

20

ЭКСПЕРТ

2000 — 2020

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

ИНДЕКС 81420

ЛЕТ

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

24 АВГУСТА — 13 СЕНТЯБРЯ 2020 № 31 — 35 (828)

Битва при Куштау

Спасти мир в Башкирии способен компромисс



Новые стратегии банков	10
Нефтехимия: реакция на COVID	18
Приложение «Строительство»	25

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 Камилленко (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 Заякин, 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+

Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации

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

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

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

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

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

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

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

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



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

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ / 3

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ / 8

ТЕМА НЕДЕЛИ

БАНКИ ПРОШЛИ ТЕСТ НА COVID / 10

Банковская система России безболезненно прошла первую фазу коронакризиса. Задача момента — определиться с ролью в постковидной реальности

ОСНОВА ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ / 15

Банковский сектор Уральского региона показал устойчивость к кризисным явлениям, оснований для генерации рисков нет, уверен начальник Уральского ГУ ЦБ Рустэм Марданов

РУССКИЙ БИЗНЕС

ПОЛУМЕРЫ ДЛЯ ПОЛИМЕРОВ / 18



Влияние пандемии на нефтегазохимическую промышленность оказалось менее негативным по сравнению с другими отраслями. Но рынок ожидают сложности, возникшие еще до коронакризиса и связанные с дисбалансом спроса и предложения

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

АНТИКРИЗИСНЫЙ КОНСТРУКТОР / 21

Владение информацией об инструментах господдержки, анализ расходов на финансовый сервис, использование разных источников привлечения капитала и применение технологий организации труда — таковы рецепты управления компанией в новых экономических условиях

СТРОИТЕЛЬСТВО

КИРПИЧИК К КИРПИЧУ / 25

Сектор жилищного строительства держит темп благодаря дешевой ипотеке и технологическим решениям банков и застройщиков

ПРОБЬЕТ ЛИ КОРОНАКРИЗИС БЕТОННУЮ

СТЕНУ / 28



Уральские инвесторы идут на риск, но от проектов производства строительных материалов не отказываются

ОБЩЕСТВО

ГОРА НЕ ИДЕТ К БСК / 30

Жителям Башкирии удалось отстоять шихан — геологоразведочные работы приостановлены. Но окончательного решения о его судьбе нет

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ЦИФРОВЫЕ ПРОФЕССИИ

COVID-19 И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

РЫНОК ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

КОРОТКО

Первыми в стране

освоили выпуск стали для нефтегазодобычи в условиях арктического климата «Мотовилихинские заводы» (Пермский край, находится под управлением дочерней компании Госкорпорации Ростех — РТ-Капитал). Новая марка стали, выплавленная по стандарту ASTM A694, относится к низколегированным сталям с добавлением марганца, никеля, молибдена и ванадия. Такой состав позволяет выдерживать температурные нагрузки до минус 46 градусов по Цельсию. «Технологам удалось достичь показателей, необходимых заказчику, на уровне эталонных американских образцов. Высокая термостойкость спецсплава обеспечивается за счет минимального содержания фосфора и серы», — рассказал директор «Мотовилихи» **Сергей Дядькин**.

Передовая разработка станет основой для кооперации производителя стали и предприятий, которые выпускают из нее оборудование. Финальный заказчик — Газпром. «Запуск производства стали, аналогов которой нет в России, позволит сократить зависимость отечественных компаний от импортных технологий. Предприятие уже отгрузило заказчику 57 тонн слитков, из которых будет изготовлено оборудование для добычи на арктическом шельфе», — заявил гендиректор «РТ-Капитал» **Кирилл Фёдоров**.



Новый сплав предназначен для эксплуатации под водой и выдерживает экстремальные температурные нагрузки

Первую краудинвестиционную платформу,

созданную на базе регионального института развития, запустили в Свердловской области. Инициаторы проекта — региональное Мининвестиций и Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП). «Платформа «ВДело» позво-

лит местным компаниям привлекать капитал от широкого круга инвесторов, а инвесторам — вкладывать средства в надежные проекты с доходностью выше, чем по депозитам. Сроки оборачиваемости средств — от 20 дней до 36 месяцев. Сумма займов от 50 тыс. до 1 млрд рублей. Сейчас платформа работает в тестовом режиме. Совершение сделок станет возможным после того, как она будет внесена в реестр Банка России», — сообщила свердловский министр инвестиций и развития **Виктория Казакова**. По словам директора СОФПП **Ильи Суллы**, до сих пор вся работа строилась на распределении бюджетных финансовых средств, а «новый инструмент позволит нам начать работать с деньгами частных инвесторов, компаний. Они смогут размещать свои деньги в проекты МСБ». Особенностью платформы «ВДело» является формирование рейтинга заемщиков. Он поможет минимизировать риски инвесторов при выборе проекта для финансирования.

Первая ОЭЗ в Прикамье

Соглашение о взаимодействии при создании особой экономической зоны (ОЭЗ) подписали пермский губернатор **Дмитрий Махонин** и управляющий директор Сибура **Павел Ляхович**. Соглашение позволит подготовить площадку Осенцовского промышленного узла к присвоению статуса ОЭЗ. «Это новая для Пермского края форма поддержки бизнеса, предполагающая льготное налогообложение. Режим ОЭЗ будет действовать на протяжении 49 лет», — сказал Дмитрий Махонин. Предприятие Сибура расположено вблизи будущей экономической зоны. Вместе с компанией регион уже реализует два специнвестконтракта (по созданию специальных пластификаторов мощностью 25 тыс. тонн и по производству диоктилтерефталата).

Площадка для ОЭЗ находится в границах Гамовского сельского поселения и охватывает участок около 200 га. Заявка на создание ОЭЗ будет направлена в Минэкономразвития РФ в следующем году.

В России функционирует 33 ОЭЗ. За 15 лет работы в них зарегистрировались более 778 резидентов, из которых более 144 компаний с участием иностранного капитала из 41 страны.

С 1 сентября

аэропорт Кургана возобновит вечерние рейсы в Москву. Полеты на Boeing-737-400 вместимостью 116 пассажирских мест будет выполнять авиакомпания «ЮТэйр». Необходимость возобновления вечерних полетов обусловлена высокой загрузкой ежедневных рейсов в Москву, объясняют в пресс-службе аэропорта. Так, средняя загрузка кресел в этом направлении возросла с 15 июня с 78 до 97% (данные на 17 августа 2020 года). Рейсы будут осуществляться в аэропорт Вну-

ково по вторникам, четвергам и субботам. Аэропорт Кургана также ведет переговоры с авиакомпанией «Победа» о запуске дополнительных рейсов в Москву со 2 октября.

Первую погрузочно-доставочную машину

грузоподъемностью 14 тонн выпустил Шадринский автоагрегатный завод (ШААЗ, Курганская область, предприятие машиностроительного комплекса УТМК). «Машина является продолжением большого проекта по освоению выпуска всей линейки шахтной техники, которую в России до настоящего момента не производили», — рассказал советник технического директора ШААЗ **Александр Фомин**. ПДМ14-УТМК создан для работы в низкопрофильных подземных шахтах и на больших подъемных выработках, его можно применять при строительстве тоннелей и земляных работах. Погрузчик может перевозить до 14 тонн сыпучих грузов на небольшие расстояния. По техническим характеристикам совместный продукт чешской компании Ferrit и ШААЗа аналогичен мировым брендам. Машина имеет классическую для такого типа техники компоновку — сочлененная рама, заднее расположение двигателя, боковое расположение кабины.



ПРЕСС-СЛУЖБА УТМК

С выходом на проектную мощность предприятие планирует выпускать до 50 единиц подземной техники в год, включая ПДМ грузоподъемностью 10, 14 и 17 тонн, а также шахтные самосвалы

Один миллиард 220 млн рублей

инвестирует в 2020 году в производство каменной ваты в России корпорация Технониколь (53 площадки, включая Челябинский «Завод Техно»). В компании отмечают активный рост потребления утеплителя из минваты, начавшийся после пандемии: «Летом 2020 года потребление теплоизоляционных материалов из каменной ваты увеличилось на 12% по сравнению с летом 2019-го. Драйверами потребления выступают крупные объекты промышленного и гражданского строительства, начатые в 2018 — 2019 годах». По словам руководителя направления «Минеральная изоляция» Технониколь **Василия Ткачева**, активность в сегменте минераловатной теплоизоляции в начале года и всплеск потребления после пандемии позволяют говорить о том, что по итогам года падения не произойдет, и объем потребления сохранится на уровне 2019 года.

Тюменская область вернется к допандемийным показателям в 2021 году



ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Александр Моор (в центре) открыл в Тюмени новую транспортную развязку: «Нам нужно возвращаться к нормальной жизни, снимать ограничения. Мы научились с этим жить, у нас достаточно здравого смысла, чтобы защитить себя и окружающих».

Поддержка экономики стала одним из основных направлений работы регионального правительства в период действия режима ограничений, обусловленных пандемией коронавируса. «В целом сумма налоговых льгот на 2020 год для пострадавших от ограничений предприятий, малого и среднего бизнеса составила 2,8 млрд рублей», — заявил на пресс-конференции губернатор **Александр Моор**.

По его словам, все сферы промышленности в Тюменской области демонстрируют рост: «Индекс промпроизводства самый высокий в стране — 128,6%. Существенный вклад в этот показатель внесли Сибур и Антипинский НПЗ. В химической отрасли рост составил 270%».

— Снижение показателей по сравнению с прошлым годом наблюдается в потребительской сфере, — рассказал глава региона. — Есть снижение розничного товарооборота и объемов оказания платных услуг. Это понятно, потому что в период ограничений, введенных в связи с пандемией, доходы населения уменьшились. Но у потребительского рынка есть возможности для восстановления и роста. Мы открыли практически все сферы региональной экономики. Если все будет продолжаться так, как идет сейчас, не придется вводить новые ограничения, не изменится к худшему мировая конъюнктура на рынке углеводородов, считаем, мы сможем вернуться к допандемийным показателям на потребительском рынке уже в 2021 году.

Объем инвестиций в тюменскую экономику за первые три месяца 2020 года составил 115% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В дальнейшей работе по развитию инвестпотенциала регион будет опираться на Инвестиционную стратегию до 2024 года, разработанную международной консалтинговой компанией McKinsey & Company.

— Нам презентован перечень наиболее перспективных инвестиционных направлений и инвестпроектов, которые могут быть реализованы на территории Тюменской области. Многие наши предположения подтвердились, какие-то идеи оказались новыми. На основании рекомендаций McKinsey & Company мы ведем переговоры с потенциальными инвесторами, — сообщил губернатор. — Затем мы приступим к разработке инвестиционных паспортов для муниципалитетов.

Одним из перспективных направлений консалтинговая компания назвала лесопромышленный комплекс. «В регионе большая расчетная лесосека, но мы ее мало используем из-за ограничений, связанных с доступностью ресурсов — основной лес находится в Уватском, Тобольском, Вагайском районах. Есть потенциал, инвестпредложения, будем работать», — подчеркнул Александр Моор. Другие перспективные отрасли — агропром и газохимическое производство. «Есть понимание, что сегодня востребован рынок продуктов питания, за него нужно конкурировать. Мы научились хорошо производить, надо идти в переработку, — отметил глава региона. — Развитие газохимического производства с выходом на более высокие переделы напрямую связано с компанией Сибур и ее партнерами».

Еще один сектор для развития — внутренний туризм. «Ситуация с коронавирусом повлияла на туристическую сферу и создала определенные стимулы для ее развития», — считает Александр Моор. По его мнению, необходимо развивать инфраструктуру и создавать дополнительные возможности для туристов, чтобы они захотели вернуться в Тюменскую область: «Регион продолжительное время занимается развитием внутреннего туризма, в эту сферу вложили

много инвестиций, и сейчас он участвует в программе туристического кешбэка, которая запущена 21 августа».

Одной из серьезных проблем для бюджета Тюменской области глава региона назвал проблему выпадающих доходов. Он напомнил, что около 70% налоговых поступлений в региональную казну — это налог на прибыль, который существенно зависит от конъюнктуры рынка, от цены на нефть и курса рубля:

— Вы помните, что весной была ситуация, когда цена на нефть на бирже была отрицательной, продавец был готов заплатить покупателю, лишь бы он ее забрал. Сейчас будем надеяться, что ситуация стабилизировалась. Если исходить из того, что курс и цена на нефть останутся на том же уровне, мы недополучим около 20% планового дохода, это почти 36 млрд рублей. Если конъюнктура рынка будет меняться в позитивную сторону, сумма выпадающих доходов будет уменьшаться.

По словам губернатора, компенсация выпадающих доходов из-за снижения доходной базы из федерального бюджета Тюменской области не полагается. Также он отметил, что область не собирается использовать финансовые займы: «Бюджет 2020 года изначально был спланирован с дефицитом, но у нас есть источник покрытия дефицита — остатки средств на начало года. Мы не прибегали к таким инструментам, как кредиты, выпуск облигаций, и пока такого решения нет. Я бы сначала использовал все способы балансировки бюджета без привлечения заемных средств». Глава региона заверил, что при любых обстоятельствах в бюджете будут сохранены все социальные обязательства, а также программы, которые реализуются в рамках нацпроектов. Он подчеркнул, что с точки зрения корректив правительство региона будет рассматривать программу капитальных вложений: «Окончательно решение о корректировке бюджета будем принимать осенью, но это не означает, что мы полностью откажемся от каких-то проектов. Скорее всего, будем переносить на следующие годы».

Еще один маркер состояния экономики — рынок труда. Количество официально зарегистрированных безработных в регионе составляет 36,5 тыс. человек (около 5%). До пандемии коронавируса число безработных в Тюменской области составляло 4,5 — 5 тыс. человек (0,6%). «Основная задача — создавать рабочие места, чтобы исправить ситуацию, — считает Александр Моор. — Если в начале пандемии у нас резко сократилось количество вакансий из-за приостановки деятельности предприятий, то по мере снятия ограничений число вакансий увеличивается, и сейчас оно практически сравнялось с количеством безработных. Это очень хороший сигнал восстановления рынка труда».

Банк «КОЛЬЦО УРАЛА»: экосистема для клиента

Вот уже почти полгода мир и страна существуют под знаком коронавируса.

Пандемия, точнее, карантин и ограничения, максимально ускорили многолетний тренд к цифровизации жизни и бизнеса. Банки как кровеносная система экономики вынуждены были быстрее других сегментов адаптироваться к переменам. Выиграли те, кто давно занимается цифровизацией и на этой основе строит экосистему для клиента, позволяющую персонально предлагать то, что нужно именно ему. О том, как это делается, мы говорим с председателем правления коммерческого банка «КОЛЬЦО УРАЛА»

Александром Зубковым.

— Александр Владимирович, из-за коронавирусных ограничений мир стремительно перешел в онлайн, к безналичным, а затем и к бесконтактным платежам. Удержать клиента смогли те банки, для кого цифровизация — постоянный приоритет. У «КОЛЬЦА УРАЛА», насколько я знаю, это зафиксировано в стратегии.

— Мы действительно активно занимаемся развитием продуктов и сервисов в цифровых каналах: границы между покупками онлайн и офлайн стираются, а наш клиент слишком дорожит своим временем и технологической мобильностью — возможностью принимать решения и проводить операции в любой момент из любой точки планеты. Отставание в технологиях грозит потерей наиболее активной группы клиентов и деградацией предоставляемых сервисов.

Наш банк обладает полным комплексом технических, программно-аппаратных средств, позволяющих увеличивать количество онлайн-операций без ущерба для качества обслуживания клиентов и роста операционных рисков. Следуя рыночным трендам, команда банка активно создает омниканальность — возможность использовать любой канал взаимодействия с банком, наиболее удобный для клиента здесь и сейчас, позволяющий удовлетворять финансовые потребности выгодно и комфортно.

— Цифровизация безусловно способствует повышению конкурентоспособности услуг. Какие преимущества получают клиенты «КОЛЬЦА УРАЛА»?

— Приведу несколько примеров. В рамках кредитования корпоративных клиентов и МСБ реализована возможность отправки заявки и документов на кредит дистанционно. Дополнительной оценке подверглись бизнес-процессы, связанные с взаимодействием с корпоративными клиентами. Это позволило нам в период карантина постоянно оставаться на связи, оперативно реагировать на поступающие запросы. Благодаря этому процесс рассмотрения новых заявок на кредит не останавливался. По депозитам для юридических лиц реализован сервис по размещению и управлению денежными средствами в интернет-банке, в работе находится запуск сервиса и в мобильном приложении.

В направлении расчетно-кассового обслуживания для предпринимателей можно отметить проект по открытию расчетных счетов без визита в банк, запуск сервиса по управлению эквайрингом в интернет-банке.

В розничном направлении мы подключились к Системе быстрых платежей, позволяющей по номеру

телефона мгновенно и выгодно переводить деньги в большинство банков России; внедрили программу лояльности «#ТОЧОНАДО» для владельцев банковских карт; значительно расширили перечень поставщиков услуг, доступных клиентам для оплаты; внедрили прогрессивные способы оплаты в онлайн-каналах (по QR-коду и штрихкоду, единый платеж по всем квитанциям ЕРЦ и т.д.). Для клиентов, получающих зарплату на карты нашего банка, теперь доступна выгодная кредитная карта с длительным льготным периодом и бонусной программой.

Ну и, конечно, реализованы кредитные каникулы для поддержки заемщиков (как физлиц, так и юрлиц) в период распространения коронавирусной инфекции.

— Обязательное условие финансовой стабильности бизнеса, а значит, и экономического роста в стране, — банки, которым можно доверять. Насколько уверенно чувствует себя «КОЛЬЦО УРАЛА»?

— Когда банк ориентируется в работе на потребности клиентов и ставит целью максимально полное удовлетворение запросов населения и бизнеса, это закономерно влечет за собой рост ключевых показателей деятельности. Судите сами: по данным рейтинговых агентств, аккредитованных Центральным банком России, на 01.06.2020 года «КОЛЬЦО УРАЛА» по различным показателям занимает места в диапазоне с 53 по 113 позицию среди более чем 400 банков страны: по размеру остатков на депозитах юрлиц наш банк поднялся на три позиции; по размеру портфеля ссудной задолженности юрлиц, включая кредитование МСБ, — на два пункта; по размеру портфеля ссудной задолженности физлиц — на одну позицию; по размеру балансовой прибыли — на 50 пунктов с начала года. За первые шесть месяцев этого года объем безналичных покупок через терминалы банка вырос практически в 1,5 раза.

Наряду с развитием бизнеса «КОЛЬЦО УРАЛА» уделяет пристальное внимание минимизации банковских рисков. В том числе благодаря этому в июне рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») повысило нам рейтинг кредитоспособности до уровня «губВВВ-», по которому установлен «стабильный» прогноз. Среди позитивных факторов агентство выделило поддержание стабильно высокой операционной эффективности, улучшение диверсификации бизнеса по направлениям деятельности, поддержание адекватного качества кредитного портфеля, а также снижение величины кредитного риска.



Председатель правления коммерческого банка «КОЛЬЦО УРАЛА» Александр Зубков: «Мы нацелены на то, что наш клиент любые финансовые вопросы, и собственные, и своей семьи, и бизнеса, сможет решить в одном месте — в банке «КОЛЬЦО УРАЛА»».

Укрепление позиций говорит о том, что банк предоставляет действительно востребованные на рынке продукты и сервисы, выступая для клиентов надежным партнером, на которого можно положиться даже в нынешней нестабильной ситуации.

— Но для обеспечения такой надежности нужно хорошо знать своего клиента. В начале нашего разговора вы упомянули о создании экосистемы. Что имеется в виду?

— Изменения в клиентской среде влекут за собой необходимость трансформации банковских услуг и способов их представления. Число клиентов, предпочитающих переводить взаимоотношения с поставщиками услуг в цифровую среду, быстро растет. Чтобы удовлетворять их потребности, банки вынуждены выстраивать цифровую архитектуру продуктов, предоставляя клиенту все возможности мобильности и полного дистанционного самообслуживания. В то же время информация о финансовом поведении таких клиентов позволяет банкам делать им персональные предложения, максимально удовлетворяющие их потребности. Наличие эффективной системы кибербезопасности, без которой сегодня невозможно представить современные банковские операции, возможность индивидуального подхода и оперативность принятия решений в нестандартных ситуациях и позволяют создавать максимально благоприятную для клиента среду, устанавливать доверительные и долговременные партнерские отношения. Мы рассчитываем на то, что наш клиент любые финансовые вопросы, и собственные, и своей семьи, и бизнеса, сможет решить в одном месте — в банке «КОЛЬЦО УРАЛА».

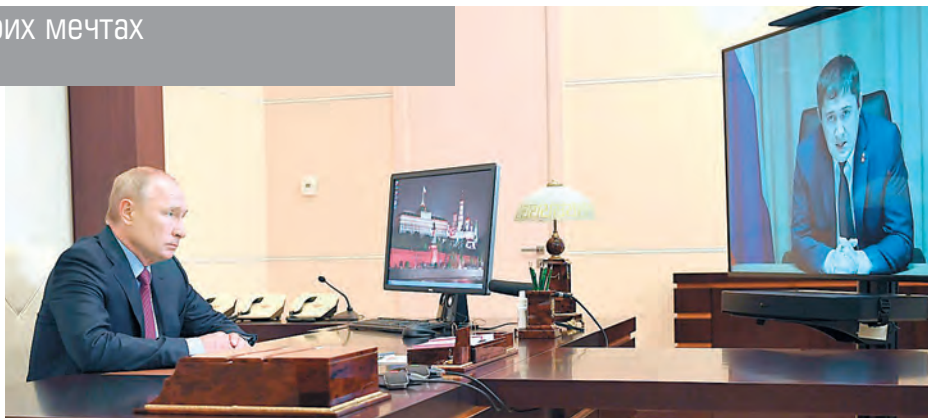
Так что в перспективе команда банка планирует наращивать темпы развития бизнеса прежде всего в дистанционных каналах. При этом основным нашим приоритетом остается максимальный учет потребностей целевой аудитории и предложение не просто полного спектра возможностей и выгод, но сервиса высочайшего уровня с неизменным персональным подходом.

www.kubank.ru

Махонин рассказал Путину о своих мечтах

Врио губернатора Пермского края **Дмитрий Махонин** на встрече с президентом РФ **Владимиром Путиным** (в режиме видеоконференции) попросил главу государства поддержать ключевые региональные проекты.

Первый — кластер двигателестроения. «2023 год — это окончание строительства нового завода по производству ракетных двигателей РД-191. Мы начали на пермском предприятии производство двигателей для авиации, ПД-14. Сейчас идет проект по сборочно-стендовому комплексу под новый двигатель ПД-35. Мы очень ждем реализации этих проектов. И, конечно, мечтаем о дальнейшем развитии кластера двигателестроения, — рассказал глава Прикамья. — В частности, можно было бы рассмотреть создание специализированных центров по двигателестроению гражданской и военно-транспортной авиации. Можно было бы подумать над сборкой в этих центрах, например, крупноразмерных турбинных лопаток, компрессоров, камер сгорания. Хотелось бы, чтобы вами было дано поручение министерству промышленности (министр, кстати, был на производственной площадке, мы эту площадку называем «Новый Звездный») и Ростеху, чтобы они рассмотрели



Дмитрий Махонин пригласил Владимира Путина на празднование 300-летия Перми, которое будет отмечаться в 2023 году. Инвестиции в подготовку города к юбилею составят 140 млрд рублей. Будут реконструированы центральные улицы, общественные пространства, парки, дорожная инфраструктура

WWW.KREMLIN.RU

возможность развития этого кластера».

По словам врио губернатора, ПД-35 требует нового сборочного производства: «Потому что старые производства — это здания с 1930 года до 1970 года [постройки], то есть они морально и физически устарели».

Проект второй — мост через Каму. «Город у нас протяженный, по площади очень большой — порядка 70 километров протяженности. Центральный мост через реку Каму построен в 1967 году. Таких в стране было построено четыре моста, и [это] последний мост, [который] остался в эксплуатации. Конечно, большие пробки, большая

загрузка, и мы бы мечтали, чтобы вы дали поручение проработать вопрос и министерству финансов, и министерству транспорта, чтобы включили этот мост в план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры РФ и заложили бюджетное финансирование на 2025 — 2026 годы. Пока мы запроектируем этот мост, концепция у нас уже нарисована, трассировка моста нам примерно понятна», — обратился к президенту Дмитрий Махонин.

Проект третий — строительство здания для Пермской художественной галереи. «Это крупнейший региональный запасник худо-

ЭКСПЕРТ
УРАЛПАРТНЕР
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.ruУчастие в конференции — Светлана Дроздова, drozdova@acexpert.ruПартнерство — 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



жественных ценностей, здесь хранятся уникальная коллекция деревянной скульптуры пермских богов, уникальная коллекция строгановской иконы, есть картины передвижников. В общем, нам есть чем гордиться и что показывать. К сожалению, здание, где находится галерея, это здание Спасо-

Преображенского собора, до сих пор запасники могут позволить показать 1,5% коллекции. Мы проект сделали, у нас есть понимание, где будет располагаться эта галерея. Конечно же, хотелось, чтобы инициатива была поддержана в части включения в федеральную адресную инвестиционную

программу на 2021 — 2023 годы», — выразил надежду региональный руководитель.

— Вопросы все очень важные, безусловно, надо все тщательно проработать с правительством по поводу источников финансирования, — резюмировал глава государства.

На площадях обанкротившегося Уфалейникеля построят два завода

Объем инвестиций в новые производства — Цинковый электролизный завод и завод мелющих шаров — 26,4 млрд рублей.

Напомним, деятельность бывшего градообразующего предприятия Верхнего Уфалей Челябинской области была приостановлена в 2017 году, его объявили банкротом и за консервировали, без работы остались 2 тыс. человек. В этом же году город получил статус территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР, инвесторам предоставляются налоговые льготы). Несколько раз объявлялись торги по площадям Уфалейникеля, но покупатель нашелся только в 2020 году: имущество банкрота за 398 млн рублей купила компания Инвестхимагро.

Инвесторы приступили к освоению мощностей. «Полимет Инжиниринг» вложит в электролизный завод 21,4 млрд рублей. Производительность составит 120 тыс. тонн ме-

ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ



По данным челябинского правительства, современные технологии позволят в тысячу раз, по сравнению с производством «Уфалейникеля», снизить выбросы в атмосферу

таллического цинка в год. На заводе будет создано 820 рабочих мест. «Формат-ЕК» инвестирует в производство мелющих шаров 5 млрд рублей. Завод будет ежегодно выпускать 246 тыс. тонн мелющих шаров для мельниц горно-обогатительных предприятий. Будет создано шесть технологических линий, 240 рабочих мест. Завершить строительство и начать пусконаладочные работы на предприятиях планируется в 2022 году.

«Планируем, что эти производства полностью закроют потребность в кадрах за счет местных специалистов, и моногород выйдет из всех проблемных списков РФ, — говорит челябинский губернатор **Алексей Текслер**. — По итогам прошлого года в рейтинге Минэкономразвития РФ Верхний Уфалей находился в одном из худших положений среди моногородов России».

Объем привлеченных средств физлиц ВТБ в Свердловской области вырос на 7%



По итогам первого полугодия 2020 года портфель средств, размещенных в ВТБ жителями Свердловской области, увеличился на 7% — до 93,5 млрд рублей. Суммарный объем привлеченных средств физических и юридических лиц банка в регионе составил 123,8 млрд рублей (+4%), кредитный портфель — 195,2 млрд рублей (+4%). Об этом рассказал управляющий банка в регионе **Алексей Долгов** на пресс-конференции, состоявшейся в дистанционном формате.

В структуре привлеченных средств частных клиентов наиболее динамично растут инвестиционные продукты — на это направление уже приходится около трети портфеля. За январь — июнь вложения свердловчан в данные инструменты выросли на 29%, до 29,5 млрд рублей. Предприятия Среднего Урала по итогам полугодия разместили на счетах и депозитах в ВТБ 30,3 млрд рублей.

Розничный кредитный портфель банка в Свердловской области превысил 102,4 млрд рублей (+7% с начала года). В его структуре на ипотечные займы приходится 53,2 млрд рублей (+12%), на кредиты наличными — 42,8 млрд рублей (+2%), автокредиты — 2,9 млрд рублей.

За полугодие ВТБ выдал жителям региона 21,6 млрд рублей заемных средств. Значительным спросом пользовалась ипотека, чему способствовал запуск льготной госпрограммы для приобретения жилья в новостройках. За полугодие 5,4 тыс. свердловских семей получили в ВТБ жилищные займы на сумму 12,1 млрд рублей, что на 29% превышает показатель за аналогичный период 2019 года. Банк установил собственный рекорд по доле выдач ипо-

теки в Свердловской области (31,59% по итогам мая по данным Банка России). Также за январь — июнь уральцы оформили в банке кредиты наличными на 8,8 млрд рублей и автокредиты на 742 млн рублей.

Банк развивает сотрудничество и с предприятиями Свердловской области. К 1 июля корпоративный кредитный портфель ВТБ в регионе вырос до 92,8 млрд рублей (+2%), в том числе в сегменте малого и среднего бизнеса — до 24 млрд рублей (+5%).

Алексей Долгов, управляющий ВТБ в Свердловской области, отметил: «Наш регион остается одним из самых финансово активных в стране, хотя пандемия и повлияла на специфику спроса. У частных клиентов были особенно востребованы льготная ипотека и инвестиционные инструменты, также выросла доля обслуживания в онлайн-каналах. На первый план для нас вышла поддержка пострадавших от COVID-19 клиентов во всех сегментах, как по государственным, так и по собственным программам. Начиная с марта и к текущему моменту по всем видам программ мы помогли 10 тыс. жителей и более 1000 предприятий Свердловской области на общую сумму 11,5 млрд рублей».

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

КОНТРОЛЬ ЗА СТРОИТЕЛЬСТВОМ ДИСТАНЦИРУЕТСЯ

В базе эффективных кейсов АНО «Цифровая экономика», рекомендуемых для тиражирования в субъектах РФ, представлено решение по управлению объектами строительства Skyeer (бренд принадлежит московской компании «Радуга»). Это облачная платформа для контроля и управления на площадках в промышленном, инфраструктурном и дорожном строительстве. Skyeer позволяет удаленно, наглядно и объективно контролировать ход реализации, сроки, бюджет строительных проектов за счет мониторинга объектов беспилотными воздушными судами и совмещения результатов аэрофотосъемки с проектными данными в 2D/3D-формате, определять объем проделанных работ, проводить план-фактный анализ, прогнозировать сроки реализации проекта.

На этапе выбора площадки и проектирования с помощью облачной платформы можно оценить рельеф и другие параметры площадки, рассчитать баланс земляных масс, рассчитать объем предстоящих земляных работ при наличии проектной поверхности, минимизировать риски выхода за бюджет проекта при выборе площадки

и проектировании, использовать отчеты и функцию печати всей площадки или ее выбранного участка для совещаний и планов.

На этапе земляных работ Skyeer поможет рассчитать такие показатели, как объем выполненных работ, объем оставшихся/предстоящих работ, баланс и картограмму земляных масс, выработку за неделю/месяц, текущие высотные отметки и их соответствие проектным значениям.

На этапе заливки фундамента и начала строительно-монтажных работ цифровое решение позволит провести план-фактный анализ хода работ, осуществить мониторинг заливки фундамента (в рамках фотограмметрической погрешности), измерить геометрические параметры возводи-



Неотъемлемой частью цифровой трансформации в строительстве становится использование данных беспилотников

мых конструкций и прирост высотных отметок, заполнить BIM-модели фактическим облаком точек.

Функционал платформы Skyeer также позволяет рассчитывать количество единиц техники, погруженных свай и уложенных плит, определять объем поставленных сыпучих материалов на выделенной области, протяженность объекта на выбранной области и протяженность периметрального ограждения.

УЧАСТНИКИ УРАЛЬСКОГО НОЦ ПОЛУЧАТ БЕСПЛАТНЫЙ ДОСТУП К ОНЛАЙН-КУРСАМ УрФУ

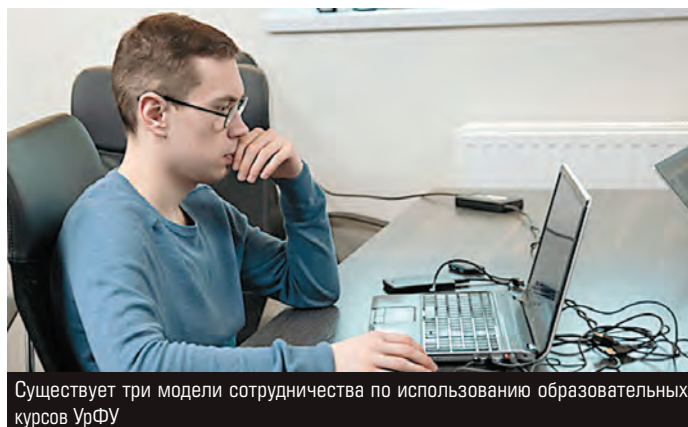
Уральский федеральный университет создаст сетевые образовательные программы на основе собственных онлайн-курсов. Присоединиться к ним смогут стратегические партнеры Уральского межрегионального научно-образовательного центра «Передовые производственные технологии и материалы» (НОЦ, создан в июле 2019 года) и университеты-партнеры консорциума.

«Модель смешанного обучения реализуется безвозмездно для тех вузов, которые имеют соглашения о стратегическом партнерстве в рамках НОЦ, — рассказал проректор УрФУ по развитию образовательной деятельности **Андрей Созыкин**. — Вузы-партнеры могут выбрать в течение всего учебного года любой или несколько онлайн-курсов УрФУ».

Уральский федеральный университет

предлагает три модели интеграции онлайн-курсов в учебный процесс. Все три модели подразумевают подключение студентов к онлайн-курсам, сопровождение обучения и предоставление выгрузок успеваемости.

В рамках первой модели 15 курсов будет предоставлено в первом семестре на безвозмездной основе. В их числе — «Основы проектной деятельности», «Информационные сервисы в управлении инженерной деятельностью», «Управление машиностроительным предприятием», «Экономическая эффективность технических ре-



Существует три модели сотрудничества по использованию образовательных курсов УрФУ

шений», «Беспроводные телекоммуникационные системы», «Психология медиакоммуникаций цифровой эпохи», «Взаимодействие государства и бизнеса в условиях цифровой трансформации» и другие.

Вторая модель — реализация смешанного обучения для университетов. Вуз-партнерам будет открыт доступ к 56 кур-



«Чувство спешки обязательно должно быть, без него вообще ничего сделать нельзя. Если нет ощущения “либо сейчас, либо никогда”, то, скорее всего, вы будете не первые. И даже не вторые»

Илья Сегалович (1964 — 2013 гг.), сооснователь «Яндекса», директор компании по технологиям и разработке

Эффект внедрения

В компании «Газпромнефть-Терминал» платформа Skyeer признана лучшим решением для контроля строительства на основе данных с беспилотных воздушных судов. Эта платформа внесена в реестр инновационных решений, технологий, продукции, изделий, материалов, высокотехнологичных услуг в сфере капитального строительства объектов использования атомной энергии Госкорпорации «Росатом».

Использование Skyeer в этих и других компаниях повысило точность измерений до 10 раз по сравнению с традиционными способами, сократило до шести раз время на актуализацию данных о ходе проведения работ на объекте (за счет отсутствия необходимости выезда на объект), увеличило точность сопоставления плановых работ с фактически выполненными, как следствие, усилило контроль соблюдения бюджета и сроков проекта, повысило безопасность работ на объекте за счет обеспечения необходимых параметров состояния дорог, уклонов бортов и бровок.

Срок внедрения данного решения составляет от одного месяца, плата за использование — от 3 млн рублей в год.

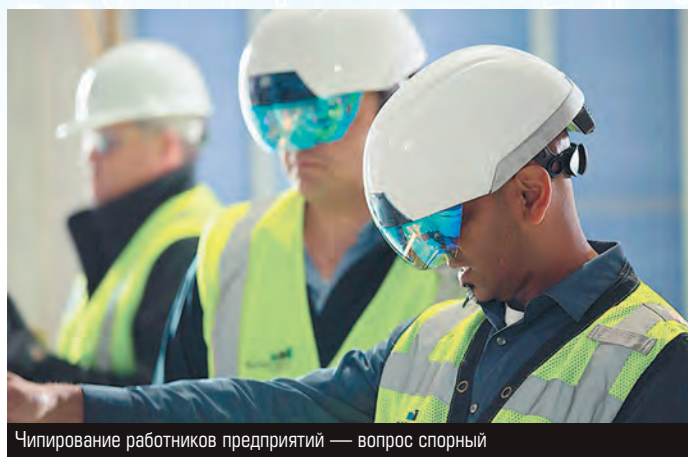
сам на семестр. Третья модель касается исключительно электронного обучения и дополнительно предполагает проведение итогового контроля с прокторингом, предоставление ведомости и электронных сертификатов, а также комплекта документов по онлайн-курсу для аккредитации программы.

Другим направлением развития партнерства с вузами по НОЦ может быть сотрудничество в области цифровой трансформации бизнес-процессов в университете. УрФУ предлагает два варианта обучения сотрудников других вузов, ориентированных на прорывные изменения внутри команды. Это обучение на основе игрового симулятора профессиональной деятельности «Внедрение и развитие онлайн-обучения в образовательных организациях» и повышение квалификации преподавателей в области создания, использования и аккредитации соответствующих образовательных программ.

КАК ЗАЩИТИТЬ ЗАВОД ОТ КОРОНАВИРУСА

Финско-российская компания «Цифра» разработала искусственный интеллект для определения индекса безопасности на промышленных предприятиях и предотвращения распространения COVID-19. Как пояснили в компании, с помощью видеоаналитики и специальных браслетов, подключенных к смартфонам, контролируется наличие масок и перчаток у производственного персонала, температура тела, а также соблюдение дистанции между сотрудниками. Контроль осуществляется не только за сотрудниками предприятия, но и гостями. Система оценивает соблюдение санитарных норм, динамику нарушений и по пятибалльной шкале определяет индекс безопасности. Он может выставляться как для конкретного цеха или зоны, так и для всего предприятия в целом.

Для каждого сотрудника создается цифровой профиль, в котором фиксируются все контакты и перемещения, а также их длительность. Таким образом, в случае выявления заболевшего коронавирусом система на основе анализа цифрового профиля человека дает рекоменда-



Чипирование работников предприятий — вопрос спорный

дации, каких сотрудников необходимо изолировать для предотвращения распространения инфекции. Учитываются количество и длительность контактов в заданный период, а все контактировавшие распределяются по уровню риска заражения на три группы: красную, оранжевую и желтую.

— Ключевой риск для промышленных предприятий сейчас — это остановка цехов, месторождений, угольных разрезов из-за массового заражения персонала или вынужденного карантина, — прокомментировал директор по развитию бизнеса ГК «Цифра» Александр Смоленский. — Наше решение позволяет снизить эти риски за счет постоянного контроля соблюдения социальной дистанции, точечной изоляции сотрудников и выявления цепочек возможного заражения.

Дойдет ли до ранжирования работников?

Разработчики из «Цифры» отмечают, что после стабилизации эпидемиологической ситуации система AI-COVID19-Control может быть трансформирована в полнофункциональную систему промышленной безопасности на базе технологий видеоаналитики и позиционирования персонала. Например, отслеживание ношения касок и других средств защиты, контроль перемещения персонала в опасных зонах.

Со своей стороны заметим, что в последние год-два чипирование работников российских промышленных предприятий приобретает массовый характер. Технологии, в том числе отечественные, уже созданы и тестируются: помимо ставшей привычной на заводах системы видеонаблюдения, чипами оснащаются спецодежда, каски, браслеты. Собираемые с датчиков большие массивы данных автоматически обрабатываются, и на выходе мы, вероятнее всего, получим ранжирование персонала. Если рейтинг высокий — получай надбавку к зарплате и продвижение по службе. Низкий — работой под страхом увольнения. Подобная система социального кредита сегодня создается в Китае, и последствия ее внедрения еще до конца не изучены.

Ирина Перечнева

Банки прошли тест на COVID

Банковская система России безболезненно прошла первую фазу коронакризиса.

Задача момента — определиться с ролью в постковидной реальности

Банковский сектор вместе со всей экономикой впервые в истории пережил период жестких противоэпидемических ограничений. Новым тенденциям развития индустрии была посвящена online-дискуссия за круглым столом «Банковский рынок Урала и Западной Сибири: итоги полугодия», организованном журналом «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт».

Бизнес глазами банков: клиент выжил...

Полтора месяца карантина (апрель и первая половина мая) отразили все индикаторы развития экономики. По итогам полугодия промышленный выпуск в стране снизился на 4,4%. Гораздо хуже выглядит динамика платных услуг населению: в субъектах макрорегиона Урал и Западная Сибирь падение объемов — от 13% в Удмуртии до почти 30% в Свердловской области. Что ожидаемо: сервисный сектор практически прекратил работу, реальные располагаемые доходы населения существенно сжались — за второй квартал падение составило 8%.

О масштабах влияния COVID-19 на сектор предпринимательства говорит и динамика транзакционной активности бизнеса. По словам управляющей филиалом Альфа-Банка в Свердловской области **Елены Разумовской**, в апреле количество транзакций со стороны малого и среднего бизнеса в ее банке по сравнению с мартом сократилось на 22%, в мае — на 25%.

Частично компенсировать удар коронакризиса удалось за счет государственных программ поддержки бизнеса и населения.

— Во многом благодаря этому фактору и постепенному снятию ограничений к июню количество транзакций начало выравниваться, начался даже рост некоторых операций, в частности валютных платежей, — говорит Елена Разумовская.

Одним из основных каналов трансляции помощи на микроуровень стал банковский сектор. По оценкам Минэкономразвития, в рамках льготных программ кредитования предприниматели заключили кредитные соглашения на сумму более 1 трлн рублей, из них более 96 млрд — кредитные соглашения на сохранение

занятости под 0% (37,8 тыс. договоров), 148 тыс. договоров на сумму 347 млрд рублей заключено при получении ссуд под 2% годовых.

Кроме того, банки предложили отдельным категориям клиентов отсрочки по обслуживанию кредитов на своих условиях, а также кредитные каникулы в рамках специально разработанной программы («3 по 1/3»). Отсрочки по всей системе предоставлены на сумму 16 млрд рублей.

Данные банков подтверждают востребованность этих форм поддержки.

По словам управляющей банком «Открытие» в Свердловской области **Наталии Алемасовой**, ее банк провел реструктуризацию обязательств малого и среднего бизнеса по договорам 528 клиентов, общая сумма кредитного портфеля, на который распространились отсрочки, составляет 14 млрд рублей в целом по стране: «При этом потребность в реструктуризации снижается, что говорит о восстановлении активности в сегменте малого и среднего бизнеса».

Высок оказался запрос на кредиты для сохранения занятости:

— У нас выделенные лимиты на ссуды по 2% годовых закончились через пять дней. В целом по банку таких кредитов было выдано на 1 млрд 160 млн рублей, — говорит Наталия Алемасова.

...Но не весь

Однако избирательный подход к поддержке предпринимательства в разгар пандемии не позволил удержать многие бизнесы на плаву. Правительству и Центробанку не удалось найти универсальные рецепты поддержки для всех предприятий, почувствовавших на себе влияние пандемии, отмечает управляющий филиалом АК Барс Банк в Екатеринбурге **Андрей Кремнев**:

— У нас есть ряд клиентов, которые по показателям годовой выручки относятся к категории малого и среднего предпринимательства, однако по прочим критериям, прописанным в законе 214-ФЗ, они таковыми не являются, поэтому действие закона о предоставлении отсрочек в рамках госпрограмм на них не распространяется. Но банки разработали собственные программы реструктуризации задолженности предприятий.

Многие компании из сегмента малого и среднего бизнеса, получившие падение выручки, не попали в список пострадавших областей, соглашается Наталия Алемасова:

— Один из наших клиентов — компания из сферы производства отделочных материалов, чья продукция реализуется конечному потребителю через крупные розничные сети. Когда закрылись торговые центры, где преимущественно расположены такие магазины, предприятие практически остановило отгрузку продукции. Фактически компания пострадала из-за введенных эпидемиологических ограничений, но так как этот код ОКВЭД не включен в список, предприятие получило огромные убытки за время простоя и не смогло воспользоваться мерами поддержки.

Ограничения продемонстрировали и другую проблему российской экономики — высокий уровень нелегального сектора. Особенно это касается рестораторов: у большинства часть персонала находится в серой зоне, и по этой причине владельцы не смогли воспользоваться кредитами на поддержку занятости, рассказывает председатель правления банка «Кетовский» **Евгений Кафеев**:

— Малый и средний бизнес — основная клиентская группа нашего банка, конечно, мы пошли навстречу и в рамках собственных программ дали отсрочку по кредитам ряду клиентов, в общей сложности реструктурировано 8% кредитного портфеля на 170 млн рублей. Работая над этой проблемой, мы увидели, что выиграли предприниматели, которые вели легальный бизнес. Они получили поддержку и продолжают развивать бизнес, в том и числе и с помощью кредитных ресурсов. Кредитный портфель нашего банка с 1 апреля вырос на 10% и составляет сейчас 2 млрд 300 млн рублей.

Возможно, мы не увидим больших дефолтов

Отсрочка по обязательствам позволит не только удержать бизнес и избежать роста безработицы. Этот инструмент снижает риски роста просроченной задолженности в банковском секторе. Но масштаб возможных проблем пока оценить сложно. Эффективность кредитных каникул можно будет просчитать в сентябре, когда закончится срок их действия, полагает Андрей Кремнев: «У некоторых клиентов сейчас выруч-

Акцент на скорость

Доступ малого и среднего бизнеса к инструментам государственной поддержки обеспечивают цифровые банковские технологии, уверен управляющий филиалом ПСБ в Екатеринбурге **Ринат Иржанов**



— Для банка, который активно работает в сегменте МСП, одним из важнейших критериев является транзакционная активность клиентов — объем платежных операций и эквайринг. В апреле этого года мы зафиксировали глубочайший спад, особенно со стороны микро- и малого бизнеса, чуть в наименьшей степени — со стороны среднего бизнеса. Корпоративный бизнес из сектора оборонно-промышленного комплекса активность практически не снизил, это говорит о том, что промышленность работала стабильно. Но уже в мае мы увидели тенденцию на восстановление объемов, и в июне она укрепилась. После частичного открытия ресторанного бизнеса наметился и рост эквайринговых операций.

Естественно, мы в этот сложный период стре-

мались поддержать клиентов через льготное кредитование по государственным программам. Колоссальным спросом пользовались кредиты на поддержку занятости под 2%. В этой программе участвует много банков, и, по нашим наблюдениям, конкурентные преимущества получили банки, имеющие технологии для быстрого принятия решений при рассмотрении заявок клиентов. Без наличия автоматизированных систем в таком объеме удовлетворить запросы бизнеса было практически невозможно. Поскольку ПСБ уже давно инвестировал в развитие цифровых технологий кредитования малого и среднего бизнеса, это позволило нам не только ответить на запрос со стороны наших клиентов, но и привлечь новых.

На уровне региона мы видим возможности ро-

ста кредитного портфеля МСП, несмотря на кризисные явления. Кроме участия в госпрограммах, этот рост обеспечит кредитная поддержка ключевых секторов экономики, например, строительной индустрии, мы продолжаем рассматривать заявки и принимать положительное решение о предоставлении финансирования застройщикам, даже в самые пиковые и трудные месяцы мы выделили несколько кредитных линий для реализации проектов строительства жилья в Свердловской области.

Параллельно с финансированием застройщиков мы поддерживаем спрос на жилье за счет ипотеки. Об этом говорит внушительная динамика роста ипотечного портфеля: наш объем выдачи превышает результаты марта, апреля и июня прошлого года. В первую очередь это связано с действием государственной программы и программы поддержки молодых семей. Кроме того, ПСБ со своей стороны разрабатывает дополнительные льготные условия по этим двум программам. В совокупности со специальными предложениями со стороны застройщиков все это делает жилье более доступным, и многие люди именно сейчас принимают решения об улучшении жилищных условий.

ка превышает динамику прошлого года, это дает надежду, что бизнес будет восстанавливаться быстрее, чем мы ожидали, и, возможно, с учетом эффекта от реструктуризации мы не увидим больших дефолтов».

Многие предприниматели в сложных условиях сумели быстро адаптироваться,

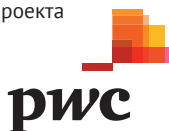
делится наблюдениями директор дивизиона «Екатеринбург» Уральского банка реконструкции и развития **Олег Попков**:

— Наши клиенты из сферы общественного питания очень быстро перевели каналы продаж на «доставку на дом»: одни подключились к агрегаторам, другие орга-

низовали свою курьерскую службу. По нашим ощущениям, в ближайшей перспективе мы увидим на рынке взрыв развития курьерской доставки, большие инвестиции в данное направление идут со стороны крупных игроков. Кроме того, многие торговые предприятия включили в линейку товаров



Партнер проекта



Аналитический центр «Эксперт» совместно с журналом «Эксперт-Урал» приступил к подготовке ежегодного Рейтинга крупнейших компаний Урало-Западносибирского региона.

Для участия необходимо заполнить электронную анкету и прислать на электронный адрес: expert400@acexpert.ru

Заполнив анкету, вы поможете нам избежать неточностей и ошибок в данных о вашей компании, которые мы получим из открытых источников.

Анкеты принимаются **до 28 сентября 2020 года.**

Итоги рейтинга будут опубликованы **26 октября 2020 года** в журнале «Эксперт-Урал» и на сайтах www.expert.ru и www.acexpert.ru



Цель проекта — выявить четыреста наиболее крупных компаний уральской экономики и на их основе проанализировать роль крупного бизнеса в экономике региона и его основные тенденции развития.

География охвата: Свердловская, Челябинская, Оренбургская, Курганская, Тюменская области, Республики Башкортостан, Удмуртия, ХМАО и ЯНАО, Пермский край.

Приглашаем к участию в проекте!

Участие бесплатное.

Координатор проекта:
Сергей Заякин, Zayakin@acexpert.ru
8-800-222-40-01,
(343) 345 03 42 (72, 78)

Вопросы партнерского участия и размещения рекламы:
Елена Колмогорова, kev@acexpert.ru
+7 922 116 57 44



Нужны новые инвестиции

Мир находится в конце большого экономического суперцикла. Но для России стоит вызов — инвестиции, которые модернизируют экономику по-настоящему, убежден руководитель Центра аналитики и экспертизы ПСБ **Николай Кашев**

— COVID-19 хотя и нечто непревзойденное по масштабам, но эпидемию надо воспринимать как абсолютный форс-мажор, на который мы повлиять не можем. Гораздо важнее то, что мир находится еще и в конце большого экономического суперцикла.

В кризис 2008 года стало ясно, что в частном секторе кредитование уже достигло максимума возможностей для расширения и, следовательно, для роста мировой экономики, по крайней мере, ее важнейших центров. Если раньше каждый очередной доллар кредита давал более одного доллара прироста номинального ВВП, то теперь прирост составляет в хорошем случае только пять-десять центов. Кредитование растет быстрее, чем растет мировая экономика, в частности просто в силу того, что значительная часть новых кредитов идет на рефинансирование и обслуживание предыдущих. А проблема в том, что другого метода роста мировая экономика пока не знает. Стало понятно, что дальше рост экономик мог идти исключительно за счет удешевления кредитных ресурсов, даже ухода в область отрицательных ставок. В результате мы получили второй индикатор, свидетельствующий о завершении цикла, — падение «в ноль» доходности, иначе говоря,

процентных ставок. Сейчас никакого другого кардинального решения, кроме замены экспансии частного кредитного капитала повальным государственным и квазигосударственным субсидированием, в мире нет.

Распределение финансовых ресурсов в мире переходит в руки центральных банков и министерств финансов. Очевидно, мировая экономика должна выходить на другую траекторию, где главную роль должны сыграть новые технологии и различные последствия их применения. Подобные технологии в принципе есть, и в финансах тоже. Но отдельные элементы экономики будущего, такие как блокчейн, новая энергетика, никак не складываются в полную картину. Причина, в частности, в том, что центральные банки мира держатся за старую парадигму всеми возможными способами, правительства даже готовы на частичную отмену некоторых базовых положений капиталистической рыночной экономики во имя сохранения прежней экономической системы. В период пандемии ФРС, Европейский центральный банк, Банк Японии и Китайский народный банк уже напечатали примерно 5 трлн долларов. Это ситуация, когда деньги почти ничего не стоят. При этом реальной инфляции в мире нет, потому что

эти деньги в массе своей не попадают в итоге в карман конечного потребителя. Эти деньги предназначены для оживления кредитования, но, как мы знаем, цикл завершен, кредитная экспансия уже малоэффективна.

В России есть свои особенности. Для нас наибольшую опасность представляют структурные слабости. В чем они?

В США, например, темпы роста ВВП почти полностью совпадают с пиками загрузки производственных мощностей. Это логично, потому что когда экономика «молотит на полных оборотах», то и задействовано максимальное количество ресурсов. У нас, к сожалению, не так.

Для России первый пик максимальной загрузки мощностей пришелся на период до кризиса 2008 года, второй максимум мы видели в 2013 году, когда было полностью задействовано почти 65% мощностей, третий пик был в 2018 году, тогда тоже было задействовано 65% мощностей. На первом пике российской экономика росла темпами около 9% в год, почти как Китай. На втором пике рост ВВП составил всего около 4%. В 2018-м ВВП уже рос мизерными для развивающейся экономики темпами, 2,5%. И это, повторимся, несмотря на максимальную загрузку производственных мощностей.

Это говорит о том, что роста производительности труда почти нет. Нам сейчас необходимы инвестиции, которые действительно перевооружат, модернизируют экономику по-настоящему, а не только продолжают заменять часть выбывших, изношенных основных фондов. И COVID здесь не является каким-то системно важным фактором.

новые позиции — средства личной гигиены и товары первой необходимости.

Безусловно, банки в этой ситуации, по словам Олега Попкова, ощутили спад доходов от таких услуг, как инкассация наличных, однако стало больше запросов на интернет-эквайринг:

— В целом многие клиенты стали активнее задействовать цифровые технологии, и это заставляет нас тоже перестраиваться. Digital-клиент и офлайновый клиент — это две разные категории с отличающимися запросами и вызовами. Поэтому мы сейчас в своем банке пересматриваем программы развития транзакционной активности.

Кто станет драйвером

Аналитики агентства «Национальные кредитные рейтинги» считают, что по итогам года, несмотря на все сложности, сегмент кредитования малого и среднего бизнеса покажет рост на уровне 12 — 14%. Но в целом совокупный портфель корпоративных кредитов увеличится всего на 5 — 6%. Драйвером рынка останется ипотека, в этом сегменте подъем составит 15%.

По словам Натальи Алемасовой, запросы на ипотеку резко активизировались сразу после существенного снижения ключевой ставки на 1% 19 июня, тогда количество заявок выросло в 2,5 раза:

— Сейчас заявленная ставка по ипотечным продуктам по программе с государственной поддержкой составляет 6,5% годовых, а многие предлагают уже и ниже 6%. Платежи по такой ставке может обслуживать семья даже с небольшим доходом, и приобретение недвижимости для домохозяйств видится вполне оправданным, поскольку арендовать жилье становится дороже, чем взять ипотеку и купить собственную квартиру. Поэтому мы большую ставку делаем на ипотеку, по итогам полугодия мы уже видим темп роста портфеля в нашем банке на треть.

Необеспеченное кредитование ожидаемо замедлится с 20% в предыдущие годы до 13 — 14%, и в основном это будет связано со снижением объема выдач новых займов.

Вероятнее всего, банки сосредоточатся на продуктах рефинансирования. Чтобы нарастить портфель в новых условиях, им придется менять продуктовую политику и развивать дистанционные каналы, считает Олег Попков: «Потребность в ресурсах у людей есть, в июне объем заявок на кредиты по сравнению с аналогичным периодом 2019 года в нашем банке вырос на 19%. Мы уже ввели оперативно возможность получения кредита без посещения офиса. Кроме того, мы существенно пересмотрели скоринговые модели».

Безофисное будущее

Активное проникновению дистанционных каналов продаж — не единственное новое решение, меняющее банковскую индустрию.

Ограничения во время режима самоизоляции заставили банки пересмотреть многие подходы к управлению персоналом и, как показала дискуссия, сейчас в банковском бизнесе идет анализ антикризисной практики и поиск возможностей применения решений в посткоронавирусной действительности.

— В нашем банке сейчас идет большая работа над выбором моделей организации труда, мы изучаем, какие функции можно вести в удаленном режиме, какие оставить в офисе, — рассказывает Наталья Алемасова. — Исходя из этого мы и перестраиваем работу подразделений в банке. Все это будет учитываться при планировании развития сети, колл-центра, ИТ-хабов. Но в целом количество рабочих мест в офисах будет сокращаться.

— Мы разделили сотрудников на две категории, — делится опытом Олег Попков. — Треть сотрудников головного банка работает в офисе, чтобы обеспечивать системность и непрерывность процессов, а 70% поделены на группы, которые работают в режиме 4/10: четыре дня в офисе,

На цифровые рельсы

Пандемия ускорила перевод бизнес-процессов в удаленные каналы коммуникации и в бизнесе, и в банках, отмечает директор сети офисов Райффайзенбанка в Екатеринбурге **Ольга Маутер**



— В период пандемии мы опросили владельцев малого бизнеса, и опрос показал, что ограничения, связанные с распространением коронавируса, не коснулись только трети представителей сектора. Лишь 2% смогли даже нарастить обороты и увеличить клиентскую базу, 65% столкнулись с убытками или другими негативными событиями.

Главным средством сохранить и поддержать бизнес стал перевод сотрудников и процессов в онлайн, полностью или частично. 16% опрошенных искали новые проекты, актуальные в данный момент, а основной бизнес поставили на паузу. Еще 13% сокращали сотрудников. 29% отметили, что в их бизнесе практически ничего не из-

менилось, ограничения их либо не коснулись, либо действовали непродолжительное время.

Ограничения вывели цифровые форматы и каналы работы с клиентами на первый план. Отчасти он был вынужденным, отчасти ускорил процессы, которые уже намечались. Активнее всего в цифровые каналы бизнес переводил бухгалтерию и обмен документами с банком и контрагентами, а также взаимодействие с налоговой службой и другими госорганами.

Карантин изменил и наши приоритеты: например, мы в банке долго думали над тем, чтобы сделать колл-центр удаленным, а из-за ограничений за несколько недель перевели его в такой формат. Кроме того, в этот период мы внедри-

формирование декларации в онлайн-бухгалтерии и бесплатную доставку справок и выписок, чтобы клиенты реже выходили из дома.

Большинство опрошенных владельцев бизнеса не пользовались кредитами на зарплаты и кредитными каникулами. 57% респондентов не хотят реструктурировать кредит или брать каникулы, опасаясь испортить кредитную историю. Только 8% получили отсрочку по кредитным платежам. Кредиты на зарплаты также нужны были не всем: получили такой заем около 3% опрошенных, 64% заявили, что пока обходятся своими силами, а 33% по разным причинам не получили заем.

После снятия ограничений большинство предпринимателей планируют возобновить активную работу. Самая популярная стратегия — вернуться к временно замороженным контрактам. Многие планируют продолжить работу в текущем режиме, потому что он оказался продуктивным — использовать элементы удаленной работы, цифровые сервисы и внешних подрядчиков для выполнения некоторых задач.

десять дней дома. То есть вся эта схема позволяет нам вести деятельность и офлайн, и онлайн. Это обеспечит режим общения с коллегами, потому что качество бизнес-процессов во многом еще зависит от сформировавшихся практик и привычек.

Банки немало инвестируют в обучение персонала, и именно в этом направлении удаленные технологии открывают новые возможности повышения эффективности банковской деятельности, считает управляющий филиалом ПСБ в Екатеринбурге **Ринат Иржанов**:

— Мы получаем возможность оптимизировать затраты за счет снижения расходов на транспорт, гостиницы и экономии времени сотрудников. Над другими процессами мы еще думаем, но органи-

зация обучения как минимум основного персонала в ПСБ однозначно перейдет в режим онлайн.

Сценарии будущего

Реализация бизнес-планов отдельных банков, как и сценарии развития банковской отрасли в целом, будут зависеть и от эпидемиологической ситуации, и от макроэкономических факторов. Согласно обновленному прогнозу Банка России, ВВП по итогам года снизится на 4,5 — 5,5%, общее сокращение инвестиций составит 5,7 — 7,7%. Прогноз основан на ожидаемой средней цене нефти на уровне 38 долларов за баррель и инфляции ниже 4%.

Краткосрочные прогнозы аналитических групп не сильно отличаются от ведомственных. Так, по мнению руково-

дителя Центра аналитики и экспертизы ПСБ **Николая Кащеева**, динамика цен на нефть во многом будет зависеть от волевых решений ОПЕК+ и маневра ключевых глобальных игроков нефтяного рынка:

— По моим оценкам, цена нефти в этом году будет держаться несколько выше 40 долларов за баррель, и это дает шанс сланцевым производителям существовать более-менее нормально, в этом случае рынок остается взвешенным. Цены на нефть, несмотря ни на что, продолжают оказывать существенное давление на соотношение доллара и рубля. На мой взгляд, в этом году доллар будет находиться в диапазоне 72 — 77 рублей. В целом по итогам года с учетом COVID-19 российская экономика просядет примерно на 5%.



Изменения на рынке депозитов

Светлана Ковалева, руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге

— Как меняется средний срок вклада?

— Сегодня средний срок, на который открывают вклады наши клиенты, — 285 дней. Но есть тенденция к увеличению. В частности, набирают популярность депозиты со сроком размещения 1,5 — 2 года. Они позволяют зафиксировать доходность на более длительный срок.

— Какая часть вкладов открывается дистанционно?

— Среди новых клиентов Абсолют Банка доля вкладов, открытых дистанционно, выросла с 6,2% в 2019 году почти до 50% в июле 2020 года. В интернет-банке «Абсолют Online»

и мобильном приложении «Абсолют Mobile» нашим клиентам доступен полный функционал, связанный с депозитами. Их можно открыть и продлить буквально в три клика. Отмечу, что играет роль не только удобство, но и выгода. Абсолют Банк дает клиентам дополнительную надбавку к действующим ставкам — 0,15% годовых за открытие вклада онлайн.

— Насколько уменьшилась доходность рублевых вкладов за год?

— За год в целом по рынку доходность рублевых вкладов уменьшилась на 1,5 — 2% годовых.

— Будут ли банки повышать ставки по вкладам?

— Из-за снижения ключевой ставки Центробанка в ближайшие месяцы все банки будут постепенно уменьшать ставки вслед за главным индикатором. Если у вас есть свободные денежные средства, то есть смысл открыть вклад и зафиксировать доходность на длительный срок.

— Какие типы вкладов наиболее популярны у вкладчиков?

— Почти 70% клиентов Абсолют Банка в Свердловской области выбирают классический депозит «Абсолютный максимум+» сроком на 1 — 2 года. Именно он позволяет «поймать» максимально высокий процент ставки. На втором месте по востребованности — «Растивклад». Это вклад с капитализацией процентов, его можно закрыть досрочно, и при этом ранее накопленные проценты не обнуляются.

— Как изменилась средняя сумма депозита за год?

— За год средняя сумма вклада в Абсолют Банке в Свердловской области выросла на 8%. При этом премиальные клиенты увеличивали суммы своих депозитов более активно — в среднем на 20%. Это говорит о высоком доверии к банку.

Взвешенный подход

И бизнесу, и банкам необходимо более пристальное внимание к оптимизации затрат и расчету рисков, считает председатель правления банка «Нейва» **Константин Левушкин**



— Наш банк всегда отличался консервативным подходом к формированию активов, мы никогда не стремились к агрессивному наращиванию портфелей. Это позволяет нам поддерживать устойчивость и надежность. И такая стратегия показывает эффективность: в 2019 году по результатам плановой проверки Банка России у нас был ноль рублей доначисления резервов по нашему розничному кредитному портфелю. Следуя этой стратегии, мы с 2017 года вообще прекратили кредитование малого и среднего бизнеса, потому что посчитали это направление невыгодным с точки зрения баланса соотношения риск/доходность/издержки. Но с конца 2019 года ЦБ РФ ввел серьезные регуляторные послабления для банков в кредитовании малого бизнеса, и мы увидели для себя возможность

вернуться на этот рынок. У нас сформировалась сильная клиентская база из числа частного регионального бизнеса. Эту категорию клиентов привлекает качество расчетно-кассового обслуживания в нашем банке, и мы решили предложить еще и кредитные продукты для поддержки оборотного капитала. Решение совпало с периодом введения жестких ограничений в стране, но, как оказалось, спрос на кредитные продукты со стороны бизнеса есть, и за два месяца мы сформировали кредитный портфель в объеме 350 млн рублей.

Конечно, в целом в экономике деловая активность снизилась. Наши наблюдения за клиентскими потоками показывают, что транзакционная активность клиентов в апреле просела до 60% от уровня марта. Но уже в мае началось восстановление: по ито-

гам мая этот показатель составил 80% относительно марта, в июне — 95%, по данным июля, показатель превышает мартовский уровень. То есть наши клиенты восстанавливаются, начинают работать.

Огромное влияние на банковский бизнес в этом году будет оказывать снижение ставок. Как мы видим, ключевая ставка снижается ускоренными темпами. Это приводит к компрессии процентной маржи и, соответственно, к снижению доходности банковского бизнеса. К тому же в целом фундаментально риск в банковском секторе увеличивается. Экономика не растет, а процентная маржа банковского сектора снижается. Но наши расчеты показывают, что консервативный подход не приведет к существенному увеличению риска в структуре общего портфеля банка.

Сейчас и бизнесу, и банкам необходима стратегия более пристального внимания к оптимизации затрат. В нынешней ситуации это как никогда важно. Особый акцент стоит делать на развитии дистанционных каналов продаж, что позволяет существенным образом снизить издержки. По итогам второго квартала доля дистанционных продаж банковских продуктов у нас существенно выросла.

Понятно, что этот сценарий не будет реализован, если завтра окажется, что вторая волна эпидемии — это реальность для всего мира. Слишком много в этом году неэкономических дестабилизирующих факторов.

При прогнозировании развития лобовой индустрии, в том числе и банковской, придется учитывать новые вызовы, и далеко не все они связаны с COVID-19. По версии многих экономистов, мир находит в конце большого экономиче-

ского суперцикла. Для России ситуация обостряется структурными диспропорциями экономики. Именно эти факторы в наибольшей степени будут формировать основу долгосрочных стратегий развития банковского сектора.

16+ XVI теннисный турнир на призы газеты «Коммерсантъ»

УРАЛЬСКАЯ ШЛЯПА

2020 4-6 сентября

Приглашаем участников и гостей турнира на спортивный уикенд

Коммерсантъ events Урал

ПЛОЩАДКА ТУРНИРА:
центр тенниса «Урал»,
Екатеринбург, Соболева, 5

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
PR & Events отдел ИД «Коммерсантъ-Урал», +7 (343) 287-37-05
events@kommersant-ural.ru

ООО «Свердловская областная федерация тенниса», ftennis@mail.ru
+7 965 503-33-33

Регистрация участников: **PRO-TENNIS.RU** +7 919 379 64 46, +7 965 503-33-33

Генеральный партнер



Организаторы турнира



Коммерсантъ



Партнеры

MOISEIKIN®
RUSSIAN LUXURY

SALE TENNIS.COM
МАГАЗИН ТЕННИСНЫХ ТОВАРОВ

БКС
Ультима
private banking



Рустэм Хабирович, как банковская индустрия региона прошла этап жестких ограничений?

— В начале введения режима самоизоляции мы анализировали состояние банковской системы и пришли к выводу, что индустрия проявит устойчивость к новым вызовам. В отличие от предыдущих кризисов, в самом банковском секторе нет предпосылок для генерации рисков. И прошедшие месяцы подтвердили это. Действия Банка России в этот период носили явно выраженный антикризисный характер, Банк России предпринял ряд важных шагов, направленных на то, чтобы обеспечить безболезненное прохождение сложного периода для компаний, населения и создать условия для последующего восстановления.

— Одним из основных факторов влияния на экономику за это полугодие стало снижение ключевой ставки. Как это проявляется в стоимости продуктов для населения и бизнеса?

— Действительно, Банк России, опираясь на преобладание дефляционных факторов в несколько этапов снизил ключевую ставку. Средневзвешенные ставки по кредитам в банках макрорегиона Урал и Западная Сибирь* снижаются вслед за изменениями ключевой ставки уже два с половиной года. Ставки по кредитам физическим лицам снизились с 2017 года с 15,6% до 11,5% годовых, юридическим лицам — с 12% до 8,5%. В апреле ставки на сроки свыше трех лет чуть выросли, и сейчас их снижение идет более медленными темпами: это обусловлено осторожными настроениями в оценке кредитоспособности заемщиков со стороны банков.

Снижение ставок происходит не только по причине смягчения денежно-кредитной политики. В этом году определенный эффект на средневзвешенный показатель оказывает введение государственных программ под-

Ирина Перечнева

Основа для восстановления

Банковский сектор Уральского региона показал устойчивость к кризисным явлениям, оснований для генерации рисков нет, уверен начальник Уральского ГУ ЦБ **Рустэм Марданов**

держки экономики в связи с реализацией льготных программ кредитования пострадавших от COVID-19 отраслей.

Естественно, мы наблюдаем и снижение ставок по депозитам, хотя понимаем, что очень сильное снижение ставки по вкладам может вызвать поэтапное сокращение объемов вкладов. Но пока мы этой тенденции не наблюдаем: рублевые вклады с апреля выросли на 5,5%. Частично на это повлияло предоставление поддержки со стороны государства нуждающимся категориям граждан. По нашим оценкам, бюджет компенсировал населению больше половины выпавших доходов.

— Как вы оцениваете динамику активных операций банков на территории Уральского региона?

— Несмотря на сложности, мы видим незначительное замедление темпов кредитования. На 1 июня совокупный портфель кредитов крупным заемщикам вырос на 8%, сегмент МСП показал рост на 15% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, общий портфель потребительских кредитов физическим лицам вырос на 12%, ипотека — на 10%. Мы отмечаем, что роль кредита в развитии жилищного строительства все ощутимее. Это вызвано несколькими факторами. Во-первых, ипотека для граждан становится дешевле, ставка по ипотеке под залог прав требований по договорам долевого строительства в июне в результате действия программы льготной ипотеки под 6,5% достигла 6,3%. Во-вторых, заработала система эскроу-счетов: за полгода количество счетов, открытых банками в Уральском регионе, выросло с 8,4 тыс. до 21,9 тысячи, а остатки на них увеличились с 18,4 млрд рублей до 50,3 млрд рублей. В рамках проектного финансирования на начало июля банками привлечено 124 млрд рублей.

— Какова динамика просроченной задолженности на Урале?

— Рост удельного веса просроченной задолженности юридических лиц мы увидели еще в конце прошлого года, к марту он замедлился, и в настоящий момент просроченная задолженность не растет. По круп-

ным заемщикам эта цифра не превысила 5%. В значительной степени на это влияет реализация программы реструктуризации задолженности в рамках антикризисных программ. В структуре портфеля физических лиц, начиная с апреля, мы видим незначительный рост, но пока он не критичен, при этом для ипотеки характерен по-прежнему низкий уровень просроченной задолженности.

— Какие форматы государственной поддержки наиболее востребованы клиентами банков региона?

— Наиболее востребованными оказались кредитные каникулы и кредиты под 2%. На конец июля заявки на реструктуризацию подали 14,2 тыс. предпринимателей на территории Уральского региона, кредитные каникулы представлены на общую сумму 15,3 млрд рублей. При этом сумма кредитов, реструктурированных банками по собственным программам, существенно выше — 65 млрд рублей. Возможностью отложить исполнение обязательств по кредитам воспользовались и граждане. Наибольшее количество запросов поступило по потребительским кредитам и кредитным картам. В суммарном выражении наибольшая часть реструктуризации пришлась на ипотеку (9,1 млрд рублей), на потребительские кредиты — 1,3 млрд рублей, на кредитные карты — 879 млн рублей. В целом масштаб реструктуризации по собственным программам банков в разы превышает объем каникул, предоставленных по 106-ФЗ.

Кроме того, банки получили очень много обращений на получение кредитов для сохранения занятости: на ссуды под 2% годовых в банки, работающие на территории Урала, было подано 39 тыс. заявок, 13 тыс. заявок банки получили на ссуды под ноль процентов.

— Еще до кризиса началось сокращение стационарных офисов банков. Процесс продолжится?

— На территории Уральского региона общее количество пунктов банковского обслуживания сократилось с 5666 в 2017 году до 4715 на 1 июля этого года. Но это не повлияет на обеспечение доступности финансовых услуг, потому что банки активно предпринимают усилия по развитию дистанционного обслуживания, это является сейчас приоритетом и для Банка России.

* Уральское ГУ Банка России осуществляет деятельность на территории Свердловской, Челябинской, Оренбургской, Курганской, Тюменской областей, Пермского края, Башкортостана, ХМАО, ЯНАО.

Теневой рынок сигарет захватывает Южный Урал

Теневой рынок потребительских товаров заметно вырос за период режима ограничений. Доля нелегальных сигарет увеличивается в 10 раз за считанные годы.



ПАНДЕМИЯ ПОДСТЕГНУЛА РОСТ КОНТРАБАНДЫ

В соответствии с докладом Минэкономразвития, российский рынок потребительских товаров постепенно восстанавливается после режима ограничений. Однако эксперты добавляют, что вместе с легальным сектором активно развивается и теневой товарооборот, особенно на рынке табачной продукции. Объемы нелегальных сигарет в продаже каждый год увеличиваются кратно, в частности на Южном Урале.

Режим ограничений придал импульс к скачкообразному росту теневого сегмента. К этой тенденции привели снижение покупательной способности населения и переход на потребительскую корзину меньшей стоимости. Пока многие торговые точки были закрыты, спрос на товары повседневной необходимости активно удовлетворяли в том числе торговцы дешевой нелегальной продукцией. Еще один фактор — пробелы в законодательстве, позволяющие насыщать российский рынок контрабандой.

НЕВИДИМЫЕ ГРАНИЦЫ

Основная доля нелегальной продукции попадает в Россию из стран ЕАЭС. Таможне приходится работать в условиях открытой гра-

ницы, где отсутствует пограничный контроль даже для грузового транспорта. Поэтому число пойманных нарушителей оказывается довольно невелико. Работу усложняет активная деятельность международных ОПГ.

Главный удар принимает Челябинская область. Правоохранители ведут борьбу с контрабандой всеми имеющимися силами, как следует из докладов, презентованных в Южно-Уральской торгово-промышленной палате 8 июля.

Станислав Васев, заместитель начальника таможни по экономической деятельности Челябинской таможни, рассказал, что на границе с Казахстаном осуществляют работу две межведомственные мобильные группы. В 2019 году таможенники проверили 2389 транспортных средств и выявили 355 688 пачек сигарет, немаркированных специальными марками Российской Федерации. На внутреннем рынке при участии сотрудников МВД выявлено 57 423 пачек сигарет, немаркированных акцизными марками.

Ежегодно отмечается увеличение количества не только проверенных транспортных средств, но и объема товарных партий, возвращенных в Республику Казахстан, а также количества возбужденных административных и уголовных дел. Роста результатов

удалось добиться благодаря привлечению дополнительных ресурсов. Однако до суда дошли лишь 42 административных и три уголовных дела, причем непосредственно таможней возбуждены всего три и один соответственно. Как добавил Станислав Васев, на сегодняшний день результаты работы зависят от участия МВД и Роспотребнадзора. При этом в первом полугодии 2020 года результаты проверок оказались значительно ниже — лишь 8 тысяч пачек нелегальных сигарет, что связывается с успешной работой в 2019 году. Однако, как заявил замначальника самарской таможни **Рустам Тунтаев**, поток нелегальной продукции не ослабевает в 2020 году.

Представитель МВД отказался от комментариев, однако его коллеги год назад заявляли о том, что работа ведется преимущественно в отношении крупных партий, когда появляются основания для возбуждения уголовных дел. Число таких дел ежегодно растет: в 2018 году — 40, в 2019-м — не менее 60.

Кроме того, полиции приходится бороться с еще одним каналом трафика, на этот раз с территории России. Речь о сигаретах из Белоруссии, которые криминальные группы развозят по всей стране. По практике правоохранителей, если транспорт с такими си-

гаретами незамеченным проезжает территорию приграничных регионов, то перехватить партию можно только на складе, и лишь, если он был в предварительной разработке. В противном случае груз развозится по городу, и изъять его становится совсем не просто, а текущий способ борьбы с розничной торговлей не дает большого эффекта. Проверки проводят несколько ведомств и зачастую точно, взаимодействие между правоохранителями оставляет желать лучшего, а если дело дойдет до суда, то у нарушителя есть хорошие шансы ограничиться штрафом в несколько тысяч рублей.

ВОПРОСЫ К КАЧЕСТВУ ОТЛОВА

С точки зрения представителей бизнеса, объем изъятых правоохранителями составляет всего небольшую часть теневого рынка. Так, оборот нелегальных сигарет на территории Челябинской области лишает бюджеты всех уровней 1,3 млрд рублей неуплаченных акцизов и НДС. Доля теневого сегмента рынка — 22%. Для сравнения, общая сумма потерь госбюджета превышает 100 млрд рублей при средней доли теневого сегмента в 15,6%, как посчитал ранее «Эксперт». По данным представителей табачных компаний, нелегальный рынок растет огромными темпами в кратчайшие сроки: «За период с 2017 по 2019 год доля нелегальной табачной продукции в Челябинске выросла в 10 раз», — сообщил **Роман Трошкин**, менеджер по работе с органами государственной власти JTI Россия. — Контрабандисты активно используют схему так называемого прерванного транзита: на территорию России въезжает фура с грузом сигарет без российских акцизных марок, но с пакетом официальных документов, с пунктом назначения — страна ЕАЭС или дальнего зарубежья. На самом же деле товар сгружается в России, а потом процедура транзита фиктивно закрывается в стране назначения».

Бизнес видит проблему и в пробелах законодательства, и в отсутствии инициативы на местах, отмечая, что даже в текущих условиях примеры успешной работы нередки. Тем более в 2020 году стало известно о существенном увеличении количества пресеченных поставок нелегальных сигарет, что говорит о том, что борьба с контрабандой и подделками и ранее могла быть более эффективной.

Кроме того, федеральные власти вновь стали обращаться к теме законодательных изменений. Так, Минсельхоз вновь выступил с инициативой по внесению поправок в Уголовно-процессуальный кодекс и ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака» с предложением ввести понятие «незаконного оборота табачной продукции», наделив правоохранителей правом уничтожать конфискат и средства его производства.

Однако в части других мер, давно предлагаемых и отраслью, и даже другими регуля-

торами, пока нет серьезного прогресса. Речь идет об ужесточении наказания за перемещение, производство и торговлю такой продукцией, установлении минимальной розничной цены для табачных изделий, наделении правоохранителей большими полномочиями, введении лимита на объем ввозимой табачной продукции физлицом и пр. Практически все эти меры могут быть приняты только на федеральном уровне, а регионам необходимо активизировать деятельность контрольно-надзорных и правоохранных органов для обеспечения эффективного пресечения распространения нелегальной табачной продукции.

Уже сейчас помочь в борьбе с нелегальными сигаретами может цифровая маркировка, хотя ритейлом новый инструмент пока воспринимается скептически. По словам директора по защите легального оборота продукции ЦРПТ **Максима Курганского**, маркировка является эффективным инструментом в борьбе с нелегальным продуктом: «Бизнес, граждане и правоохранительный блок уже получили первые результаты. Появилось на 30% больше табачных производителей, которые ранее не были заметны и известны. Система незамедлительно выявляет нелегальный товар. Для усиления эффекта необходимо развитие общественного контроля, реализуемого с помощью приложения Честный Знак, расширение полномочий МВД РФ по некоторым статьям КоАП РФ и неотвратимость наказания за оборот немаркированной и нелегальной продукции».

ЧЕМ РИСКУЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬ

Для потребителя проблема нелегального рынка менее очевидна. Дешевая нелегальная продукция не всегда имеет заметные отличия от качественного товара, а тот факт, что за каждым продавцом, в конце концов, стоит международная криминальная структура, не принимается во внимание. Упускается и тот факт, что более доходные категории нелегальной продукции позволяют развивать менее доходные, захватывая все большую часть рынка. Очень часто игнорируется по-

тенциальная угроза здоровью, которую могут причинить и контрафактные детские игрушки, и произведенные в подпольных цехах вода и сигареты.

Нелегальные сигареты также являются одним из факторов, влияющих на подростковое курение. **Светлана Чернышова**, Председатель Общественного совета по проблеме подросткового курения, рассказала о прямой зависимости количества нелегальных сигарет в продаже и доступности табака для подростков. Как показывает практика, торговые точки, реализующие контрафакт, продолжают игнорировать законы и готовы отпускать сигареты несовершеннолетним, не спрашивая документы. Из-за этого в среднем по России подросток может купить табак в восьми из десяти случаев. В Челябинске это девять из десяти случаев, что следует из мартовского исследования социологов, причем годом ранее показатель был заметно ниже.

Нелегальный оборот подвергает эрозии и сферу торговли. Когда посреди небольших торговых точек появляется недобросовестный ритейлер, соседи начинают либо терять оборот, а значит, деньги, либо сами постепенно расширяют ассортимент. Как рассказал Президент Ассоциации малоформатной торговли **Владлен Максимов**, в части сигарет ситуация особенно сложная, т.к. они являются товаром-маркером, по их стоимости потребитель определяет отношение к торговой точке. Практика показывает, что продуктовый магазин, победивший в этой ценовой гонке, начинает продавать не только больше сигарет, но и все остальные товары продуктовой корзины.

Для российской экономики значение борьбы с нелегальными сигаретами невероятно велико, это демонстрируют голые цифры. По объемам поступлений в госбюджет табачная отрасль уступает лишь нефтегазовому сектору. Только за 2018 год оборот табачной продукции принес казне почти 700 млрд рублей. Сейчас экономика теряет 15% этих сборов, но если темпы роста нелегального рынка сохранятся, то через год потери могут оказаться существенно выше.



Артём Коваленко

Полумеры для полимеров

Влияние пандемии на нефтегазохимическую промышленность оказалось менее негативным по сравнению с другими отраслями. Но рынок ожидают сложности, возникшие еще до коронакризиса и связанные с дисбалансом спроса и предложения



Загрузка «ЗапСибНефтехима» в первом полугодии в среднем составляла 65%. На полную мощность — 500 тыс. тонн полипропилена и 1,5 млн тонн полиэтилена в год — комплекс планирует выйти до конца текущего года. Реализация масштабного проекта выведет Россию в топ-10 мировых производителей базовых полимеров

СИБУР

Производство полипропилена в РФ за первые пять месяцев 2020 года увеличилось на 26% (по сравнению с аналогичным периодом 2019 года) и превысило отметку в 765 тыс. тонн. Загрузку мощностей нарастили четыре из восьми российских производителей. Основной прирост обеспечил «ЗапСибНефтехим» (холдинг «Сибур», Тюменская область) — 193,1 тыс. тонн. Комплекс введен в эксплуатацию в конце прошлого года и входит в пятерку самых масштабных мировых инвестпроектов отрасли. По итогам первого полугодия «ЗапСибНефтехим» выпустил более 206 тыс. тонн полипропилена и 507 тыс. тонн полиэтилена. Это позволило Сибуру увеличить объемы продаж полипропилена на 81,6% до 509 тыс. тонн по итогам полугодия, полиэтилена — на 100% до 551 тыс. тонн. Спрос на эти материалы значительно вырос в период эпидемии коронавируса: из полипропилена производят медицинские маски и защитные эпидемиологические костюмы, из полиэтилена — гигиенически безопасную упаковочную тару.

Компании оперативно отреагировали на потребности рынка в СИЗ — масках и защитной одежде. Так, одноразовые маски начал изготавливать Нижнекамскнефтехим. Был налажен выпуск защитных экранов для лица. Резко вырос объем производства антисептиков и, соответственно, спрос

на упаковку для них. Пример новых мощностей — запуск линии ПЭТ-флаконов на «Европласте». «Однако другие сегменты рынка полимеров сильно пострадали от ограничительных мер, введенных в рамках борьбы с пандемией. Остановкастроек, критическая ситуация в автомобильной промышленности, падение объемов продаж товаров народного потребления привели к резкому снижению спроса на полимеры. Так, по данным Росстата, производство изделий из пластмасс в апреле снизилось на 10% от уровня марта», — говорит ведущий эксперт Центра развития НИУ ВШЭ Анна Волкова.

Рынок крупнотоннажных полимеров в 2020 году столкнулся с полномасштабным кризисом, считает эксперт: «Из-за введенных ограничений по сдерживанию COVID-19 резко снизился спрос на полимеры и цены на них. Однако влияние пандемии было менее драматичным, чем в других секторах, поскольку пластики критично важны для обеспечения потребностей в товарах первой необходимости и медицинской продукции. Кроме того, недавний запуск новых производств позволил заместить подорожавший импорт и частично компенсировать негативный эффект от падения спроса на внутреннем рынке. Чтобы отрасль смогла восстановиться, необходимо создание условий для возрождения спроса на полимерную продукцию на внутреннем рынке РФ (первоочередная за-

дача) и сохранения инвестиционной активности в отрасли, поддержка экспортеров».

— Несмотря на снижение спроса и цен на большой список продукции (например, производители каучуков столкнулись со снижением спроса со стороны шинной промышленности в связи с парализованными в пик кризиса авторынками), в целом нефтегазохимическая промышленность проходит через кризис увереннее многих отраслей, — подтверждает аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев. — Бурно росла фармацевтика, увеличивался спрос со стороны медицинской отрасли. На этом фоне по данным за январь — май (более поздних данных Росстат пока не дал) в годовом сравнении в полтора раза выросло производство полимеров этилена в первичных формах и на четверть — полимеров пропилена и прочих олефинов в первичных формах.

— Для нефтепродуктов, которые являются сырьем для нефтехимии (нафты, СУГ — сжиженных углеводородных газов, и т.д.) снижение спроса будет значительно меньшим, чем, например, для транспортного сектора, — прогнозирует руководитель исследований нефтяного рынка Института энергетики и финансов Александр Титов. — Так, по оценкам IHS и JPMorgan, мировой спрос на полиэтилен в 2020 году сократится всего на 1% (г/г), что ниже общего снижения промышленного производства и мирового ВВП.

До пандемии предполагалось, что нефтегазохимия, которая создает такие продукты, как пластмассы, удобрения, химические волокна, резиновые изделия и упаковку, будет обеспечивать более 33% роста спроса на нефть в глобальном масштабе к 2030 году. Как коронакризис повлиял на перспективы сектора?

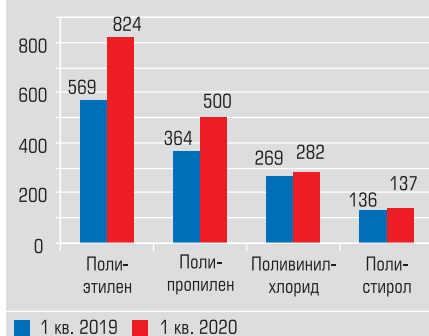
Успеть за потреблением ...

Российская доля на мировом рынке нефтегазохимии уже много лет колеблется на уровне 2%. Такая же доля сектора в отечественном ВВП. Скромные показатели для одной из ведущих по запасам и добыче углеводородов стран, учитывая постоянно растущий мировой спрос на полимеры. По оценкам Аналитического центра ТЭК при Минэнерго РФ, среднегодовые темпы роста потребления полиэтилена составят 3,7% в ближайшие 15 лет, что значительно превосходит темпы роста спроса на нефть и газ. Спрос в Китае и Азии в целом удвоится, в Индии — утроится, среднегодовой рост в развитых странах будет варьироваться в диапазоне 0,5 — 2%.

В Минэнерго уверены в способности российской нефтегазохимии закрыть около 10% прироста мирового спроса, если сделать отрасль инвестиционно привлекательной и построить конкурентоспособные про-

Производители полимеров нарастили выпуск продукции благодаря введению новых мощностей и увеличению спроса на группу товаров для дезинфекции

Объем производства полимеров в РФ по видам, тыс. тонн



Источник: НИУ ВШЭ, Росстат

изводства. В этих целях кабинет запустил несколько законодательных инициатив. Так, в июле правительство внесло в Госдуму поправки в Налоговый кодекс о введении с января 2022 года обратного акциза на этан и СУГ. По мнению авторов законопроекта, документ позволит создать стимулирующие налоговые условия для производителей товаров нефтегазохимии. Законопроектом также предусмотрена возможность применения дополнительного инвестиционного коэффициента, увеличиваю-

щего размер обратного акциза на нефтяное сырье при строительстве установок вторичной переработки (проектной мощностью не менее 300 тыс. тонн этана в год). Такие меры, по данным кабинета, позволят привлечь в отрасль около 3 трлн рублей (проекты на СУГ — 570 миллиардов, этан — 1,6 триллиона) и нарастить производство сырья до 65 млн тонн к 2030 году, что в 2,3 раза больше по сравнению с 2010 годом.

— По мере того, как нефть все меньше будут использовать в качестве топлива, возрастет ее роль как сырья для сложной переработки, — объясняет министр энергетики Александр Новак. — А добавленная стоимость при производстве продуктов нефтегазохимии минимум в 1,6 раза выше, чем в сегментах добычи нефти и газа, каждый вложенный в сектор рубль способен дать не менее четырех рублей мультипликативного эффекта на смежные отрасли.

Отраслевое сообщество убеждено, что обратный акциз нужно было вводить гораздо раньше. Перечень мер поддержки необходимо расширять и распространять их действие не только на производителей, но и на потребителей продукции. «Поддержка спроса на внутреннем рынке представляется первоочередной задачей. В первую очередь имеется в виду население, обеспечивающее спрос на конечную продукцию, и



Партнер проекта



**ТРУБНАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ**

Специальный проект «Экология»

Сентябрь — Первые результаты реализации
национального проекта «Экология»
в Уральском регионе

Контакт: **Колмогорова Елена**,
(343) 345-03-42 (72), kolmogorova@expertural.com

Ключевые игроки российского рынка нефтехимии

— Сибур (ЗапСибНефтехим, Томскнефтехим, Сибур-Химпром, Сибур-Кстово, Сибур-Тобольск, НПП «Нефтехимия», Полиэф): продукты базовой нефтехимии — этилен, пропилен, бензол, этилбензол, стирол;

— ГК «ТАИФ» (Нижнекамскнефтехим): этилен, пропилен, бензол, этилбензол, стирол;

— Казаньоргсинтез: этилен, пропилен, фенол, ацетон;

— Роснефть (Ангарский завод полимеров, Рязанская нефтеперерабатывающая компания, Новокуйбышевская нефтехимическая компания, Уфаоргсинтез, Башнефть-Уфанефтехим): этилен, пропилен, ксилолы, бензол, этилбензол, стирол, фенол, ацетон;

— Газпром (Газпром нефтехим Салават, Омский НПЗ, Полиом — СП с ГК «Титан», Сибуром, «Газпром нефтью», НПП «Нефтехимия» — СП с Газпромнефтью и Сибуром): этилен, пропилен, бензол, этилбензол, стирол, толуол, ксилолы;

— ЛУКОЙЛ (Саратоворгсинтез, Ставролен): этилен, пропилен, бензол.

Источник: «Рынок базовых продуктов нефтехимии», Центр развития НИУ ВШЭ

переработчики, представляющие в большинстве своем малый и средний бизнес, — детализирует Анна Волкова. — Крайне важна поддержка отраслей, формирующих спрос на полимеры: автомобилестроение, строительство и т.п. Также одним из ключевых инструментов, поддерживающим развитие рынка в кризис, являются государственные заказы. Яркий пример — Китай. Страна реализует кампанию «Новая инфраструктура», чтобы стимулировать экономику и внутренний спрос. С ослаблением карантина в стране открыли 90% строек, чтобы запустить процесс восстановления».

Еще одна важная задача — модернизация оборудования для углубленной переработки сырья, чего в реальных условиях нельзя представить без развития нефтегазового машиностроения. По словам замминистра энергетики **Павла Сорокина**, при объеме российского рынка нефтегазового машиностроения в 2019 году в 497 млрд рублей доля импорта в потреблении готовой продукции и технологий составила 45%: «Активная работа правительства РФ совместно с отраслевым сообществом индуцировала появление новых высокотехнологичных решений. С 2014 года в проекты импортозамещения вложено свыше 640 млрд рублей. Разработчикам отечественного оборудования важно учитывать консолидированный спрос и иметь возможность оперировать с отраслевыми техническими требованиями, сформированными с привлечением максимально широкого круга потенциальных потребителей как в России, так и за рубежом».

— По мере выхода мира из пандемии и, как следствие, существенного изменения конъюнктуры, инвестиции в более глубокую переработку могут стать переломным моментом для перехода в плоскость увеличения доли добавленной стоимости за счет внедрения более сложных и технологичных процессов, — рассуждает доцент кафедры экономической теории РЭУ им. Г.В. Плеханова **Олег Чередниченко**. — В случае такого развития событий трансформация производственных площадок будет неизбежна — это сегодняшнее требование рынка, и его неисполнение может привести к потере своей доли для тех игроков, которые будут топтаться на месте.

... не опоздать со сбытом

Крупнейшие в мире производители нефтегазохимии — Саудовская Аравия, США, ЕС, Япония, Китай, Иран — делают упор на создание технологических кластеров при активном участии государства. Главными инструментами поддержки выступают софинансирование инфраструктуры, налоговые каникулы, снижение государственных тарифов, фиксация цен на сырье. В РФ создание нефтегазохимических кластеров предусмотрено Энергетической стратегией до 2035 года, которую премьер **Михаил Мишустин** утвердил 10 июня. Центры глубокой переработки углеводородов с производственным ядром в виде крупных пиролизных мощностей (от 0,6 до 1 млн тонн по этилену и более) планируется запустить в Северо-Западном, Волжском, Западно-Сибирском, Каспийском, Восточно-Сибирском и Дальневосточном регионах.

Стратегия предполагает сокращение доли импорта крупнотоннажных полимеров на российский рынок до 15% к 2035 году, а также наращивание доли перерабатываемого сырья до 35% к аналогичному периоду (в 2018 году этот показатель составлял 23%).

Однако в период пандемии у бизнеса возникли опасения, что из-за снижения спроса на нефтегазохимическую продукцию и последовавшим за ним падением цен возникнут проблемы со сбытом, соответственно, сейчас нет смысла запускать несколько масштабных производств. Так, исполнительный директор Сибура **Сергей Комышан** на прошедшей в июле конференции «Нефтехимия России и СНГ» заявил, что в ближайшие три года прирост мировых нефтехимических мощностей будет в разы опережать прирост спроса: «Мы столкнулись с существенным снижением спроса на продукцию нефтехимии, на полимеры в частности, на фоне коронавирусного кризиса. Мы увидели падение объемов спроса на 6 — 8%, соответственно среагировали цены. При этом масштабный ввод производственных мощностей на

фоне кризиса практически не замедлился, а если замедлился, то на небольшом уровне. Поэтому тот профицит мощностей, который планировался, еще больше усугубляется кризисом. И мы это точно увидим в ценообразовании и маржинальности отрасли на ближайшие два-три года».

По данным исследования IHS, в 2020 году прирост этиленовых мощностей в мире может составить 12 млн тонн, тогда как прирост спроса оценивается всего в 3 млн тонн (прогноз до пандемии — 7 млн тонн). «Большая часть мощностей вводится в Китае и других азиатских странах. Мы можем говорить о том, что эти мощности точно будут введены. Можем увидеть отдельное торможение проектов в США, но тем не менее дополнительное предложение очевидно будет очень серьезно влиять на баланс спроса и предложения, на маржу отрасли в целом в ближайшие три года, — отметил Сергей Комышан. — И это то, с чем отрасль должна будет справиться за 3 — 4 года, видимо, за счет инструментов развития спроса и более скромного роста с точки зрения производственных мощностей».

— Динамика спроса на продукцию должна вернуться на траекторию роста по мере преодоления в мире последствий пандемии. Основные проблемы, с которыми могли столкнуться инвестиционные проекты в отрасли, — это удорожание стоимости импортного оборудования, а также рост долговой нагрузки, связанные с ослаблением курса российской валюты, — комментирует Алексей Калачев. — Если после пандемии ускорится предсказываемый энергопереход и произойдет замещение углеводородов возобновляемыми источниками энергии, промышленная политика России должна будет трансформироваться в сторону ускоренного развития перерабатывающих отраслей. Нефтегазовому сектору придется больше инвестировать в собственную нефтегазопереработку и увеличивать экспорт готовой продукции. Сейчас, по крайней мере так было до пандемии, две третьих добываемой в мире нефти используется в производстве топлива для транспорта.

— С учетом того, что с запуском новых мощностей рынок базовых полимеров стал частично профицитным (в случае отдельных полимеров этилена, пропилена, ПВХ), крайне важной является поддержка конкурентоспособности российских предприятий на внешних рынках, — резюмирует Анна Волкова. — В числе приоритетных мер — помощь в защите от протекционизма на локальных рынках, внесение изменений в механизм предоставления транспортных субсидий, включая компенсацию затрат на пролонгированное хранение товаров на складах третьих лиц (в частности в портах) в случае форс-мажора. ■

Ирина Перечнева

Антикризисный конструктор

Владение информацией об инструментах господдержки, анализ расходов на финансовый сервис, использование разных источников привлечения капитала и применение технологий организации труда — таковы рецепты управления компаниями в новых экономических условиях

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 31 — 35: 24 АВГУСТА — 13 СЕНТЯБРЯ, 2020

Российская экономика входит в новый кризис — необычный по характеру и масштабу экономический спад. Еще пару месяцев назад экономисты пытались построить посткризисные сценарии на основе сравнения опыта предыдущих кризисов. Сейчас очевидно, что предпринимателям потребуются специфичные решения. О том, какие методы можно применить в текущей ситуации, рассказали спикеры дискуссионного online-клуба ExpertTalks «Управление бизнесом в кризис», организованного АЦ «Эксперт» и журналом «Эксперт-Урал».

Стабильность ожиданий

В эпицентре нынешнего спада — малый и средний бизнес. Реакцию сектора на распространение вируса убедительно отражает Russia Small Business Index (RSBI), расчет которого РСБ вместе с «Опорой России» ведет с 2014 года.

Рассказывает руководитель Центра аналитики и экспертизы РСБ **Николай Кашеев**:

— Эти замеры весьма адекватно, на наш взгляд, характеризуют реакцию малого и среднего бизнеса на кризис, вызванный эпидемией. По результатам опросов, по итогам июня мы получили общее значение индекса 45. Это указывает на дальнейшее снижение активности в сегменте малого и среднего бизнеса, но заметное замедление этого тренда. Для сравнения: на пике конкоравирусных ограничений, в апреле, индекс был на уровне 38,5 пункта, это — исторически минимальное значение.

По словам Николая Кашеева, индекс строится на основе четырех составляющих — продажи, кадры, инвестиции и доступность кредита:

— По продажам RSBI за июнь показал очень низкое значение в 34,6 пункта, однако на историческом минимуме в апреле было 22,2. Между тем продажи и в июне оставались крайне слабыми, рост индекса в целом обеспечили не фактические показатели, а ожидания бизнеса на ближайшие три месяца. Впервые с февраля число субъектов малого и среднего предпринимательства, ожидающих увеличения выручки, превысило число ожидаю-

щих сокращения в ближайший квартал. С февраля 2020 года почти все опрошенные ожидали сокращения оборотов на протяжении квартала. В июне ситуация изменилась.

Кадровая составляющая RSBI показала 37,4 пункта на минимуме в апреле и 48,6 в июне:

— Темпы сокращения численности работников в июне упали, количество предприятий МСБ, планирующих увольнять сотрудников, сократилось до 18% против почти 40% в мае. Но кадры вообще были слабым звеном малого и среднего бизнеса в последние годы. Эта компонента довольно волатильна, так что 48,6 пункта для нее — не что-то чрезвычайное, — рассказывает Николай Кашеев.

Расчет компоненты RSBI-инвестиции за июнь дал показатель 49,3 пункта. «Здесь мы видим улучшение ожиданий, на ближайшие три месяца сокращать инвестиции собирались 10% опрошенных, а увеличивать — 25%. Мы считаем, это неплохой показатель, если, конечно, ожидания выльются в практические действия», — говорит эксперт.

Четвертая составляющая индекса RSBI — доступность кредитов — давно находится в положительной зоне в целом, однако в период эпидемии опросы указали на значительное количество отказов по кредитам, что предсказуемо в такой ситуации.

Опрос в июне относительно ожидаемых изменений в бизнес-климате в сегменте МСБ дал обычный срез. Самая большая доля респондентов, а таких традиционно около 70% (и в этом июне тоже), считала, что никаких изменений ожидать не стоит. «Я бы не отнес этот вывод к разряду оптимистичных, — итожит Николай Кашеев. — Тем более что доля «инертных» респондентов остается стабильно высокой уже длительное время».

Информация как инструмент

Владение информацией о возможностях государственной поддержки можно отнести к разряду инструментов управления компанией в текущий кризис. Тем более что во все предыдущие кризисы государственная политика строилась преимущественно вокруг поддержки крупной про-

мышленности. Государство давало передышку корпорациям в виде отсрочки по налогам или обслуживанию банковских кредитов, предоставляло льготные кредиты. Малому бизнесу перепало немного. Сейчас такая помощь впервые в истории предоставлена для большой прослойки предпринимателей.

Значительный набор мер поддержки внедрен и по инициативе регионов.

По словам заместителя директора Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП) **Валерия Пиличева**, фонд оперативно ввел в линейку специальные льготные займы для микропредприятий. Заем «Антикризисный» по ставке 4,25% на сумму до 300 тыс. рублей сформирован под целевое назначение — выплату заработной платы, погашение задолженности по арендным платежам и будущие арендные платежи. Фонд выдал 190 таких займов на сумму 52 млн рублей.

Вторым шагом стало введение займа «Новый старт» по ставке 2,125% годовых на сумму до 500 тыс. рублей. «Этот вид займа также предназначен для оплаты аренды, заработной платы и пополнение оборотных средств и других целей, — рассказывает Валерий Пиличев. — На данный момент фонд выдал 75 займов на 33 млн рублей. При этом фонд продолжал выдавать все свои стандартные займы и с начала года финансовая поддержка бизнесу в виде займов была оказана на общую сумму в 848 млн рублей».

Учитывая сложную ситуацию в бизнесе, фонд сразу ввел инструменты реструктуризации действующих займов.

— К моменту введения режима самоизоляции у нас общий портфель займов состоял из 1288 ссуд, и к нам стали обращаться владельцы фитнес-центров, парикмахерских, ресторанов, которые были вынуждены остановить бизнес, — говорит Валерий Пиличев. — В ответ на их запрос мы предложили предпринимателям реструктурировать их задолженность перед фондом. Всего мы нашли возможность дать отсрочку по исполнению обязательств по обслуживанию 297 займов на сумму почти 500 млн рублей. Также по инициативе губернатора предприниматели, зарегистрированные в качестве



Николай Кашчев: «Индекс RSBi указывает на замедленные снижения активности в сегменте малого и среднего бизнеса»



Валерий Пиличев: «СОФПП оперативно ввел в линейку специальные льготные займы для микропредприятий и инструменты реструктуризации действующих займов»



Наталья Алемасова: «Банки смягчают условия по кредитам, мы заинтересованы в том, чтобы наши клиенты возобновили деятельность после режима ограничений»

самозанятых, получили единовременные разовые выплаты социального характера.

Сегодня бизнес не приостанавливает деятельность и думает о планах развития, о чем говорит большой объем обращений, связанных с развитием экспорта, констатирует Валерий Пиличев:

— Предприниматели активно ищут способы выхода на новые рынки, в том числе и с помощью каналов электронной коммерции. Многие через наш центр поддержки экспорта выставляют свою продукцию на различные международные площадки через eBay, «Алибаба», Ozon.

Счет и учет

Бизнес-модели многих компаний построены на основе использования внешних источников финансирования. Грамотное управление финансами в условиях кризиса, по мнению управляющей филиалом банка «Открытие» в Свердловской области **Наталии Алемасовой**, становится важной составляющей антикризисных стратегий:

— Компании привыкли использовать для пополнения оборотных средств банковские кредиты. Но это не единственный инструмент. В некоторых случаях стоит поискать резервы внутри предприятия, и сэкономленные таким образом средства направить на текущие потребности. Один из таких способов — оптимизация расходов на банковское обслуживание. Сегодня почти все банки, имеющие качественные программы интернет-банка, сформировали опции учета расходов клиентов на банковские услуги. Это означает, что можно проанализировать объем затрат на проведение платежей, снятие наличных и другие операции. Если окажется, что текущие расхо-

ды гораздо выше, чем могут предложить другие банки, можно попросить у банка более выгодные условия. Тем более что сейчас большинство банков предлагают разные тарифные планы для разных типов бизнеса.

Кроме того, банки массово предлагают клиентам дополнительные опции, например, начисления на остатки на счетах или кешбэк за расчеты по бизнес-карте. По мнению Наталии Алемасовой, пандемия резко подтолкнула развитие функционала бизнес-карт:

— Многие клиенты стали избавляться от привычки ходить за наличными в офис, они увидели, что гораздо удобнее провести эту операцию через банкомат. Большинство банков встроили в функционал бизнес-карт прием наличных от юридических лиц, пополнение счета. Все это можно делать, минуя общение с банковским специалистом и сохраняя время для основной деятельности. Кроме того, большинство банков, и банк «Открытие» в том числе, предлагают кешбэк, который тоже может служить дополнительным источником экономии.

Если все-таки возникла необходимость в дополнительных денежных средствах в обороте, стоит тщательно изучить рынок кредитования МСП, рекомендует Наталья Алемасова:

— Ставки за последние несколько месяцев снижаются, удлиняются и сроки кредитования. Мы предлагаем кредиты на текущий момент до десяти лет. Стоимость кредита зависит от суммы, срока кредита и обеспечения. Естественно, банк будет оценивать финансовое состояние клиента. Но банки постепенно смягчают условия — мы тоже заинтересованы в том, чтобы наши клиенты возобно-

вили деятельность после режима ограничений и смогли развиваться.

Занимай иначе

Возможность альтернативы всегда делает бизнес устойчивее: для управления финансовыми потоками можно использовать не только банковский кредит, но и облигации. Раньше такой способ привлечения капитала был доступен только крупным компаниям. «Однако благодаря активной политике Банка России по популяризации этого инструмента стало все больше эмиссий компаний среднего и малого бизнеса, — говорит исполнительный директор по рынкам долгового капитала Финансового ателье GrottBjorn **Максим Чернега**. — По экспертным оценкам, на российском рынке объем облигаций, выпущенных небольшими заемщиками, то есть с объемом эмиссии менее 1 млрд рублей, составляет порядка 30 — 40 млрд рублей».

Максим Чернега выделяет несколько преимуществ облигационных заимствований:

— Во-первых, это повышенная гибкость управления; во-вторых, привлечение денежных средств происходит от большого количества инвесторов, а значит, эмитент не зависит от одного крупного кредитора; в-третьих, влияние кредиторов на заемщика в принципе ограничено; в-четвертых, нет необходимости предоставлять залог. Важно, что государство предоставляет субъектам МСП льготы, позволяющие снизить затраты на обслуживание займа. Минэкономразвития компенсирует часть затрат на выпуск в размере до 1,5 млн рублей и субсидирует ставки купона в размере 70% ставки рефинансирования.



Сергей Самойлов: «Один из вызовов для собственника бизнеса — как организовать удаленную работу специалистов по продажам и контролировать ее качество»

Банк России для обеспечения доступа к рынку облигационных заимствований небольших компаний из регионов снял многие барьеры, тем не менее выпуск биржевых облигаций доступен далеко не всем. Московская биржа, которая осуществляет регистрацию выпусков биржевых облигаций, предъявляет определенные требования к эмитентам. Небольшие локальные компании могут использовать коммерческие облигации: они размещаются среди ограниченного круга частных и институциональных инвесторов, а эмиссионные документы не требуют регистрации на бирже или в Банке России. По приблизительным оценкам, объем этого сегмента на российском рынке сейчас составляет около 10 млрд рублей.

Безусловно, со стороны эмитента требуются определенные условия, в частности это готовность раскрыть информацию о себе, подчеркивает Максим Чернега:

— Инвестор должен понимать, за счет чего эмитент будет возвращать ему денежные средства. Эмитенту необходимо продемонстрировать стабильный денежный поток. Кроме того, у компании должны быть понятная модель бизнеса, команда профессионалов, прозрачная структура владения активами и безупречная репутация.

Дистанцируйся

Ограничения, связанные со сдерживанием распространения коронавируса, способствовали более глубокому проникновению в бизнес-менеджмент цифровых технологий. О том, как безболезненно перевести управленческие процессы в дистанционный режим, рассказывает заместитель руководителя макрорегиона Урал по продажам MANGO OFFICE Сергей Самойлов:

В основе управленческих практик — скорость реакции на внешние вызовы и перестройка бизнес-процессов

— Главный урок, вынесенный из продолжительного периода удаленной работы, — применение технологий позволяет поддерживать бизнес-процессы. С их помощью можно обеспечить качество коммуникаций, это позволит любому сотруднику выходить на связь из любой точки не со своего мобильного, а с рабочего телефона. Лучше всего эту задачу решают облачные АТС. Просто принимать звонки по рабочим номерам из дома недостаточно, для переноса всех процессов и коммуникаций из офиса домой нужен запуск полного спектра инструментов: видеоконференций, корпоративного мессенджера, средств контроля качества работы сотрудников и т.д. К примеру, в случае перевода части сотрудников на удаленный режим, видео будет заменять все личные



Максим Чернега: «Чтобы занимать ресурсы на рынке облигаций, компания должна быть готова к раскрытию информации и иметь безупречную репутацию»

встречи, поэтому нужно выбрать один качественный сервис для всей компании. Нужна система, позволяющая продемонстрировать экран, презентации, сразу обмениваться обратной связью, подключить к дискуссии внешних людей. Причем плохо, если сотрудники используют десятки площадок одновременно: планерка по одному сервису видеосвязи, а обсуждение дальнейших вопросов в другом мессенджере. Все коммуникации стоит выстраивать в «едином окне».

Один из вызовов для собственника бизнеса — организация удаленной работы специалистов по продажам, персонала, который должен приносить компании денежный поток. Сергей Самойлов делится своим опытом обеспечения своевременного выполнения обязанностей и контроля за качеством работы:

— Мы закрываем эти проблемы с помощью нашего контакт-центра MANGO OFFICE. Функционал облачной платформы позволяет руководителю в режиме реального времени отслеживать работу менеджеров по продажам: контролировать время разговоров, качество исполнения функции продаж, количество общения с клиентами. Кроме того, в режиме онлайн система выдает информацию о наиболее продуктивных сотрудниках, что помогает постоянно поддерживать их мотивацию. В конце дня видим выгрузку вплоть до минуты: каким типом деятельности человек занимался, работал он реально или нет. Наша компания перевела часть персонала в дистанционный режим четыре месяца назад, и никакой разницы ни с точки зрения показателей, ни с точки зрения процесса мы не почувствовали. Наши клиенты даже и не узнали, что менеджеры работают удаленно.

Приложение «Строительство»



Ирина Перечнева

Кирпичик к кирпичику

Сектор жилищного строительства держит темп благодаря дешевой ипотеке и технологическим решениям банков и застройщиков

Именно сейчас сложилась ситуация для выгодного решения жилищного вопроса: стоимость ипотеки рекордно низка, цена и ассортимент недвижимости максимально привлекательны. Но надо учитывать: снижение реально располагаемых доходов и рост безработицы могут свести на нет все эти преимущества. К такому выводу пришли участники круглого стола «Срываем маску: поствирусное лицо рынка недвижимости», организованного онлайн АЦ «Эксперт» и журналом «Эксперт-Урал» в рамках проекта Expert Urban Talks.

Окно онлайн

Общий экономический негатив, связанный с девальвацией рубля, не прошел мимо строительных объектов, период полтора-месячного карантина тоже оставил след в виде ломки производственных и логистических цепочек. Однако сильного обвала темпов ввода жилья в Екатеринбурге не произошло, констатирует вице-президент Уральской палаты недвижимости **Эдуард Богданов**:

— Пик объемов строительства на рынке жилья Екатеринбурга мы фиксировали в конце 2019 года, тогда было введено 3078 тыс. кв. метров. Это связано с тем, что девелоперы наращивали базу для безболезненного перехода на новую модель финансирования долевого строительства. По итогам второго квартала 2020 года

объем строящегося жилья в Екатеринбурге составил 2508 тыс. кв. метров. Большинство компаний выдерживают сроки сдачи, несмотря на сложности и ограничения, связанные с COVID-19.

На Урале массовой остановки строительства в период режима самоизоляции не произошло. Так, в Тюменской области работы на объектах затормозились только на две недели, с 28 марта по 13 апреля: «Как только было выдано разрешение на возобновление строительства, застройщики быстро нагнали отставание. Поэтому мы идем в прежнем графике сдачи объектов. Сейчас у нашей компании в стадии строительства находится 76 тыс. кв. метров», — говорит руководитель PR-службы Группы компаний «ТИС» **Алла Власова**.

В условиях самоизоляции застройщикам было критически важно поддержать интерес покупателей. Девелоперы, по словам Анны Власовой, практически сразу начали искать маркетинговые и технологические решения:

— Мы быстро перешли к онлайн-формату совершения сделок, предложили клиентам «карантинную скидку» в 1% на все квартиры и апартаменты — она действовала с 28 марта до конца мая.

К апрелю стоимость ипотеки начала снижаться вслед за ключевой ставкой, а введение льготной государственной программы (ипотека под 6,5% годовых и ипотека для молодых семей) увело ставку

ипотечных продуктов на минимум, свидетельствует управляющий директор по ипотеке Уральского филиала ВТБ **Алина Буслова**:

— Средневзвешенная ставка по данным Банка России составила 7,51%. Это исторически самый низкий уровень. Еще год назад мы предлагали ипотечные продукты под 10% годовых и более.

Чтобы удовлетворить возросший запрос потребителей в условиях ограничений, игроки рынка ускорили перевод бизнес-процессов и коммуникаций в дистанционный режим. Активизировались и банки. Так, в апреле ВТБ первым из банков, по словам Алины Бусловой, провел полностью дистанционную онлайн-выдачу ипотеки:

— Четыре месяца мы отрабатывали технологию с группой компаний ПИК. За это время клиенты провели более 750 сделок почти на 4 млрд рублей, сейчас мы масштабируем этот формат работы.

— Мы вводим партнерский личный кабинет и развиваем дистанционные каналы принятия заявок. Прорабатывается также технология электронной регистрации закладной, — рассказывает заместитель руководителя Центра ипотечного кредитования банка «Открытие» в Свердловской области **Юлия Смирнова**. — В целом COVID-19 показал значимость скорости реакции банков на внешние изменения и способность к адаптации.

Ипотека на готовое жилье

Светлана Ковалева, руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге рассказывает о том, будет ли в Свердловской области расти доля ипотечных сделок с вторичной недвижимостью после завершения ипотеки с господдержкой



— Уже в начале августа доля выдач ипотеки на новостройки стала снижаться. Ряд банков уже «закрывал» прием новых заявок по госпрограмме и выдает только одобренные ранее кредиты. Одновременно с этим «оживает» рынок готового жилья. В этом случае влияют фактор «отложенного спроса» и тренд на снижение ставок. Так, Абсолют Банк недавно снизил ставки по стандартным ипотечным программам до 8,1% годовых,

поскольку мы последовательно развиваем свои собственные программы и улучшаем условия по ним. У готового жилья несколько важных преимуществ перед новостройками. Это жилье в формате «здесь и сейчас», заселиться в квартиру можно практически сразу после сделки. Ключей от новостройки в среднем приходится ждать около года, а в это время надо и где-то жить, и одновременно выплачивать ипотеку.

Готовую квартиру гораздо проще найти в районе с развитой инфраструктурой. Наконец, «цена вопроса». Средняя цена квадратного метра в екатеринбургских новостройках существенно выше, чем в готовых квартирах, — 73 тыс. рублей и 82 тыс. рублей соответственно. Поэтому на одну и ту же сумму на вторичном рынке можно купить квартиру большей площади, чем на первичном. Кроме того, большая часть квартир в строящихся домах продается с чистовой отделкой, а не «под ключ». Это значит, что придется дополнительно потратиться на покупку отделочных материалов для стен, пола, потолка, на межкомнатные двери и сантехнику. На монтажные и отделочные работы тоже. По нашим прогнозам, после официального завершения программы ипотеки с господдержкой доля ипотечных сделок на вторичном рынке увеличится до 70 — 75% от общего числа.

Пандемия как фактор

Об уникальной ситуации на рынке жилья и кредитования рассказывают его участники

Время покупать

Коммерческий директор
ГК «FORTIS Development»
Руслан Музафаров:



— Июль 2020 года на строительном рынке сильно отличается по многим параметрам. По итогам этого месяца в нашей компании объемы продаж в два с лишним раза превысили плановые показатели. Основной вклад в динамику вносит ипотека. В структуре продаж 75 — 84% сделок совершаются с участием ипотечного кредита. Это говорит о том, что на рынок приходит новая категория покупателей, это люди, которые, может быть, вообще не задумывались о приобретении жилья, но, просчитав все возможности, решили воспользоваться уникальной ситуацией на рынке жилья и кредитования. Как показывают расчеты, средняя экономия за счет низкой ставки ипотеки в рамках государственной программы при приобретении квартиры в новостройке Екатеринбурга составляет около 1 млн рублей. Если использовать материнский капитал, экономия составляет еще 613 тыс. рублей. Кроме того, при покупке первого жилья владелец квартиры имеет возможность получить налоговый вычет и возмещение уплаченного НДФЛ. В совокупности экономия составляет около 2 млн рублей. По моему мнению, государственная политика целенаправленного стимулирования строительного рынка в текущих экономических условиях показывает свою эффективность. По статистике на строительный сектор завязано около 10% ВВП, и это задает основу для развития всей экономики.

Безусловно, много будет зависеть от способности строительного сектора удовлетворить разные запросы потребителя. В последние два месяца мы видим тенденцию вымывания ассортимента квартир на рынке. У каждого застройщика в этом направлении своя стратегия. «FORTIS Development» ориентируется на жилье класса «Комфорт плюс», это не столь массовая застройка, мы специализируемся на реализации интересных проектов в уже освоенных районах города. Сейчас в стадии реализации проект жилого комплекса «Основа», в проработке еще больше пяти разных проектов. База для долгосрочного роста в этом направлении заложена: многие наши проекты будут выходить в следующем году. Поэтому мы рассчитываем на рост продаж.



застройщик «РГС-Академическое»

Павел Петриченко:

— Мы придерживаемся принятых бизнес-планов. На этот год заложен существенный рост и по объему продаж, и по количеству сделок. И для этого есть основания. За последние три года объем продаж в нашей компании вырос в два раза, средняя цена квадратного метра увеличилась на 7,5%.

Это связано прежде всего с кардинальным изменением продукта в Академическом, который учитывает современные тенденции, предпочтения и финансовые возможности покупателей. Немаловажную роль играет и государственная поддержка ипотеки. Сегодня среди наших покупателей, которые используют заемные средства, около 80% выбирают семейную и ипотеку с господдержкой.

Продуктовые инновации глубже, и их влияние на потребительское поведение также ощутимо. Сегодня в Академическом можно приобрести любое жилье — от компактной студии до просторной двухуровневой квартиры. Оборудование дворов, благоустройство — все это также вышло на совершенно новый уровень.

После успешного запуска в одной из локаций района квартир, меблированных кухнями мирового бренда Nolte Küchen, мы движемся дальше и планируем предложить покупателям полностью меблированные квартиры. Именно этот запрос сейчас все чаще предъявляет потребитель.

Кроме этого, механизм частно-государственного партнерства позволяет обеспечивать одновременное строительство в Академическом жилья и социальной инфраструктуры, что также привлекательно для покупателей.

Все эти факторы говорят о том, что именно сейчас можно и нужно решать жилищный вопрос: стоимость ипотечных продуктов низкая, цена и ассортимент недвижимости максимально привлекательные, Банк России снижает ключевую ставку.

Таким образом государство, застройщики, банковский сектор решают одну из сложнейших социальных проблем — обеспечить жильем население страны. Кроме того, строительный сектор является

Кардинальное
изменение продукта
и продуктовые
инновации

Заместитель
генерального директора
АО Специализированный

ся локомотивом экономики и обеспечивает рабочие места во многих других отраслях.

Мы полагаем, что у компании есть потенциал для роста как минимум на 100 тыс. кв. метров каждый год. Для регионального рынка это очень высокий темп. Безусловно, мы не исключаем влияния форс-мажорных обстоятельств, в мире сейчас много неопределенностей. Но объективных экономических факторов для разворота тренда на рынке жилья мы не видим.



Юлия Широкова:

Пандемия
стартапам
не мешает

Начальник отдела
маркетинга уральского
филиала компании
«ЮИТ Санкт-Петербург»

— В период пандемии мы завершили сразу несколько крупных проектов: в марте открыли продажи квартир во второй очереди жилого комплекса «Suomen ranta» рядом с парком им. Маяковского и в двух домах в жилом районе «Балтым-Парк»; в апреле стартовали продажи нового жилого комплекса «Vektori» в Железнодорожном районе; в мае — нового дома в жилом квартале «Рифей» в Верхней Пышме. Кроме того, в апреле были введены в эксплуатацию два очередных жилых дома в «Балтым-Парке».

Поскольку передача этих квартир пришлось на период жестких ограничений, связанных с пандемией, мы оперативно находили новые технические решения для выполнения стандартных процедур. К примеру, провели информационное собрание для наших дольщиков посредством Microsoft Teams. Более 50% общего числа клиентов приняли в нем участие. Передача квартир, конечно, в основном проходила традиционным образом, но и здесь мы нашли новый подход: для дольщиков нескольких квартир была организована дистанционная приемка с использованием видеозаписи, одну квартиру мы даже передали в режиме онлайн.

Процессы диджитализации мы настраивали давно, но, может быть, не слишком смело их внедряли. Изоляция и переход на удаленный режим работы ускорили запуск новых технологий. Мы очень быстро реализовали многие идеи и продолжаем их совершенствовать, в частности активно используем электронную регистрацию, клиентов принимаем по онлайн-записи, проводим видеоконсультации.

Портрет в интерьере

Запуск государственных программ изменил «лицо» заемщика.

— Снижение ставки и, что особенно важно, первоначального взноса стимулирует приток на рынок новых покупателей. Раньше эти люди, возможно, и не решились бы приобрести недвижимость.

К примеру, сейчас многие домохозяйства задумались об отселении взрослых детей, — замечает Алина Буслова.

— В структуре нашей клиентской базы стало заметно больше семей и детьми. Как известно, сейчас государство выплачивает материнский капитал уже на первого ребенка, и многие используют его в качестве

первоначального взноса именно для улучшения жилищных условий, — подтверждает влияние госпрограмм Юлия Смирнова.

Предпосылок для снижения качества клиентской базы банки пока не видят. Так, уровень отказа по заявкам в ВТБ составляет как и раньше 15%, говорит Алина Буслова.

Пандемия как фактор

Об уникальной ситуации на рынке жилья и кредитования рассказывают его участники

Программа господдержки жилищного сектора полностью себя оправдала

Руководитель ипотечного центра ПСБ в Екатеринбурге

Антон Сандалов:



— Мы не увидели падения интереса к ипотеке даже в самые сложные периоды жестких ограничений. Это связано прежде всего с формированием востребованной продуктовой линейки. Банк ПСБ одним из первых запустил ипотеку с государственной поддержкой. В рамках этой программы ставка по кредиту составляет 5,85% годовых. Это позволило нам не только сохранить текущие объемы предоставления ипотечных кредитов, но и увеличить выдачу. По сравнению с прошлым годом объем выдач в первом полугодии 2020 года вырос на 20%.

Безусловно, в период пандемии клиенты столкнулись с определенными сложностями, в частности с ограничением передвижения. Кроме того, банк был вынужден пересмотреть риск-модели, что помогло сохранить качество кредитного портфеля и не увеличивать рост просроченной задолженности.

Государство уверенно держит курс на поддержку рынка новостроек, и это позволяет нам постоянно совершенствовать продуктовую линейку. Уже после запуска государственной ипотечной программы

ПСБ увеличил максимальный размер лимита кредитования на одного заемщика. Для Екатеринбурга он ранее составлял 3 млн рублей, сейчас — 6 млн рублей. Еще одна очень важная новация, расширяющая доступность ипотеки, — снижение первоначального взноса с 20% до 15%. По всем экспертным оценкам, программа государственной поддержки жилищного сектора себя полностью оправдала, и все участники рынка рассчитывают на ее продление. Это позволит ПСБ в партнерстве с ведущими строительными компаниями и дальше участвовать в развитии рынка жилья региона.

Первичное vs вторичное = ипотечное

Директор сети офисов Райффайзенбанка в Екатеринбурге **Ольга Маурер:**



— Будущее и строительного, и ипотечного рынков зависит в числе прочего от предпочтений россиян при выборе квартир. Мы проанализировали, что думают о приобретении новостройки 68% россиян.

Главными причинами выбора нового жилого фонда для респондентов стали психологический фактор новизны (важно, что в квартире до них никто не жил), планировка и более выгодная цена. Приверженцы старого фонда считают самым значимым факто-

ром выбора цену, удобное расположение района, а также проживание рядом с родителями и друзьями.

При этом большее количество выбравших новое жилье отдадут предпочтение просторным квартирам: в трехках собирается жить 37% любителей новостроек в сравнении с 34% тех, кто намерен купить квартиру во вторичке.

Квартира будущего должна быть площадью более 50 кв. метров, но для четверти респондентов достаточны и меньшие размеры жилья — 30 — 50 кв. м. В форматах отделки квартир покупатели предпочитают предчистовую и чистовую. Недвижимость совсем без ремонта или полностью обставленные квартиры интересуют меньшинство.

Не менее значима, чем планировка, для будущих владельцев новых квартир инфраструктура дома. Для тех, кто выбирает новостройку, намного более важны закрытый двор без машин (29% vs 23%) и наличие парковки (54% vs 43%). Люди, выбирающие вторичку, внимательнее к школе и детскому саду у дома (66% vs 55%), а также удаленности от транспортных магистралей (31% vs 26%).

Помимо классических требований ко двору собственного дома, многие участники опроса отмечали высокие требования к функциональности и экологичности придомовой территории. Так, в топ-5 пунктов попали концепции «двор без машин» и «зеленый двор». Для каждого десятого оказались важны пункты раздельного сбора мусора.

71% любителей новой недвижимости и 61% — вторичной планируют приобретать ее в ипотеку. ■

Откройте финкошелек

Платежеспособность домохозяйств во многом определяется наличием уже имеющейся недвижимости. Но возможности ее задействования тоже ограничили режим самоизоляции.

По статистике Уральской палаты недвижимости, сегмент вторичного жилья в объемах сделок вырос за второй квартал года только на 0,4%. Сейчас на вторичном рынке в базе Уральской палаты недвижимости предлагается около 7,8 тыс. квартир.

Между тем «вторичный рынок формирует первый взнос для покупки квартир у застройщика — именно так и создается финансовый кошелек, который затем может стать основой для получения ипотеки», говорит директор «Бюро ипотечных технологий» ЦН «Северная казна» **Елена Мяло.**

— Да, банки совершенствуют отдельные процедуры, риэлторы освоили процессы онлайн-показов квартир, мы научились заключать предварительные договоры и получать деньги дистанционно. Для этого банки предоставляют различные формы аккредитивных расчетов, работает система электронной регистра-

ции через выездные МФЦ. Но до сих пор не решен вопрос электронной подписи такого важного документа, как закладная, мы не можем подписать ее дистанционно, потому что это бумажный носитель, — подчеркивает Елена Мяло.

На уровне отдельных банков проблема прорабатывается. Технологию электронной регистрации закладной, как рассказывала Юлия Смирнова, создают в банке «Открытие». ВТБ, по словам Алины Бусловой, запустил электронную регистрацию нескольких видов закладных: «Сервис реализуется на платформе застройщиков. Она позволяет регистрировать сделки на вторичном рынке без выпуска закладной».

Однако это серьезная проблема, которая волнует все риэлторское сообщество, и такой сервис нужен в масштабах всей банковской системы, считает Елена Мяло:

— Необходимы комплексные технологии коммуникаций между всеми участниками сделки на вторичном рынке. Для этого нам нужно организовать эффективное взаимодействие кредитных организаций и риэлторского сообщества по созданию онлайн-решений на вторичном рынке жилья. Это позволит всему рынку

в будущем снимать внешние риски в связи пандемией.

А такие риски могут реализоваться: угроза второй волны распространения вируса вполне реальна, и это один из серьезных вызовов для рынка жилищного строительства на второе полугодие, считают участники рынка.

Без масок

Спрос в первом полугодии во многом поддерживался благодаря накоплениям домохозяйств, но влияние этого фактора может быть исчерпано. Временная остановка сервисного сектора весной этого года отразится на платежеспособности небольшой части потенциальных покупателей. Пока статистика неутешительная. Во втором квартале реально располагаемые доходы населения снизились на 8% в годовом сравнении. Сопоставимый провал был только в 1999 году. Количество безработных уже выросло в 3,7 раза.

Рынок рассчитывает на продолжение государственных ипотечных программ, однако снижение реально располагаемых доходов и рост безработицы не смогут компенсировать даже самые низкие ставки по ипотеке. ■

Павел Кобер

Пробьет ли коронакризис бетонную стену

Уральские инвесторы идут на риск, но от проектов производства строительных материалов не отказываются



В августе на площадке «Екатеринбург-Экспо» начались работы по устройству фундамента первого объекта Универсиады-2023. Им станет трехсекционное общежитие, рассчитанное на проживание около 1700 спортсменов. Всего планируется построить пять таких зданий, которые должны быть введены в эксплуатацию уже в 2022 году. В каждом предусмотрены, помимо комфортных жилых зон, офисы глав делегаций с рабочими кабинетами, медицинские кабинеты, а также и ледогенераторные (лед может пригодиться в случае травм у спортсменов). После проведения Универсиады общежития передадут УрФУ, в них будут жить студенты вуза. Генподрядчиком строительства объектов Универсиады в соответствии с распоряжением правительства РФ является «Синара-Девелопмент».

— Перед нами поставлена сложная задача: построить порядка 240 тыс. кв. метров

в достаточно сжатые сроки. Для этих целей потребуется произвести порядка 160 тыс. кубометров железобетонных изделий, — цитирует корпоративная пресс-служба генерального директора «ЛСР. Недвижимость — Урал» **Владимира Крицкого**. — Но мы уверены, что справимся с миссией. Универсиада должна стать знаковым событием в истории Екатеринбурга, и мы приложим все усилия, чтобы обеспечить комфортное проживание всех участников студенческих игр.

Со своей стороны, производители строительных материалов рассчитывают, что строительство в столице Урала масштабных объектов Универсиады-2023, на подготовку к которой планируется потратить 58,5 млрд рублей, не только загрузит мощности собственного производственного актива «ЛСР. Строительство — Урал» (завод по выпуску комплектов железобетонных изделий в Екатеринбурге), но и станет одним из драйверов развития отрасли в регионе.

Еще более важный драйвер для производителей стройматериалов — жилищное строительство, которое в период коронакризиса демонстрирует разнонаправленную динамику. Так, в Свердловской и Тюменской (с автономными округами) областях объем сданного жилья в первом полугодии 2020 года сократился по сравнению с тем же периодом прошлого года соответственно на 5% и 24,9%. Другие соседи по региону, напротив, показали рост: Челябинская область прибавила 12,6%, Пермский край — 12,3%, Башкирия — 3,8%.

В Екатеринбурге сегодня реализуется несколько проектов комплексного освоения территорий: в микрорайонах Академический и Солнечный, Новоколыцковский и Изумрудный бор. Для софинансирования строительства детских садов, школ и улиц в Солнечном и Академическом Минстрой Свердловской области ежегодно привлекает около 2 млрд рублей федеральных

средств. В июле этого года советом по улучшению инвестиционного климата при губернаторе одобрен новый проект комплексного освоения территории «Исток» в Октябрьском районе Екатеринбурга. Проект, рассчитанный на застройку более 4 тыс. гектаров, будет реализовываться совместно компанией «Принцип» и Корпорацией развития Среднего Урала. Всего до 2040 года здесь планируется построить 4 млн кв. метров жилья (в многоэтажных и коттеджных кварталах будет проживать около 150 тыс. человек) и более 2 млн кв. метров индустриальной и логистической недвижимости. Новый микрорайон предполагает также развитие дорожной и транспортной инфраструктуры. Уже сегодня ведется проектирование улиц, дорог, которые будут сопряжены с основными транспортными магистралями, такими как Тюменский тракт и Екатеринбургская кольцевая автодорога. Общий объем инвестиций в проект оценивается более чем в 250 млрд рублей.

В рамках нацпроекта строителям Свердловской области необходимо к концу 2024 года ежегодно вводить более 3 млн кв. метров жилья (для сравнения, по итогам 2019 года сдано менее 2,4 млн квадратов). Но будущее проектов жилищного строительства на перспективу 2021 — 2022 годов остается туманным. На это пока не может повлиять даже правительственная программа льготной ипотеки до 6,5%: она введена как антикризисная мера и действует только до 1 ноября 2020 года, вопрос о ее продлении не решен.

Зацементированные намерения

Уже в марте этого года эксперты прогнозировали в ближайшей перспективе спад спроса на кирпич, бетонные и железобетонные блоки, но сохранение спроса на отделочные материалы (см. «На финише — отделка», «Э-У» № 14 от 30.03.2020). Так оно и происходит. К примеру, погрузка цемента на Свердловской железной дороге за январь — июль 2020 года в сравнении с тем же периодом прошлого года упала на 15,3% до 1,66 млн тонн, в то время как погрузка других строительных грузов, напротив, выросла на 8,7% до 14,2 млн тонн. Аналогичная ситуация за семь месяцев складывается и на Южно-Уральской железной дороге: здесь погрузка цемента сократилась на 8,1%, других строительных грузов — прибавила 7,8%.

В целом на российском рынке цемента производство в июне 2020 года уменьшилось к июню прошлого года на 8,7%, отгрузки — на 8,4%. За семь месяцев 2020 года в сравнении с тем же периодом прошлого года по стране отмечено снижение железнодорожной отгрузки цемента на 9,2%, железобетонных изделий и кон-

Производители стройматериалов рассчитывают, что строительство объектов Универсиады-2023, на подготовку к которой планируется потратить 58,5 млрд рублей, станет одним из драйверов развития отрасли

струкций — на 10,7%, гипсового камня — на 8,1%, стекла — на 2,3%, гипса — на 4%, извести — на 2,5%.

Между тем эти обстоятельства не останавливают Атомстройкомплекс от инвестиций (порядка 4 млрд рублей) в строительство в Сысертском районе Свердловской области цементного завода «АСК Цемент», где будет организован полный цикл производства серого и белого цемента — от помола сырья до отгрузки готовой продукции. Здесь уже завершены общестроительные работы, смонтированы узлы и агрегаты, проведена пусконаладка оборудования. В июле на промплощадке состоялось подключение собственной электроподстанции 110/10 кВ, которая обеспечит электроснабжение нового завода. Минстрой России выдал Атомстройкомплексу разрешение на врезку в магистральный газопровод «Бухара — Урал» со строительством отвода для газоснабжения завода. Начало выпуска продукции «АСК Цемент» ожидается осенью этого года.

Коронакризис не остановил и других уральских инвесторов. Так, в августе этого года на территории опережающего социально-экономического развития «Новотроицк» в Оренбургской области осуществлен пуск Новотроицкого содового завода. Предприятие рассчитано на выпуск свыше 150 тыс. тонн сухих строительных смесей, 100 тыс. тонн строительной извести и 100 тыс. тонн кальцинированной соды в год. Общий объем инвестиций в проект составляет свыше 3 млрд рублей, целевой заем в миллиард рублей на строительство завода выделил Фонд развития моногородов. На все организационные, проектные и полевые работы ушло чуть больше двух лет.

В июле Минпромэнерго Башкортостана сообщило о планах компании «Изо-стер» открыть в Стерлитамаке производство безопасного закаленного стекла. «Для этого на площадке действующего производства стеклопакетов планируют открыть дополнительные цеха с современным зарубежным оборудованием. Благодаря новому комплексу в Башкортостане появится продукция собственного производства», — отмечается в сообщении. Общий объем вложений в проект оценивается в 108 млн рублей. Ожидается, что правительство республики окажет проекту господдержку в виде компенсации курсовой разницы при закупке оборудования.

В Озерске Челябинской области на ПО «Маяк» (предприятие госкорпорации «Росатом») в июле 2020 года начали строить бетонный завод — провели заливку основных фундаментов. На предприятии рассчитывают, что ввод завода в эксплуатацию позволит не только стабильно выполнять все производственные программы «Маяка», но и не зависеть от качества, сроков и объемов производителей и поставщиков бетона. В качестве оптимального варианта выбран стационарный бетонный завод ELKOMIX 60 турецкого производства, который может работать круглосуточно и выдавать до 50 кубометров бетона в час различных марок. Все производственные процессы комплекса будут автоматизированы со штатом персонала всего из трех человек. Первую партию товарной продукции завод должен выдать уже в конце 2020 года. Причем бизнес-план «Маяка» по производству бетона не ограничивается выпуском основного продукта. На площадке завода планируется создать участок по производству железобетонных изделий — колец, бордюров и другой необходимой продукции для предприятия, а также и для внешних заказчиков.

Для производителей стройматериалов наступили нелегкие времена, но инвесторы, похоже, рассчитывают на скорое возвращение к докризисному уровню спроса. ■

Артем Коваленко

Гора не идет к БСК

Жителям Башкирии удалось отстоять шихан — геологоразведочные работы приостановлены. Но окончательного решения о его судьбе нет



Волнения на Куштау закончились после вмешательства главы республики. По его оценкам, степень агрессии и ожесточенности возле Куштау была запредельная, агрессия была с двух сторон

Подножие шихана Куштау — одной из трех уникальных известняковых гор на юге Башкирии — в августе стало местом столкновения экологов и представителей «Башкирской содовой компании» (БСК, крупнейший производитель кальцинированной и пищевой соды в России). Акция началась еще 3 августа, когда на Куштау стартовали предварительные работы по вырубке леса. Экозащитники и местные жители разбили палаточный лагерь. По данным российского Гринпис, сотни людей приехали к шихану, чтобы противостоять его уничтожению: «БСК начала вырубать лес на шихане и планирует добывать там известняк для производства соды. В прошлом году компания получила лицензию на разработку Куштау. Поскольку он единственный из оставшихся трех шиханов покрыт лесом, власти РБ предоставили компании лесной участок в аренду. Однако леса Куштау, согласно лесохозяйственному регламенту, относятся к лесопарковой зоне, где по Лесному кодексу запрещена добыча полезных ископаемых. Жители республики добиваются для Куштау статуса особо охраняемой природной территории. Шиханы — остатки рифов древних морей. Они сильно отличаются от окружающих степных ландшафтов. Благодаря этому, на них образовались уникальные сообщества растений и животных. Только на Куштау ученые насчитали более 40 видов животных и растений, занесенных в Красные книги России и РБ».

Гринпис направил обращение в Генпрокуратуру России: «Добыча известняка приведет к полному уничтожению шихана, среда обитания редких и исчезающих видов будет нарушена. А значит, такие действия запрещены российским законодательством. Когда-то было четыре шихана — один из них, Шахтау, полностью уничтожили во время добычи».

По рассказам местного населения, 4 августа вместе с рабочими БСК на шихан приехали сотрудники ЧОП и полицейские, активисты заблокировали доступ спецтехники к горе, перекрыв дорогу личными автомобилями: «Конфликт затянулся на несколько дней, лагерь был разрушен, несколько человек задержано». Основные события развернулись 15 — 16 августа: защитники соорудили баррикады на месте бывшего лагеря и стали прорываться через колючую проволоку, установленную вокруг шихана. В соцсетях появилось видео, на котором стражи порядка оттесняют несколько десятков людей. На этом же видео есть кадры, на которых экозащитники бросают в сторону сотрудников ОМОН части заграждения. Очевидцы утверждают, что в этот момент у подножия собрались около 2 — 3 тыс. человек, которым удалось удержать позиции на баррикадах.

Одновременно на Куштау проходил флешмоб «Достали!» в защиту БСК. По данным БСК, в акции приняли участие 3 тыс. человек, большинство — сотрудники компании. «Они пришли на флешмоб, чтобы высказать свое мнение, сказать “Нет!” тем, кто препятствует работе завода, кто пытается лишить город стабильности и посеять смуту среди горожан, — объясняют на предприятии. — В последнее время по отношению к компании и сотрудникам развернулась настоящая информационная война. Намеренное разжигание конфликта — это инструмент, с помощью которого так называемые защитники горы хотят добиться одного — закрыть БСК».

— Они нас достали, достали наше предприятие, — заявил генеральный директор БСК **Эдуард Давыдов**. — Двадцать лет нас гоняют из угла в угол: Каран, Худолаз, Траутау, Юрактау... Мало того, что теперь гонят с Куштау, так хотят сделать нас врагами республики, врагами страны.

Работники БСК потребовали от экологов

очистить участок, который необходимо готовить под геологоразведку.

16 августа в ситуацию вмешался глава РБ **Радий Хабиров**, который приехал на место столкновений и призвал участников разойтись: «На Куштау никто не зайдет, никакие работы вести не будут, пока мы не найдем компромиссное решение. Воевать — хватит, больше никому не позволим... Сегодня БСК уйдет первой, уберет технику... Большая часть полиции тоже уйдет. Ребят, которых задержали, мы постараемся выпустить (по разным данным, было задержано от 50 до 80 человек. — *Ред.*). Там задержали не только активистов, но и тех, кто выступал в поддержку БСК...».

Радий Хабиров также поддержал предложение активистов о создании Координационного совета по вопросу Куштау, раскритиковал республиканский кабмин и муниципальные власти: «То, что произошло на Куштау, — это наша с вами недоработка. Это недоработка моей администрации, потому что надо внимательнее изучать мнение людей, смотреть, в чем они нуждаются. Это безусловная недоработка блока промышленности, который должен оценивать перспективы работы предприятия. Это недоработка всех глав муниципалитетов — с людьми надо работать вживую, а не из своих кабинетов. Обращаю внимание главы Ишимбайского района. Если в деревнях вокруг шиханов такое ожесточенное отношение к власти, к вам лично — надо думать. Значит, не оказали до конца внимание. Дороги между деревнями ужасные. Надо заниматься...».

По факту волнений будет проводиться проверка. По словам заместителя прокурора РБ **Виктора Логинова**, «в любом случае действиям всех лиц, которые принимали участие, будет дана оценка — с какой бы стороны они ни были, кого бы ни защищали, в каких бы должностях ни находились».

18 августа на встрече с активистами Радий Хабиров рассказал, что «все необходимые решения (по Куштау. — *Ред.*) были приняты еще в прошлом году на правительственной комиссии, где мы довольно ожесточенно спорили. После этого был протокол, было принято решение, что весной можно заходить на гору. Потому что надо разрабатывать, там есть определенные сроки. Потом одно, другое, третье. Где-то в начале августа БСК приняла решение туда заходить». Член Совета при Главе РБ по правам человека **Рауфа Рахимова** на этой же встрече заявила, что компромисса по Куштау не будет: «Нужно будет искать альтернативу, это всем ясно. Иначе мы к общему знаменателю никогда не придем. Мира не будет. Люди будут бастовать... Альтернатива, которую предлагают ученые — **Исхак Фасхутдинов**, **Марс Сафаров** и другие, — это Худолазское или любое другое месторождение. Их и надо рассматривать. Гумеровское ущелье тоже не является компромиссом».

Перспективы и риски споров в суде общей юрисдикции

Особенно полезно
в ситуации с COVID-19

Когда полезно

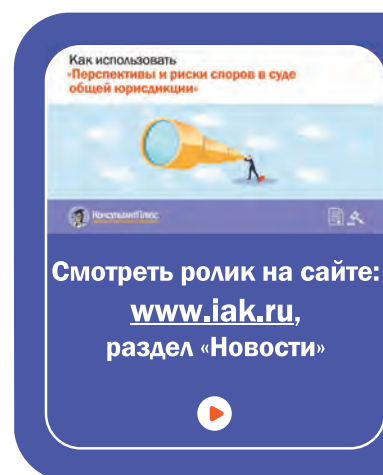
- в малознакомых спорах в суде общей юрисдикции – разобраться с нуля
- в спорах, по которым уже судились ранее, – посмотреть актуальную практику

Рассмотрены споры

- **интересные организациям:**
трудовые, административные
(в том числе за нарушение санэпиднорм),
по розничной купле-продаже
- **важные для руководителей и владельцев бизнеса:**
по займам, НДФЛ, банковские, по недвижимости
- **по бытовым ситуациям:**
разводы, жилищные, страховые

Поможет сторонам

- оценить судебную перспективу спора
- подобрать формулировку требования
- узнать условия удовлетворения и отказа в иске
- изучить примеры доказательств по делу
- получить примеры судебных решений



Рассмотрено
> 60
категорий споров
> 900
ситуаций



Для кого

юристы коммерческих и бюджетных организаций,
страховых компаний, банков, управляющих компаний



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

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

28 сентября

20 ЭКСПЕРТ
2000–2020 УРАЛ
ЛЕТ

BUZZ 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