по проблеме подросткового курения **Светлана Чернышева** обращает внимание на еще одно следствие контрафактных сигарет на прилавках магазинов — подрыв здоровья нации: «По результатам исследования, в семи из десяти точек, продающих нелегальный табак в Челябинске, “тайный покупатель” смог купить сигареты. При этом точки, где продают легальные сигареты, правила чаще всего соблюдают и не отпускают свой товар детям».

У надзорных ведомств есть определенный набор инструментов для борьбы с нелегальным торговым оборотом. Главный — контроль над источником попадания нелегальной продукции на рынок региона. По словам заместителя начальника Челябинской таможни по экономической деятельности **Станислава Васёва**, с созданием ЕАЭС произошли законодательные изменения, которые поменяли формат работы ведомства в контроле перемещения продукции. Сейчас обязательный досмотр отменен, основную работу выполняют мобильные группы, при этом уни-

чтожать конфискат в ряде товарных групп не позволяет закон.

Пока сложно судить об эффективности правовых новаций. По словам Станислава Васёва, на границе с Казахстаном действуют только две мобильные группы, этого при отсутствии обязательного контроля явно недостаточно, чтобы осуществлять досмотр всего транспорта, который может вызывать вопросы. Тем не менее за 2019 год удалось изъять 350 тыс. пачек сигарет на границе и еще более 50 тысяч на внутреннем рынке. Ввиду отсутствия соответствующих норм в российском законодательстве большую часть такой продукции приходится просто вывозить в страну экспорта, в основном в Казахстан. При этом, несмотря на внушительные объемы выявленных таможенной службой нелегальной продукции, в 2019 году заведено лишь три уголовных и 42 административных дела.

1 июля 2020 года в России введена новая мера — обязательная маркировка некоторых типов товаров средствами идентификации. Маркировка стала необходимой для обуви, лекарств и табачной продукции. Однако участники рынка особого воодушевления от новации не испытывают.

Лариса Кузнецова считает, что эта мера пока дает, скорее, обратный эффект, так как приводит к еще большему увеличению нагрузки на добросовестный бизнес: «Обязательная маркировка подразумевает тотальное использование электронного документооборота, но на практике предпринимателям приходится дублировать большинство документов и предоставлять их по требованию на бумажных носителях, что затратно и абсолютно неэффективно. Чтобы снизить нагрузку на бизнес и полностью перевести контроль за добросовестными участниками рынка в удаленный формат, контрольно-надзорные органы должны иметь полный доступ к этой информации и могли проводить свои контрольные мероприятия удаленно, без отвлечения участников рынка от своей хозяйственной деятельности».

Судя по статистике, действующих инструментов все же недостаточно. По словам менеджера по работе с органами государственной власти ЛТТ Россия **Романа Трошкина**, за период с 2017 по 2019 год доля нелегальной табачной продукции в Челябинской области выросла в десять раз.

По мнению Ларисы Кузнецовой, необходимо менять фокус в борьбе с нелегальной торговлей: «В настоящее время контролю подвергается 5 — 10% производителей и ритейлеров. Большая часть из этих участников рынка — это добросовестные предприниматели, остальные работают в серой или черной зоне, выпадают из контроля».

Бизнес считает, что способы борьбы с нарушителями не должны на практике усиливать давление на тех, кто соблюдает закон: такая борьба подрывает основы предпринимательства. Нужно жестче бороться с криминалом и усиливать ответственность. ■

Жесткий барьер для контрафакта



Для снижения доли теневого рынка электронных систем доставки никотина (ЭСДН) и защиты интеллектуальной собственности необходима слаженная совместная работа ответственных производителей, таможенных и правоохранительных органов, убежден Виктор Украинский, генеральный директор JUUL Labs в России

— Насколько актуальна для сегмента электронных сигарет проблема нелегального оборота?

— Мы призываем российских потребителей ЭСДН не покупать продукцию на черном рынке, поскольку контрафактные продукты несут дополнительные риски для их здоровья и безопасности. В США после запуска продукции JUUL Labs рынок стала заполнять копирующая наши устройства и картриджи нелегальная вейп-продукция. Эта проблема становится также все более актуальной и в России, после того как компания вышла на российский рынок в 2018 году. Существуют контрафактные картриджи, которые продаются с жидкостью, содержащей неизвестные вещества, либо продаются пустыми для первой и повторной заправки жидкостями пользователя. Оригинальные картриджи JUUL не предназначены для повторной перезарядки. Также на рынке есть картриджи под другими торговыми марками, которые продвигаются как совместимые с оригинальными устройствами JUUL. Такая продукция может

нести дополнительные риски для здоровья пользователей, ведь неизвестно, где и в каких условиях она производится. Мы советуем потребителям приобретать вейп-продукцию в проверенных торговых точках, их списки обычно указываются на официальном сайте производителей.

— Каков экономический ущерб от контрафакта для этого сегмента?

— От теневого сектора страдают добросовестные производители, потребители и государство.

Недавнее исследование организации «Общественная потребительская инициатива» установило, что из 80 марок электронных устройств для доставки никотина только шесть брендов, включая JUUL, полностью соответствуют всем требованиям федерального закона «О защите прав потребителей», то есть имеют необходимые декларации, подтверждение легального ввоза на территорию Таможенного союза, предоставляют всю информацию о производителе и сервисное обслуживание устройств.

Теневая торговля вейп-продукцией также подрывает чрезвычайно важные усилия по предотвращению доступа к ней несовершеннолетних. Мы твердо убеждены, что любая никотиновая продукция не должна продаваться несовершеннолетним и некурящим.

— Какова степень участия добросовестных предпринимателей в решении этой проблемы?

— Наша компания активно взаимодействует с таможенными и правоохранительными органами во всех странах работы, включая Россию, отслеживая появление нелегальных картриджей и устройств.

Недавно Juul Labs подала в Комиссию по международной торговле (КМТ) США третий иск против всех импортеров нелегальных картриджей, совместимых с системой JUUL, незаконно копирующих защищенную патентами конструкцию изделий Juul Labs. Цель этой меры — добиться полного запрета импорта любых сторонних картриджей, совместимых с устройством JUUL или предполагающих возможность перезарядки, а также прекратить дистрибуцию, маркетинг и продажи всей подобной продукции в США. Предыдущие обращения Juul Labs в КМТ позволили прекратить ввоз на территорию США более 40 брендов нелегальных картриджей и изделий, совместимых с продукцией Juul. JUUL Labs нацелена на эффективное устранение теневого сектора продукции, которая нарушает не только интеллектуальные права компании, но и требования законодательства о защите прав потребителей и несет дополнительные риски для их здоровья и безопасности.

— Какие меры, по вашему мнению, необходимы на законодательном уровне для снижения масштаба проблемы нелегального торгового оборота?

— Необходим единый подход к борьбе с нелегальным рынком на отраслевом уровне, и мы прилагаем большие усилия, чтобы устранить контрафактную продукцию с рынка. Мы продолжим вести активную совместную работу с таможенными и правоохранительными органами по борьбе с незаконной торговлей.

Илья Бахарев

Каким быть «зеленому» трубному заводу

Даже самые совершенные технологии не способны полностью исключить воздействие на окружающую среду предприятий промышленности. Но грамотная экологическая политика, помноженная на инвестиции в модернизацию, может свести это воздействие к минимуму



Вячеслав Попков убежден, что реализованные на заводах ТМК технологические решения имеют одни из самых высоких экологических показателей в отрасли

Как современные металлургические технологии снижают воздействие на окружающую среду, каковы экологические эффекты от проведенного технического перевооружения на предприятиях Трубной металлургической компании (ТМК), отличается ли экологическая политика компании в России и за границей, в интервью «Э-У» рассказал первый заместитель генерального директора — главный инженер ТМК Вячеслав Попков.

Трубы с гарантией экобезопасности

— Возможно ли, чтобы введение новых производственных мощностей и рост объемов производства продукции не приводили к увеличению техногенного влияния на окружающую среду? Если да, то за счет чего это достигается?

— В современном мире ярко выражено противоречие между растущими потребностями человека и скоростью восстановления окружающей среды в результате вторжения в нее.

Именно поэтому при разработке Стратегической инвестиционной программы

ТМК в далеком уже теперь 2004 году бережное отношение к окружающей природной среде было выбрано одним из приоритетов развития предприятий компании на ближайшую перспективу и в долгосрочном периоде. Был определен приоритет технического перевооружения с внедрением экологически безопасных производств, базирующихся на наилучших доступных технологиях, современном оборудовании с низким уровнем воздействия на окружающую среду. Выбранный вектор развития позволил обеспечить соответствие нормативам экологической безопасности при динамично развивающемся производстве.

На заводах компании заменено устаревшее технологическое оборудование, проведена масштабная модернизация мощностей, обновлены сталеплавильное и трубопрокатное производства. Реализованные технологические решения обеспечили достижение высоких экологических показателей — одних из лучших в отрасли. Выбросы при производстве стали и прокате труб снижены в два раза. Образование отходов сократилось на 40%. Количество отводимых сточных вод уменьшилось вдвое. Кроме того, при возросших объемах производства удалось достичь сокращения рас-

хода энергоресурсов, потребления воды.

Сегодня экологической стратегией ТМК предусматривается гарантия экологической безопасности при эксплуатации выпускаемой трубной продукции. Благодаря инвестициям, продуманной технической политике, осуществлению программ по освоению новых технологий и видов продукции, заводы компании выпускают трубы с заданными характеристиками, отвечающими требованиям потребителей. Применение качественной инновационной трубной продукции ТМК при строительстве газо- и нефтепроводов, добыче нефти и газа, обустройстве скважин и перекачивающих



«Зеленая» металлургия — это трансформация, требующая новаторских технологических решений в сферах возобновляемой энергии и материалов, минимального применения ресурсов, снижения углеродоемкости производственного процесса, проектирования экологических товаров, рационального обращения с отходами

станций способствует предотвращению техногенных аварий, приводящих к серьезным негативным экологическим последствиям.

— **Назовите примеры наилучших доступных технологий, способствующих минимизации негативного воздействия на природу, которые внедряются сегодня на предприятиях ТМК.**

— Наилучшие доступные технологии (НДТ) — это специальный перечень технологий производства товаров, который устанавливает нормы выполнения работ и оказания услуг, соответствующие последним достижениям науки и соблюдающие критерии по охране окружающей среды. Такие технологии позволяют обеспечить высокую продуктивность производства, предотвращают негативное воздействие на окружающую среду, учитывая особенности каждой отрасли. В России всего действует 50 информационно-технических справочников НДТ. Каждый справочник разработан на основе анализа сложившихся практик в конкретной отрасли.

К производственной деятельности ТМК применимо два отраслевых справочника — «Производство чугуна, стали и ферросплавов» и «Производство изделий дальнейшего передела черных металлов». В каждом

перечислены отраслевые наилучшие доступные технологии. Примеры НДТ, реализованных в ТМК, — это замена морально устаревшего оборудования, в частности мартеновских печей на электропечи, ввод машин непрерывного литья заготовок. На смену устаревшему низкоэффективному оборудованию введены современные комплексы станков непрерывной прокатки труб, модернизированы и построены технологические печи с высокими показателями энергоэффективности.

Новые производственные комплексы оснащены участками водоподготовки, оборотными циклами водоснабжения, оборудованием очистки стоков, высокоэффективными системами газоочистки. Реализованные при модернизации подходы к рациональному водопользованию и обращению с очищенными сточными водами, включая их повторное использование в оборотном водоснабжении, соответствуют критериям НДТ справочника «Очистка сточных вод при производстве продукции (товаров), выполнении работ и оказании услуг на крупных предприятиях». Внедренные высокоэффективные системы газоочистки соответствуют положениям справочника «Очистка выбросов вредных (загрязняющих) веществ

в атмосферный воздух при производстве продукции (товаров), а также при проведении работ и оказания услуг на крупных предприятиях».

Многоуровневый комплекс реализованных мер технологического и технического характера с общими затратами более 160 млрд рублей позволили обеспечить значительное снижение негативного воздействия производственной деятельности на окружающую среду.

Непрерывная технологическая трансформация

— **ТМК имеет производственные активы не только в России, но и в зарубежных странах. Как строится ваша экологическая политика в зависимости от того, в какой стране вы работаете? Все-таки национальные законодательства в сфере экологии существенно различаются.**

— Принципы и задачи экологической политики ТМК распространяются на все активы компании, независимо от географии присутствия. В корпоративной политике задекларировано обязательное выполнение требований природоохранного законодательства. Являясь транснациональной компанией, в своей операционной деятельности



Трубная металлургическая компания

Создана в 2001 году. Крупнейший производитель стальных труб в России, входит в тройку глобальных лидеров трубного бизнеса. Объединяет предприятия, расположенные в России (в том числе на Урале — Северский и Синарский трубный заводы, ТМК-Инокс в Каменске-Уральском и ТМК-КПВ в Полевском), а также в Румынии и Казахстане. Обладает мощностями по производству всего спектра стальных труб. Наибольшую долю в структуре продаж занимают нарезные нефтегазовые трубы (ОСТГ). ТМК сосредоточена на обеспечении потребностей мировой нефтегазовой отрасли, доля которой в структуре потребителей компании составляет 78%. Масштабное присутствие на глобальном рынке обеспечивает разветвленная торговая сеть компании, покрывающая практически все основные мировые центры нефте- и газодобычи: США, Канаду, Латинскую Америку, Россию и страны СНГ, Европу, Ближний Восток, Африку, Юго-Восточную Азию. География поставок охватывает более 80 стран.

В конце 2019 года ТМК обновила корпоративную экологическую политику. Документ отражает усовершенствованные подходы и принципы компании в сфере экологии, базирующиеся на лучших мировых природоохранных практиках. Для реализации экологической политики определены три ключевых приоритета. Первый — ориентир на экотехнологии: экологическая повестка играет существенную роль при проектировании продукции, выборе сырья, производственных технологий и партнеров. Второй приоритет — экопроцессы, интегрируемые в производство и оборудование, позволяющие снизить нагрузку на экологию и потребление ресурсов. Третий — экопродукты, экологически безопасные на протяжении всего производственного цикла — от сырья до утилизации продукции и переработки.

мы учитываем требования национальных нормативно-правовых актов и международных стандартов в области охраны окружающей среды.

На национальном уровне в сфере экологии безусловно есть отличия в требованиях законодательства, например, в части парникового регулирования, системе нормирования воздействия на окружающую среду, реализуемых природоохранных компенсационных механизмах, но эти особенности не влияют на общую стратегическую цель, установленной корпоративной экологической политикой по минимизации воздействия на окружающую среду в регионах присутствия.

Целеполагание экологического законодательства большинства стран в принципе схоже и сосредоточено на реализации принципа устойчивого развития. Суть его заключается в том, что удовлетворение потребностей современного человека не должно негативно сказываться на возможности удовлетворения тех же потребностей будущих поколений. ТМК полностью поддерживает данный принцип и стремится внести положительный вклад в построение устойчивого общества, сохранение гармонии с обществом и природой, уравновесившая произ-

водственные операции с потенциалом окружающей природной среды.

— *Есть ли у вас представление о том, как должно выглядеть трубное производство будущего с полным отсутствием негативного воздействия на окружающую среду? Удастся ли этого достичь когда-нибудь?*

— Исходя из отраслевой специфики черной металлургии и производства трубной продукции, которые характеризуются значительной энерго- и ресурсоемкостью, полностью исключить воздействие на окружающую среду невозможно, поскольку воздействие может быть как прямым, так и косвенным.

Однако «зеленая» металлургия — это трансформация, требующая новаторских технологических решений в сферах возобновляемой энергии и материалов, минимального применения ресурсов, снижения углеродоемкости производственного процесса, проектирования экологичных товаров, рационального обращения с отходами, которые можно будет без проблем вернуть в процесс производства. В ТМК часть этих мер уже реализована, заданы векторы совершенствования природоохранной деятельности компании.

Применение в нефтегазовом комплексе инновационных труб ТМК способствует предотвращению техногенных аварий, приводящих к серьезным негативным экологическим последствиям

Металлургия

Партнеры
проекта



КРАСНО-ЖЕЛТЫЕ ОТБЛЕСКИ / 24

COVID-19 усугубил структурные проблемы на мировом рынке меди, но при этом поддержал позитивные тенденции золотодобычи

ТЕСТ НА ВЫНОСЛИВОСТЬ / 26

Российская черная металлургия сохраняет конкурентоспособность на мировом рынке, считает исполнительный директор центра экономического прогнозирования Газпромбанка Айрат Халиков

ИНДИКАТОРЫ / 27

КРЕПИТЕСЬ / 28

Благодаря модернизации мощностей и своевременным мерам защиты внутреннего рынка крепежный сегмент переживает экономический спад с наименьшими потерями

Ирина Перечнева

Красно-желтые отблески

COVID-19 усугубил структурные проблемы на мировом рынке меди, но при этом поддержал позитивные тенденции золотодобычи



В сегменте цветной металлургии на пандемию сильнее и быстрее других реагировали цены на медь и золото.

Медь — металл мягкий

Снижение котировок началось еще в январе 2020 года, когда появились первые новости о вспышке коронавируса в Китае. Поскольку Китай обеспечивает 50% мирового спроса на медь, цены вновь закачались после введения там мер по борьбе с инфекцией, когда власти приостановили работу некоторых предприятий. «В свою очередь это привело к падению поставок медных руд в КНР из различных регионов мира», — говорит независимый эксперт **Леонид Хазанов**.

Также бурно котировки отреагировали на распространение вируса в США (страна потребляет 8% меди) и Европе (только Германия держит 5% мирового спроса). Ключевые сферы использования меди в мире — производство оборудования (58%), строительство (27%) и инфраструктура (15%). И все они оказались на карантине, а один

из главных потребителей — автопром — просто остановился.

К этому добавился мартовский обвал цен на нефть из-за срыва сделки ОПЕК+. Падение спроса на нефть привело к сокращению заказов на медные полуфабрикаты и изделия, уверен Леонид Хазанов, «причем котировки на медь и нефть коррелируют между собой, в конце марта они достигли минимума почти одновременно».

По мнению заместителя директора Международного института энергетической политики и дипломатии МГИМО **Игбала Гулиева**, в копилку негатива упали еще и вызовы, связанные с себестоимостью добычи:

— Операционные издержки на добычу металла демонстрировали устойчивый рост с 2016 года, но в 2020 году мировые горнодобывающие компании мира начали поэтапную оптимизацию производственных расходов, дополнив снижение себестоимости добычи низкими ценами на топливо. И все это тоже способствовало снижению биржевых цен на медь.

Производители ожидаемо пересматривают стратегии в сторону сокращения ин-

вестиционных программ и корректируют планы.

— Мировое производство меди показывало рост в первые два месяца 2020 года на уровне 2%, однако в связи с распространением пандемии уже в марте произошло падение на 2,5%, — приводит данные директор группы корпоративных рейтингов АКРА **Илья Макаров**.

В России за первый квартал спад производства составил 1%.

— Вряд ли российские компании будут сильно наращивать производство меди в этом году, скорее, они будут придерживаться консервативной стратегии, — прогнозирует Леонид Хазанов.

На внутреннем рынке череда производственных проблем возникла у Норильского никеля. Правда, главный аналитик ПСБ **Роман Антонов** считает, что на динамике показателей компании и отрасли в целом это не отразится:

— Авария на ТЭЦ-3, принадлежащей Норникелю, не несет ущерба операционной деятельности компании, это, скорее, потенциально негативно скажется на ин-

вестиционном профиле компании.

По мнению эксперта, инцидент может повлечь за собой ужесточение экологического контроля в отношении всех предприятий металлургии, нефтегазового и горнодобывающего секторов, особенно работающих в зоне Арктики.

Эпидемия COVID-19 усугубила структурные проблемы на мировом рынке меди. С 2011-го по 2016 год формировался долгосрочный профицит предложения металла, что привело к падению цен в два раза, и этот тренд доминировал. Перелом произошел в конце 2016 года, цена меди росла до первого квартала 2019 года, после чего рынок снова перешел в фазу затоваривания. Многие эксперты считают, что по итогам года рынок останется профицитным, предложение может превысить спрос на 80 тыс. тонн.

Роман Антонов уверен, что благодаря быстрому выходу из кризиса Китая медная индустрия уже в скором времени выйдет на траекторию восстановления. Аналитики CRU Group также изначально прогнозировали спад потребления меди в Китае на 3,3% год к году, однако темпы восстановления поднебесной экономики заставили пересмотреть прогноз потребления рафинированной меди в Китае во втором квартале в сторону увеличения на 2% год к году. Именно фактор Китая является определяющим для медной индустрии. По мнению Ивана Макарова, важно, чтобы правительство этой страны сохранило меры по стимулированию роста и реализации крупных инфраструктурных проектов.

Всемирный банк считает, что восстановление цен на металл начнется в 2021 году. Но эксперты уже видят предпосылки для возврата конъюнктуры.

— Медная промышленность самую тяжелую фазу уже прошла, — говорит руководитель аналитического управления банка «Открытие» **Анна Морина**. — Мы ожидаем нормализации ситуации на рынке меди и среднегодовую цену на уровне 5600 долларов за тонну по итогам этого года при условии отсутствия второй волны (коронавируса. — *Ред.*) и новых массовых закрытий экономик.

Позитивный прогноз на цены меди на краткосрочную и среднесрочную перспективу дает и обзор УГМК: «С третьего квартала ожидается выход котировок на устойчивую восходящую траекторию. При этом опрос аналитиков, проведенный Fastmarket MB, свидетельствует, что большая часть выборки превышает консенсус в периоде с 2021 по 2024 год. Это указывает на высокую вероятность ускорения роста цены уже к концу 2020 года».

Золотое сечение

Сегмент индустрии цветных металлов, традиционно привлекающий внимание

во время кризисов, — золото. Оно и по-мало все благоприятные факторы. С начала года унция подорожала на 14% в долларах и сегодня находится на максимальных отметках за последние восемь лет. Менеджер офиса General Invest в Екатеринбурге **Ольга Оберюхтина** считает, что таким образом драгметалл выполняет функцию защитного актива:

— Спрос на золото растет в периоды, когда инвесторы предпочитают снижать риски вложений, фиксируя длинные позиции в большинстве акций и других рискованных инструментах. В связи с пандемией мы наблюдали переток из высокорискованных активов в защитную тихую гавань, в том числе золото.

По мнению портфельного управляющего компании QBF **Дениса Иконникова**, росту цен на золото способствует еще и политика центробанков ведущих стран мира:

— Политика нулевых ставок в США привела к тому, что доходность по безрисковым казначейским облигациям США упала ниже 1%. Инвесторы переключились на другой защитный актив. Кроме того, ФРС США начала масштабную программу количественного смягчения, которая только за апрель — май превысила объем за весь посткризисный период после 2008 года. Массовое впрыскивание ликвидности в экономику может привести к обесценению и ослаблению доллара, в связи с чем участники рынка опять же делают ставку на золото.

Этот рынок главным образом поддерживает инвестиционный спрос, а сегодня он значительно превышает потребительский. По словам финансового аналитика инвестиционной компании Raison Asset Management **Николая Кленова**, в первом квартале мировой спрос на ювелирные украшения из золота упал на 39% год к году, а спрос на «золотые» биржевые фонды ETF вырос сразу на 694% по сравнению с первым кварталом года прошлого: «ETF закупили 298 тонн золота против 42,9 тонн в 2019 году». Кроме того, по его словам, «стоимость золота отчасти подогрели и перебои с его поставками, поскольку из-за карантинных добыча руды упала до 5-летнего минимума — на 3% год к году».

Больших расхождений в прогнозах динамики индикаторов этой отрасли у экспертов нет. Игбал Гулиев считает, что основным фактором до конца 2020 года будет рост заинтересованности инвесторов к финансовым продуктам, имеющим золото в основе актива.

По мнению Анны Мориной, в условиях почти безграничного предоставления ликвидности и низких процентных ставок цены на золото, преодолев отметку в 1800 долларов за унцию, устремятся к 2 тыс. долларов, а средний уровень цен в 2020 году ее банк прогнозирует в диапазоне 1650 долларов за унцию.

Бенефициарами в этой ситуации будут российские золотодобывающие компании, убежден Денис Иконников. Они выиграют не только от роста цен на золото, но и от ослабления рубля с начала года более чем на 10%, и это позволит им увеличить рублевую выручку, а значит, возможность продолжения курса на наращивание производственных мощностей.

— Стратегия любой золотодобывающей компании имеет долгосрочную основу, поскольку значительную часть инвестиционных средств занимают геологоразведка и подготовка месторождения к эксплуатации, включая инфраструктурную составляющую, — говорит Игбал Гулиев. — Поэтому тенденции реализации инвестпроектов в этой отрасли продолжатся, несмотря на замедление экономической деятельности на фоне пандемии.

Преимуществом российских компаний является сезонность добычи золота в основных регионах: она приходится на конец весны до середины осени, а подготовка к следующему сезону начинается практически сразу после завершения текущего, и уже к февралю — марту компании готовы к производственной деятельности. Таким образом, золотодобывающая отрасль продолжает сохранять привлекательность для инвестиций.

В 2019 году Россия показала рекордный объем добычи золота — 343,54 тыс. тонн. Побить рекорд не получится, считает Денис Иконников:

— Во многом это связано с тем, что крупнейший золотодобытчик в России «Полус» вышел на плато по добыче, а его новый проект «Сухой Лог» будет запущен лишь в 2026 году. Схожая ситуация и у второй по объему добычи золота в России компании «Полиметалл»: она только в 2022 году запустит на полную мощность производство на новом месторождении Нежданское.

По всей видимости, динамика будет плавной. Предприятия России в январе — марте этого года произвели 64,606 тонны золота, это на 5,11% больше, чем в аналогичный период прошлого года. Результат вполне удовлетворяет отрасль.

— Мы не отмечаем влияния пандемии на производственные показатели российских золотодобывающих компаний — говорит, поводя итоги квартала, председатель Союза золотопромышленников **Сергей Кашуба**. — Проблемы с перевахтовками и прямое влияние коронавирусной инфекции на здоровье сотрудников золотодобывающих компаний стали непосредственно проявляться лишь в апреле — мае. И в этой связи мы будем пристально анализировать итоги добычи золота во втором квартале. Пока, несмотря на успешный старт в начале года, мы ожидаем роста добычи золота в стране в 2020 году в пределах 0,5 — 1% по сравнению с предыдущим рекордным годом. ■

Ирина Перечнева

Тест на выносливость

Российская черная металлургия сохраняет конкурентоспособность на мировом рынке, считает исполнительный директор центра экономического прогнозирования Газпромбанка Айрат Халиков

Пандемия коронавируса снизила активность во всех отраслях промышленности. Как на COVID-19 реагирует одна из базовых отраслей российской экономики — черная металлургия? На эту тему мы разговариваем с исполнительным директором Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Айратом Халиковым.

— *Китай много лет является локомотивом для мировой сталелитейной промышленности, какие изменения могут произойти в характере спроса после пандемии?*

— Действительно, потребление стали в мире в 2019 году выросло на 2,3% до 1792 млн тонн, и этот рост был обеспечен прежде всего Китаем. Спрос на сталь в ЕС и США снижался на фоне спада производства автомобилей и снижения объемов международной торговли. Сжатие производства автомобилей в крупнейших странах началось еще в 2019 году на фоне последствий торговой войны между США, Китаем и ЕС. Это привело к сокращению международной торговли автомобильным транспортом. В результате кризиса автопроизводства мировое потребление листового проката сократилось на 0,8% до 809 млн тонн. Потребление сортового проката, поддерживаемое растущим строительством в азиатских странах, напротив, выросло на 5% до 943 млн тонн. За первые три месяца этого года карантинный режим в Китае привел к падению потребления стальной продукции на 16,7% год к году. Поскольку в Китае экономика восстанавливалась достаточно быстро после выхода из карантина, спрос на сталь, по нашим предварительным оценкам, по итогам второго квартала вырос на 4,7% год к году. В остальных странах спрос все еще снижается из-за карантинных мер. Но в долгосрочной перспективе в Китае будут замедляться процессы урбанизации и индустриализации, что ведет к снижению роли страны как локомотива спроса на сырье для черной металлургии. Китайская металлургия продолжит курс на реструктуризацию отрасли, сокращение избыточных мощностей и усиление экологических требований. Новыми полюсами роста станут Ин-



Айрат Халиков: «Замедление индустриализации в Китае приведет к смене локомотива отрасли. Новыми станут Индия и страны Юго-Восточной Азии, переживающие строительный бум и рост обрабатывающих производств»

дия и страны Юго-Восточной Азии, переживающие строительный бум и рост обрабатывающих производств.

— *Каковы ваши ожидания динамики потребления в этом году?*

— Мы считаем, что по итогам этого года потребление стали в мире сократится на 4,7%. Особенно сильным будет сокращение в Северной Америке, где спад составит 16%, в основном это связано с тем, что машиностроение критически пострадало от карантина. Поэтому спрос на листовую прокат в мире в этом году упадет на 8%, тогда как спрос на сортовой прокат снизится лишь на 1,9%.

— *Мировой рынок железной руды уже второй год находится под влиянием последствий крупной аварии на железорудном проекте Vale в Бразилии. Этот фактор по-прежнему определяющий? Каковы ваши прогнозы изменения цен на железную руду?*

— Над Vale сейчас ужесточен государственный контроль. Между тем эта компания обеспечивает четверть мировых поставок морским транспортом, поэтому цены на руду на мировом рынке сохраняются на высоком уровне. По нашим прогнозам, во второй половине этого года — начале следующего цены на железную руду снизятся по мере возобновления поставок из Бразилии. В России на внутреннем рынке железной руды продолжается вертикальная интеграция: большинство но-

вых проектов направлены на увеличение самообеспеченности сырьем крупных потребителей.

— *Как известно, в структуре сырья российских сталелитейщиков высокая доля лома. Очевидно, что возможности сбора были ограничены из-за карантина. Как это повлияло на динамику выплавки стали?*

— Действительно, 40% стали в России выплавляется из лома. В целом за январь — май выплавка стали в России упала на 3,1% год к году как раз по этой причине и в целом из-за снижения спроса на внутреннем рынке.

— *Можно ли ожидать корректировки инвестиционных программ комбинатов?*

— Практически все предприятия планируют временное сокращение производственных мощностей в текущем году, за исключением «Тула-Стали», которая рассчитывает увеличить их на 1 млн тонн. Максимальное сокращение мощностей произойдет на ММК, где идет ремонт на прокатном и доменном производствах. На середину 2020 года запланирован запуск новой доменной печи на Череповецком МК (Северсталь) мощностью 2,9 млн тонн, и рост там выплавки частично компенсирует снижение выплавки во втором квартале. В целом мы считаем, что российская черная металлургия сохраняет конкурентоспособность на мировом рынке. В марте — мае металлурги многих стран значительно сократили выплавку стали из-за падения спроса, в то время как российские сталелитейщики направили излишки продукции на азиатский рынок, где карантинные меры были менее жесткие. В результате по итогам этого года выплавка стали в России снизится лишь на 3 — 5% по сравнению с двузначным падением в странах Европы, США и Японии. В 2021 — 2025 годах положение российских сталелитейщиков укрепитсся благодаря снижению цен на сырье на внутреннем рынке и девальвации. Важно, что внутреннее потребление стального проката обеспечивает 70% производства. В 2019 году потребление стального проката выросло до 47 млн тонн, показав высокие темпы прироста на 6% благодаря росту спроса со стороны трубников и строительной отрасли. ■

Мировые цены на все группы промышленных металлов в период жесткого карантина ушли вниз

По данным World Steel Association, общемировое производство стали в январе — мае текущего года составило 727,9 млн тонн, что на 5,3% меньше показателя аналогичного периода 2019 года (сравнение везде — период к периоду, если не указано иное). Несмотря на карантин, Китай нарастил выпуск на 1,8% до 411 млн тонн (56,5% мирового объема). В остальных странах-лидерах оптимизма меньше: Япония, занимающая вторую позицию, сократила выпуск на 13,4% до 36,6 млн тонн (доля страны в мировом выпуске — 5%), замыкающая тройку лидеров Индия — на 24,6% до 35,9 млн тонн (4,9% мирового показателя). Идущие следом США показали минус 15,5% до 31,3 млн тонн (4,3% мирового показателя). В России спад не столь сильный: за пять месяцев текущего года минус 1,3% — 29,9 млн тонн (4,1% мирового объема).

В 2019 году, по оценкам World Steel Association, общемировой спрос на сталь составил 1767,5 млн тонн — плюс 3,3% к 2018 году. В 2020 году прогнозируется спад спроса на 0,9%.

Мировые цены на сталь открыли год с отметки в 292 доллара США за тонну (здесь и далее — данные Лондонской биржи металлов), но в начале апреля упали до 224 долларов. В конце июня цена тонны составила 261 доллар.

Общемировой выпуск меди в январе — марте текущего года, по данным The International Copper Study Group, составил 5822 тыс. тонн против 5833 тыс. тонн (минус 0,2%). Объем потребления за этот период — 5693 тыс. тонн (минус 2,6%). Добыча меди выросла на 0,5% до 4906 тыс. тонн. В мае текущего года цена тонны меди на Лондонской бирже металлов упала до 5233,8 доллара — минус 13,5% с начала года.

Алюминия в январе — мае 2020 года выпустили в мире на 1,6% больше, чем за пять месяцев прошлого года — 26 771 тыс. тонн (данные International Aluminium Institute). Мировые цены по сравнению с январем текущего года в мае упали на 17,6% до 1459,8 доллара за тонну.

Мировая добыча цинка в январе — апреле 2020 года сократилась на 5,7% до 3858 тыс. тонн (данные International Lead and Zinc Study Group). Производство металла выросло на 2,5% до 4423 тыс. тонн, но потребление сократилось на 4,9% до 4182 тыс. тонн. На фоне падения спроса цена на металл составила в мае 1963,4 доллара за тонну, что на 16,7% ниже показателя января.

Выработка свинца увеличилась: добыча за четыре месяца года выросла на 0,5% до 1452 тыс. тонн, производство — на 0,7% до 3647 тыс. тонн. Но потребление сократилось на 0,16% до 3635 тыс. тонн, и цена упала на 15,9% до 1618,2 доллара за тонну.

Общероссийский индекс промышленного производства в металлургии в январе — мае 2020 года составил 96,8% к аналогичному периоду прошлого года.

В январе — мае отечественная металлургия выпустила чугуна на 21,9 млн тонн, что на 2,6% больше, чем за пять месяцев 2019 года, стали нелегированной в слитках и прочих первичных формах — 23,9 млн тонн (плюс 1,3%), проката — 25,3 млн тонн (минус 1,4%), труб и профилей стальных — 4,4 млн тонн (минус 13%), проволоки, канатов — 81,8 тыс. тонн (минус 3,3%), конструкций и деталей конструкций из черных металлов — 2 млн тонн (минус 5,7%). Алюминия в первичных формах выпустили больше на 6,5% (абсолютные значения отсутствуют), алюминиевых конструкций и деталей конструкций — на 16,3% (32,7 тыс. тонн).

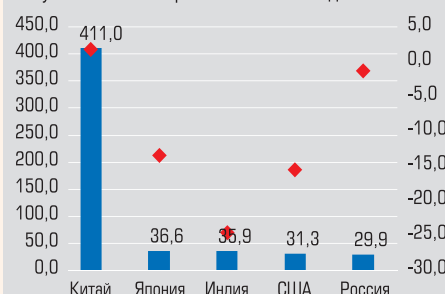
На территории Урала и Западной Сибири промышленный выпуск в металлургии вырос в Башкирии — на 29%, в ХМАО — на 22,2%, в Свердловской области — на 2,5%. Снизились — в Удмуртии (на 0,3%) и Оренбургской области (на 2,8%).

Совокупный объем отгрузки металлургических производств за пять месяцев года составил 779,5 млрд рублей. Лидер — Тюменская область с автономными округами (больше в 1,8 раза до 9 млрд рублей). Высокий темп реализации также показали металлургии Башкирии (+ 1,7% до 11,9 млрд рублей). В остальных регионах зафиксировано снижение.

Подготовил Сергей Заякин

Несмотря на кризис, Китай нарастил выпуск стали

Выпуск стали в январе — мае 2020 года

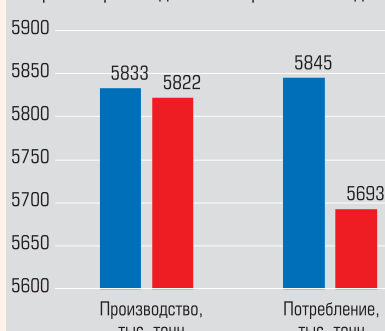


■ Производство, млн тонн
◆ Динамика, % к янв. — маю 2019 (правая шкала)

Источник: World Steel Association

Выпуск меди просел на 0,2%, потребление — на 2,6%

Мировое производство и потребление меди

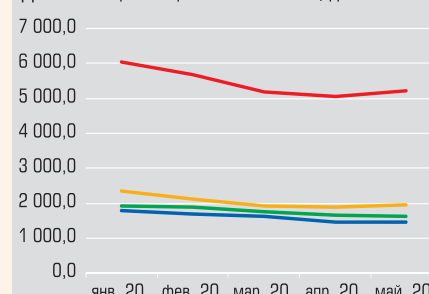


■ янв. — март 2019 ■ янв. — март 2020

Источник: The International Copper Study Group

Цены на все промышленные металлы снизились во время карантина

Динамика цен на цветные металлы, долл. США

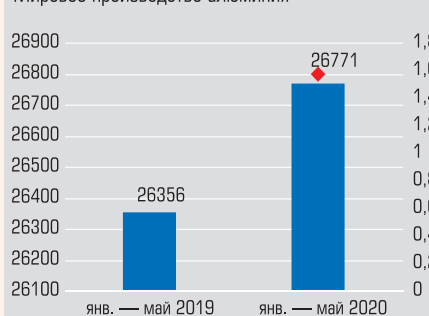


— Алюминий — Медь
— Свинец — Цинк

Источник: LME

Выпуск алюминия вырос на 1,6%

Мировое производство алюминия

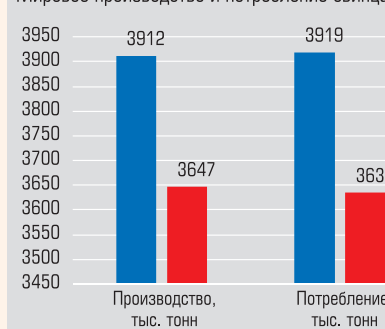


■ Производство, тыс. тонн
◆ Динамика, % к предыдущему году (правая шкала)

Источник: International Aluminium Institute

Выработка свинца увеличилась на 0,5%

Мировое производство и потребление свинца

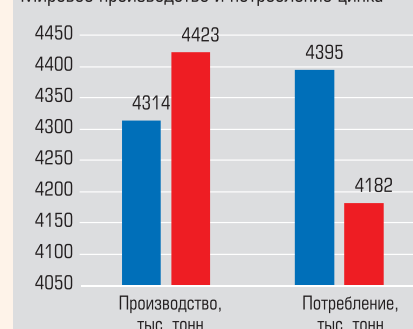


■ янв. — апр. 2019 ■ янв. — апр. 2020

Источник: International Lead and Zinc Study Group

Производство цинка поднялось на фоне снижения спроса

Мировое производство и потребление цинка



■ янв. — апр. 2019 ■ янв. — апр. 2020

Источник: International Lead and Zinc Study Group

Ирина Перечнева

Крепитесь

Благодаря модернизации мощностей и своевременным мерам защиты внутреннего рынка крепежный сегмент переживает экономический спад с наименьшими потерями



В апреле этого года на фоне жестких ограничений метизная отрасль сократила объемы реализации на 20% к уровню апреля 2019 года, в мае — на 16%. Такие данные привел генеральный директор ассоциации «Промметиз» **Борис Яранцев** на онлайн-конференции «Качественный крепеж — надежность машин и металлоконструкций», организованной «Промметизом» и журналом «Металлоснабжение и сбыт».

Кризис спроса

Проседание, впрочем, началось еще год назад. С 2015 года реализация метизных изделий ежегодно увеличивалась темпами минимум 9%, в 2019 году прирост составил только 1%.

— С конца 2018 года потребитель начал голосовать за более дешевый, но менее технологичный продукт, а производитель стал жертвовать ценой ради сохранения объемов. Таким образом, стагна-

ция сменилась явными признаками кризиса спроса, — объясняет **Борис Яранцев**.

Вклад в динамику, по его данным, вносит и сокращение объемов экспорта: «На рост российского экспорта на 40% в 2018 году Евросоюз отреагировал протекционистскими мерами, установив квоты на проволоку, что резко ограничило возможности экспортеров».

При этом на внутреннем рынке ощущается давление импорта. По оценкам старшего менеджера управления перспективного развития и технического перевооружения ММК-Метиз **Марины Холоповой**, в сегменте самонарезающих винтов доля импорта составляет 73%, шурупов и винтов — 93%, болтов машиностроительных — 44%, гаек машиностроительных — 58%, шайб — 81%.

Борис Яранцев не склонен объяснять это исключительно демпингом иностранных поставщиков:

— Средняя контрактная цена импорта увеличивается, это показывает, что в основном импортируется качественная продукция широкого передела, которую нашим произ-

водителям еще предстоит освоить. Обычно мы обращаем внимание только на китайских партнеров, которые в 2019 году увеличили поставки метизных изделий на 10%, между тем Евросоюз, несмотря на санкции, увеличил импорт в полтора раза.

В крепких руках

О том, что эти тенденции переломить можно, говорит динамика показателей крепежного сегмента. По итогам прошлого года реализация крепежных изделий выросла на 6% и оставалась в положительной зоне даже в период жестких ограничений: в апреле этого года рост составил 14% в годовом исчислении, в мае — 7%, объем производства по итогам четырех месяцев вырос на 4%. При этом импорт на рынке крепежных изделий за эти месяцы сократился на 26%. Объемы экспорта сегмента в абсолютном выражении невелики, но динамика вполне достойная — около 10% в квартал. **Борис Яранцев** считает, что это результат вовремя введенных протекционистских мер:

Сокращение импорта из-за мирового карантина позволило российским производителям крепежа загрузить мощности. Теперь надо удержать эти позиции



На полную мощность

Рынок метизов восстанавливается после апрельского шока. Акцент на качество и повышение уровня клиентского сервиса позволят компаниям составить конкуренцию зарубежным поставщикам, считает главный специалист дирекции по продуктовому маркетингу НЛМК **Елена Короткова**

— Как метизная отрасль и рынок крепежа реагируют на пандемию и кризис в экономике?

— В период жестких ограничений отрасль сократила объемы производства. Так, в январе — мае объем производства метизов уменьшился примерно на 35 тыс. тонн, в основном за счет сокращения снижения потребления в строительной отрасли. При этом в крепежном сегменте ситуация значительно устойчивее. По итогам 2019 года прирост объемов потребления крепежа, по нашим оценкам, составил 8%, в первом квартале этого года — 2%. Пандемия и связанные с ней ограничения имели определенное положительное воздействие на объемы продаж российских производителей: они смогли максимально загрузить мощности на фоне сокращения импорта, доля которого в РФ традиционно составляла 90 — 95%. Сейчас НЛМК обеспечен заказами вплоть до сентября — октября 2020 года.

Мы видим, что рынок постепенно восстанавливается после апрельского шока. Об этом свидетельствует растущий спрос на проволоку ВР-1 и прокат В500, являющиеся индикативными продуктами в данном секторе. Кроме того, потребители нашей продукции (производители проволоочных сеток, сварочных электродов, лесозаготовители) находят новые платформы для наращивания продаж — интернет-магазины, электронные площадки и пр. Эти положительные сдвиги отражаются и на росте продаж НЛМК-Метиз.

— В каком направлении вы развиваетесь, как повышаете конкурентоспособность?

— Приоритетными направлениями развития продаж НЛМК в сегменте крепежа и метизной продукции является обеспечение высокого качества продук-

ции и совершенствование уровня сервиса. Для этого, например, в рамках программы улучшения качества саморезов на НЛМК-Метиз запущены новая печь химикотермической обработки, рентгенофлуоресцентный толщиномер для контроля цинкового покрытия, установка по контролю времени ввинчивания саморезов, ведутся работы по освоению новых видов саморезов.

НЛМК уделяет серьезное внимание развитию нормативной базы в сегменте крепежа. Сейчас мы принимаем активное участие в разработке новых ГОСТ «Винты самонарезающие. Технические условия» и ГОСТ «Правила сертификации винтов самонарезающих».

В рамках развития уровня клиентского обслуживания ввели сервисы «Клиент-инфо» и «Электронный документооборот», которые позволяют полностью исключить «ручной труд» при согласовании и подписании контрактной и отгрузочной документации. Также нашим клиентам в скором времени будет доступна через систему QR-кодирования вся нормативная документация о продукции (сертификаты качества, объем партии и т.п.) при получении груза. С прошлого года на всех метизных площадках НЛМК отгрузка производится с помощью электронной очереди с индивидуальным окном отгрузки, в результате максимальный период ожидания сократился до трех часов.

— Ваши ожидания динамики рынка и планы до конца этого года?

— Предугадать развитие ситуации с пандемией сложно. Но НЛМК, несмотря на непростую рыночную ситуацию, не прерывал намеченные инвестиционные мероприятия. ■

— В 2011 году нам удалось добиться введения защитных пошлин в отношении метрического крепежа, а также в соответствии с указом президента о специальных экономических мерах в отношении Украины включить метизную продукцию в перечень товаров, запрещенных к ввозу.

Второй фактор — реализация инвестиционных программ модернизации мощностей крепежного производства. Эти программы есть почти у всех производителей. Так, ММК-Метиз ведет проект оптимизации производств со значительными изменениями в крепежном сегменте, Северсталь-Метиз на площадке Орловского сталепрокатного завода модернизировала крепежное производство и планирует стать первой компанией, организовавшей массовое производство шпилек, НЛМК-Метиз установил новое современное оборудование (см. «На полную мощность»), Белебеевский завод «Автономаль» модернизировал термическое производство, освоил авиационный крепеж и успешно

конкурирует с импортерами в автомобильном сегменте.

Однако дефицит по отдельным видам крепежных изделий ощущается. По мнению ведущего научного сотрудника научно-исследовательского института в области автомобильной теории и технологии ФГУП НАМИ **Юрия Лавриненко**, в РФ требуется создание дополнительных мощностей для производства изделий в объеме не менее 200 тыс. тонн метрического крепежа с одновременным расширением продуктовой линейки:

— Чтобы рынок крепежа соответствовал мировым стандартам, при разработке проектов новых производств необходимо выбирать современные кузнечнопрессовые машины, имеющие наивысшую эффективность по показателям энергопотребления, производительности, наименьшему времени переналадки и настройки.

Кроме того, развитие сегмента связано с совершенствованием нормативной базы: назрела необходимость разработки новых ГОСТов.

Потенциал для роста участники рынка видят и в изменении государственного вектора импортозамещения. Одним из ключевых потребителей крепежных изделий является автомобильная промышленность, но доля отечественных производителей в сегменте автомобильного крепежа не превышает 30%, основная масса крепежа в сборочных узлах и пружин для автопрома и машиностроения поступает из Китая, Индии и Европы, говорит директор БелЗАН-Мет **Алексей Сорокин**:

— Утвержденная правительством России программа импортозамещения по автопрому ориентирована на дорогие узлы и компоненты, по остальным позициям локализация идет крайне медленно, хотя для производства комплектующих у нас есть все — сырье, технологии, обученные люди. Мы считаем, что причина — в нежелании зарубежных владельцев автомобильных заводов создавать дополнительные производственные мощности в Российской Федерации. ■

Сергей Селянин Что это было

Голосование по поправкам в Конституцию стало уникальным электоральным событием. Формально изменения в основной закон одобрило большинство избирателей (78%), но реальные результаты интерпретировать непросто. В чем отличие голосования от референдума — многократно обсуждалось (см. «Чем голосование по Конституции 1 июля отличается от референдума», см. <http://www.acexpert.ru/articles/chem-golosovanie-po-konstitucii-1-iyulya-otlichaet.html>). Если не придирается к «мелочам» (отсутствию дня тишины или публикациям в день голосования опросов, экзитпулов и даже результатов голосования), следует обратить внимание на несколько моментов.

Во-первых, сам вопрос недореферендума. Разные участники голосования его понимали по-своему, благо, власть этому способствовала. Для одних это было «поддерживаете ли вы Путина и все его начинания», для других — «поддерживаете ли вы новую Конституцию, без которой невозможны позитивные изменения», для третьих — «верите ли вы телевизионной рекламе», «вы с большинством или нет», и т.д. Интерпретаций может быть множество. Во-вторых, отсутствие реальной общественной дискуссии не позволило противникам поправок влиять на исход голосования. При таком раскладе сложно понять, за что отдали голоса сторонники поправок. А голосовавшие «против» выглядят вполне осознанными противниками власти.

То, что официальным результатам доверять нельзя, стало понятно буквально на следующий день после голосования. Математические методы обнаруживают статистическую недостоверность данных (прежде всего — значительное отклонение рас-

пределения показателей явки и результата от нормального).

В разряд откровенно недостоверных попадают данные из 30 регионов, где проживает 43% избирателей, еще 34 субъекта (34% избирателей) показывают существенные искажения, и на эти данные опираться также нельзя. Остаются 22 региона (22% голосов), где достоверность вызывает меньше сомнений. В число крупнейших по населению входят только два таких субъекта федерации — Москва и Свердловская область (причем у последней коэффициент сомнительности в два раза меньше). В число самых прозрачных попадают также Иркутская область, Хабаровский край, Ненецкий автономный округ, Якутия и другие. Какую-либо значимую электоральную статистику можно анализировать лишь по ним.

Прежде всего стоит отметить низкую явку для электорального события, которое активно продвигалось почти полгода, шло неделю, включая дополнительный выходной день. По сравнению с президентскими выборами (здесь и далее — данные по 22 регионам) явка сократилась с 61 до 53%. Иными словами 14% избирателей, участвовавших в выборах президента, не пришли на голосование. Более серьезно сократилось число сторонников президента — с 72% до 66%. В абсолютных голосах Путин потерял 21% сторонников (10,6 до 8,4 млн по 22 регионам). Если учитывать, что одним из видов протеста был бойкот голосования, то 66% поддержки могут превратиться в 57% при явке 61% и в 50% при явке 70% (такая явка была на президентских выборах с 1991 по 2000 год).

Второй вывод — прослеживается явная зависимость как явки, так и результатов

от доли пенсионеров. Этим объясняются и внутрирегиональные, и межрегиональные различия. В целом по стране пенсионеры составляют треть избирателей. Такой же показатель по большинству регионов Урала, исключение Тюменская область с округами (от 17% до 29%), Курганская область (38%). Регионы Дальнего Востока моложе, чем население страны — доля пенсионеров среди избирателей ниже 30%. В Хабаровском крае 29%, в Якутии 24%. Еще большая дифференциация внутри регионов. В Свердловской области во взрослом населении столицы пенсионеры составляют 29%, в городах свыше 100 тысяч жителей 34%, во всех прочих 36%. Аналогичные цифры для Хабаровского края — 27%, 32% и 32%.

По данным нескольких участков в Екатеринбурге (официальные данные, собираемые, но не публикуемые ЦИКом), явка среди пенсионеров на голосовании по поправкам составила 56%, в возрастной группе от 30 лет и до пенсии — 42%, до 30 лет — 38%. То есть голоса пенсионеров мультиплицируются почти в 1,5 раза из-за их большей активности. 33% превращаются в 50%.

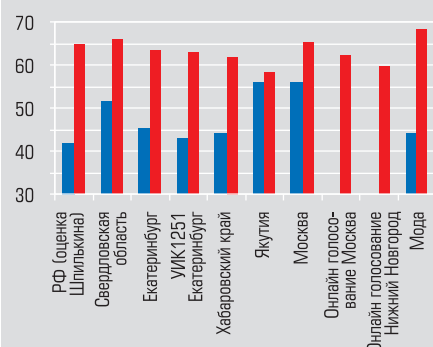
Аналитики уже отметили, что самое низкое одобрение поправок — в воинских частях, во многих случаях — ниже 50%. В Екатеринбурге на 13 участках «поправки не прошли»: кроме небольших участков в аэропорту и на вокзале, это три воинские части — 32-й военный городок, военный госпиталь и пожарное училище МЧС, показавшие результат от 42 до 49%. Остальные участки расположены в районах новостроек, там результат составил 48 — 49%. В целом в районах новостроек (участки, которых не было пять лет назад) результат «за поправки» составил 55%. Наибольшие результаты «за», более 75%, получены в больницах, домах престарелых, следственном изоляторе.

Среди политических активных граждан дискуссия до дня голосования сводилась к спору друг с другом голосовать «против» или бойкотировать. Это мало повлияло на результат. Чтобы агитировать за какую-либо позицию, нужно вести полноценную кампанию, собрать деньги, организовать структуру. Причем вести ее надо не только в онлайн, хотя и в сети нужно много денег, чтобы донести позицию до масс. Любые выборы это не сбор своих сторонников, это активная борьба за голоса обычных избирателей, которые не причисляют себя к какой-то партии. И даже борьба за голоса противников.

Голосование по изменению Конституции, проводимое в период эпидемии, не по закону о выборах, с запретом агитации и ограничениями в наблюдении не оставляло возможности вести такую кампанию. Но показанный результат — минимум 35% «против» — это та база, отталкиваясь от которой можно успешно вести настоящие предвыборные кампании.

По ряду признаков реальная явка лежит в диапазоне 45 — 53%, процент «за» 65 — 68%

Результат голосования по отдельным регионам, %



Мода — первая мода распределения результатов по всем участкам РФ с интервалом 1%

■ Явка ■ «За»

Источник: АЦ «Эксперт», по данным ЦИК, Сергея Шпилькина

Политические взгляды во многом определяют возраст избирателей

Доля пенсионеров среди избирателей регионов, %



▲ Всего ▲ Центр ▲ Кроме центра

Источник: АЦ «Эксперт» по данным Росстата

Фото недели

Урал Опера Балет начал подготовку к открытию 109-го сезона.

Гвоздь программы — цикл из трех опер в концертном формате. Новый формат выбран не случайно — в связи с ситуацией с пандемией:

— По санитарным нормам в оркестровой яме не может быть больше десяти музыкантов. Но если оркестр разместит на сцене, то это уже 50. А вокалистов и хор можно разместить в ложах. В результате поиска названий, соответствующих этим требованиям, руководство Ural Opera Ballet и главный дирижер театра **Константин Чудовский** остановились на трех произведениях, — рассказывают в театре.

Главным событием цикла станет российская премьера — «Любовь издадала» (L'Amour de loin, 2000). Эта первая и самая популярная опера Кайи Саариано входит в число шести величайших опер XXI века и неизменно удостоивается эпитетов «мистическая» и «чарующая». Выдержав десятков постановок в Старом и Новом Свете, «Любовь издадала» приходит на отечественную сцену. Так Урал Опера Балет продолжает одну из репертуарных линий — исполнение в России наиболее значительных опер XX столетия: ранее в театре состоялись отечественные премьеры «Сатяграхи» Гласса, «Пассажиры» Вайнберга, «Греческих пассионов» Мартину и «Трех сестер» Эвфёша. Опера будет исполнена в театрально-концертном формате (оркестр на сцене, элементы сценического оформления, мизансцены) на французском языке с синхронными титрами на русском.

Еще две оперы, вошедшие в концертную серию, представляют эпоху бельканто. «Севиильский цирюльник» Джоаккино Россини — одна из популярнейших опер в мире: по статистике сайта operaabase.com, в течение минувшего сезона во всем мире она была исполнена 486 раз в 104 разных постановках. В репертуар екатеринбургского театра опера входила с момента открытия. Теперь она будет исполнена на итальянском языке с титрами на русском. А вот «Лючия ди Ламмермур» Газзано Донизетти будет исполнена в Урал Опере впервые — тоже на итальянском. В полномасштабном варианте эти оперы смогут представить примерно через два года.

Напомним, 109-й театральный сезон в Урал Опере предполагается открыть в конце сентября, а весной 2021 года состоится перенесенная из-за ограничений премьера балета «Конек-горбунок». Эта постановка станет первой полноценной премьерой после пандемии.





Металл Мирового Качества

Реклама



МАГНИТОГОРСКИЙ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ
КОМБИНАТ