

20 ЭКСПЕРТ

2000 — 2020 УРАЛ

ЛЕТ

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

14 — 20 ДЕКАБРЯ 2020 № 50 — 51 (835)

Эволюция госуправления

**Прежде чем
менять в системе
управления
аналоговые
процессы на
цифровые,
требуется изменить
саму систему**



Лидеры рынка грузовых авто	20
Почему выросли цены на жилье и что будет с льготной ипотекой	21
Между свободой, безопасностью и контролем: модель посткризисного развития	27

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор

Артём Коваленко

Научный редактор

Ирина Перечнева

Ответственный секретарь

Вера Симачова

Редакция

Павел Кобер (редактор отдела промышленности)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),

Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Выпускающий редактор Павел Кобер

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

Коммерческая служба Елена Колмогорова (коммерческий директор), Юлия Разина (заместитель коммерческого директора), Сергей Рамзин (директор по развитию)

Помощник директора Ольга Юсупова

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Заместитель директора по исследованиям Елизавета Ульянова

Исследования Сергей Звякин, Павел Кузнецов,

Александр Курячий, Татьяна Печенкина, Сергей Селянин,

Кристина Чукавина, Полина Юровских

Мероприятия Светлана Дроздова, Ольга Захарова

Веб-сайт Елена Дик, Сергей Селянин

Группа «Эксперт»

Генеральный директор Михаил Нелюбин

Исполнительный директор Владимир Морозов

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Борис Каган

Медиахолдинг «Эксперт»

Главный редактор Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

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

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

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

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

Издатель: ООО «Эксперт-Урал»

Адрес издателя: 620062, Екатеринбург,

ул. Малышева, д. 105, офис 6.21

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

(343) 345-03-42

Подписка для предприятий:

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

8 800 200 80 10 (звонок бесплатный)

Знак информационной продукции: 16+

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 ПАО «Можайский полиграфический комбинат», 143200, МО,

г. Можайск, ул. Мира, д. 93. Тираж 10 550. Цена свободная

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

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

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



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



Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ / 4

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ / 8

ТЕМА НОМЕРА

ЧИНОВНИКОВ НА АЛГОРИТМЫ / 10

Цифровая трансформация государства не должна быть самоцелью. Цель — рост качества работы государства для его внешних бенефициаров — людей и бизнеса. А это очень сложная задача, требующая существенных перемен в философии госуправления

РУССКИЙ БИЗНЕС

КРАСИВО ПОДЪЕХАЛИ / 15

Российские продажи новых грузовиков в целом сократились, но отечественные автопроизводители демонстрируют чудеса изворотливости, увеличивая свою долю на рынке

ПОКАЗАТЕЛИ ХОРОШИЕ / 18



Президент РФ Владимир Путин провел в Тобольске совещание по стратегическому развитию нефтегазохимической отрасли и обсудил с губернатором Тюменской области Александром Моором точки регионального роста

КВАДРАТНАЯ СПИРАЛЬ / 20

Программа льготной ипотеки увеличила доступность жилья. При этом обострились проблемы



строительной отрасли и диспропорции на рынке недвижимости

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ПРИГЛАШЕНИЕ НА КАЗНЬ / 27



Острый этап кризиса российский бизнес преодолел благодаря технологичности и опоре на собственные силы. Для поиска ответов на вызовы посткризисного развития нужен общественный диалог, убежден директор по экономической политике НИУ ВШЭ Юрий Симачев

ПОЗИЦИЯ / 30

ЧИТАЙТЕ В ИТОВОМ НОМЕРЕ:

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ И ТРЕНДЫ «КОВИДНОГО» ГОДА
ЧЕЛОВЕК-2020

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ В ЭПОХУ КОРОНАКРИЗИСА

Московский офис:

Москва, ул. Правды, 24
(новый газетный корпус), 6-й этаж

Уральский офис:

Екатеринбург,
ул. Малышева, 105, оф. 608

Северо-Западный офис:

Санкт-Петербург,
Лермонтовский проспект, 43/1

Тюменский офис:

Тюмень, ул. Циолковского, 13



Предложение
актуальных тем
для обсуждения
в профессиональном
кругу



Прямой выход
на целевую
аудиторию



**Остаться
в центре
событий***



Успешное
позиционирование
компании на рынке

Реализация широкого
спектра возможностей
онлайн и гибридных
мероприятий

Продвижение
руководителей
компании
в качестве экспертов



* Коммуникативные площадки любого уровня и форматов —
подробности на сайте www.acexpert.ru

Контакты: 8-800-222-40-01, (343) 345-03-78 (72)

Ольга Захарова, ozaharova@acexpert.ru

Светлана Дроздова, drozdova@acexpert.ru

КОРОТКО

Качканарский ГОК обеспечил себя сырьем

Евраз Качканарский ГОК произвел первый взрыв рудного блока на новом Собственно-Качканарском месторождении (СКМ) титаномагнетитовых руд на склонах горы Качканар в Свердловской области.

— Это историческое событие для Евраз Качканарского ГОКа, Качканара и всей Свердловской области, — отметил вице-президент Евраза, руководитель дивизиона «Урал» **Денис Новоженев**. — Ввод в работу нового месторождения позволит нам пополнить запасы выбывающего Гусевгорского месторождения титаномагнетитовых руд и обеспечить стабильную работу не только КГОКа, но и Евраз НТМК.

Для подготовки к вскрытию СКМ построены два перегрузочных пункта на 6,5 млн тонн руды каждый, на которые самосвалы будут доставлять руду из забоя. Для доставки руды на фабрику построены железнодорожные пути, проведена реконструкция железнодорожной станции «Северная», смонтированы высоковольтные и кабельные линии электропередачи. На реализацию первой очереди развития Собственно-Качканарского месторождения Евраз направит 6,4 млрд рублей. Месторождение будет обрабатываться одним карьером. Ожидается, что к 2024 году добыча руды из карьера составит 13 млн тонн в год. При разработке СКМ будет дополнительно создано 135 рабочих мест. Исходя из потребности предприятия в 60 млн тонн в год, запасов сырья хватит более чем на 100 лет.

Чусовая без хрома

Компания «Русский хром 1915» (Первоуральск, входит в MidUral Group) в текущем году вложила 115 млн рублей в предотвращение негативного воздействия ранее накопленных отходов ПО «Хромпик» (предшественник «Русского хрома 1915»). В том числе 50 млн рублей направлено на сохранение и улучшение природной среды реки Чусовой. По словам исполнительного директора «Русского хрома 1915» **Андрея Климанского**, система скважинного дренажа и отделение очистки хромсодержащих стоков предприятия позволяют перехватывать и очищать от хрома до 98% подземных и поверхностных вод, загрязненных исторически накоплен-

ными отходами. Это предотвратит попадание в водоемы и снизит содержание химического элемента в Чусовой ниже предельно допустимой концентрации.

Данные независимых лабораторий, в частности ФГБУ «Уральское УГМС», а также проведенные в 2020 году гидрогеологические изыскания на предмет загрязнения поверхностных и подземных вод ранее накопленными отходами ПО «Хромпик», показывают высокую экологическую эффективность проводимых «Русским хромом 1915» мероприятий. В настоящее время «Русский хром 1915» совместно с ведущими научными организациями ведет разработку технологий переработки отходов, чтобы ликвидировать объекты накопленного вреда ПО «Хромпик» и полностью рекультивировать нарушенные земли. Реализовать проект предприятие планирует за счет собственного капитала с участием федеральных целевых средств в рамках государственной программы «Обеспечение химической и биологической безопасности РФ» на 2021 — 2025 годы.

Гидравлика под российские реалии

Руководство Уральского завода гидравлического оборудования «ГидроНТ» объявило о планах вложить 302 млн рублей в создание в Белоярском районе Свердловской области производства гидравлической аппаратуры по принципу цифровых двойников. Здесь планируется построить производственные здания, смонтировать новое оборудование и организовать 20 рабочих мест. Инвестор рассчитывает на получение финансовых и иных мер государственной поддержки.

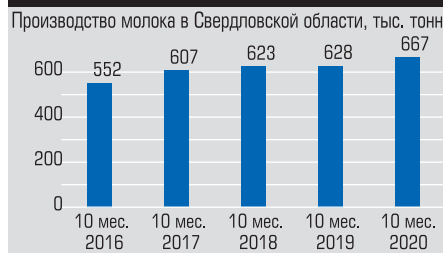
— Мы детально изучили гидравлическое оборудование иностранного производства в российских условиях и столкнулись с рядом нюансов. Зарубежная гидравлическая аппаратура быстро изнашивается в наших климатических условиях, ее переналадка обходится дорого. Мы нашли решения, как можно модернизировать оборудование так, чтобы оно не уступало в качестве и было полностью адаптировано под условия работы в наших реалиях, — пояснил суть проекта директор «ГидроНТ» **Владимир Ежов**.

Произведенные заводом изделия могут использоваться в автодорожной и сельскохозяйственной технике, спецтранспорте, на морских судах, самоходных подъемных платформах, при производстве горношахтного и нефтегазодобывающего оборудования и во многих других областях, где требуется применение гидропривода. Открыть производство планируется в 2023 году.

Множатся животноводческие фермы

В Свердловской области в этом году построены и модернизированы 11 животноводческих ферм более чем на 3 тыс. голов крупно-

За четыре года объемы выросли на 21%



Источник: Росстат

го рогатого скота. Всего в строительство комплексов аграрии вложили 211 млн рублей собственных средств, субсидии из областного бюджета на строительно-монтажные работы, приобретение техники и оборудования составило 73 млн рублей. Так, в селе Криулино Красноуфимского округа сельхозпредприятие «Простор» завершило строительство животноводческой фермы и молочного блока стоимостью 42 млн рублей. В следующем году предприятие намерено построить еще один комплекс на 200 коров, установить в молочном блоке специальное холодильное оборудование — танк на 8 тонн молока.

По данным областного министерства АПК, в Свердловской области с 2011 года при бюджетной поддержке построено 142 объекта молочного животноводства на 29 тыс. скотомест. В ближайшие три года аграрии намерены построить, реконструировать и модернизировать еще 34 объекта молочного животноводства на полмиллиона скотомест.

Спецодежда для Башкирии

Московская компания «БС» подписала соглашение с правительством Башкортостана о строительстве в республике трикотажной фабрики на 300 рабочих мест. В данный момент определяется место размещения нового производства, среди вариантов — ОЭЗ «Алга». Особая экономическая зона располагается на четырех обособленных площадках общей площадью 468 га, что позволяет обеспечить размещение предприятий по кластерному типу, сгруппировав их по отраслевой принадлежности, схожести технологий и сырьевой базы. В качестве мер поддержки резидентам предоставляется возможность применения ускоренной амортизации и понижающего коэффициента на аренду земельных участков. Также особый статус территории обеспечивает налоговые льготы и таможенные преференции.

Компания «БС» зарегистрирована всего четыре года назад, но уже имеет ряд успешных кейсов по инвестированию в предприятия легкой промышленности Узбекистана, основным направлением деятельности которых является выпуск трикотажных изделий. На территории Башкортостана компания рассматривает возможность запуска производства спецодежды, так как она имеет высокий спрос в республике и соседних промышленных регионах.

Полиэтилен ЗапСибНефтехима вошел в топ-100 лучших товаров России

Полиэтилен марки HD 85612 IM, производимый крупнейшим российским нефтехимическим комплексом «ЗапСибНефтехим» (Сибур; Тобольск, Тюменская область) стал лауреатом конкурса «100 лучших товаров России» в номинации «Продукция производственно-технического назначения».

Эта же марка вошла в «Золотую сотню» лучших товаров России как продукция с наивысшим общим конкурсным баллом в своей номинации. Еще одна марка полиэтилена HD 03580 SB, выпускаемая «ЗапСибНефтехимом», стала дипломантом общероссийского конкурса. Всего в конкурсе в этом году приняло участие 1402 товара и услуги 844 предприятий России.

До получения высоких наград на федеральном уровне обе марки полиэтилена «ЗапСибНефтехима» вошли в число лучших товаров Тюменской области.

Полиэтилен марки HD 85612 IM «ЗапСибНефтехим» выпускает с применением инновационной технологии Innovene S с 2019 года. Именно с нее в прошлом году на современном нефтехимическом производстве началось освоение перспективных марок полиэтилена. Эта марка разработана специально для производства изделий из полиэтилена методом литья под давлением: промышленной тары — контейнеров и паллет, товаров бытового назначения — картриджей, ящиков, касок, колпачков, крышек и других. С начала производства на «ЗапСибНефтехиме» выпущено более 220 тыс. тонн полиэтилена инновационной марки, что подтверждает ее востребованность у клиентов.

Выпуск еще одной марки полиэтилена, представленной на конкурсе — HD 03580 SB — стартовал на «ЗапСибНефтехиме» в

«Запсибнефтехим» — крупнейший проект Сибура. Строительство завершилось в мае 2019 года. Крупнейший нефтехимический комплекс России суммарной мощностью 2 млн тонн полимеров в год (1,5 млн тонн полиэтилена и 500 тыс. тонн полипропилена).

Конкурс «100 лучших товаров России» — один из главных в области качества в нашей стране, способствующий повышению конкурентоспособности реального сектора российской экономики, ускорению импортозамещения и наполнению внутрироссийского рынка инновационными, высококачественными, экологичными и безопасными товарами отечественного производства. Программа данного конкурса более 20 лет реализуется под эгидой Межрегиональной общественной организации «Академия проблем качества» и Росстандарта. Предприятия, одержавшие победу в конкурсе, получают право маркировать продукцию специальным знаком программы «100 лучших товаров России». ■



На «ЗапСибНефтехиме» работают две установки на четыре линии по производству различных марок полиэтилена совокупной мощностью 1,5 млн тонн в год

2020 году. Это специальная бимодальная марка, изготавливаемая для производства выдувных полиэтиленовых изделий, к примеру, флаконов для антисептических средств и иной упаковочной тары для дезинфицирующих жидкостей и гелей, востребованность на которые существенно увеличилась в период пандемии коронавируса. Произведенная из этого полимера продукция отличается высокой стойкостью к растрескиванию и воздействию агрессивных сред. За короткий промежуток времени полимер уверенно завоевал свою нишу на отечественном и международном рынках.

Благодаря высокой производительности и инновационному оборудованию, современный нефтехимический комплекс способен выпускать более 60 марок полиэтилена, применяющихся для изготовления продукции в промышленном секторе, жилищно-коммунальном хозяйстве, медицине и фармацевтологии, для бытовых нужд.

— Практически ежегодно на протяжении шестнадцати лет, начиная с 2005 года, продукция нефтехимического гиганта на Иртыше попадает в сотню лучших товаров России,

становясь лауреатом или дипломантом конкурса. Мы уверены в качестве своей продукции, поэтому в этом году направили на конкурс новые для наших производств марки полиэтилена. Их выпуск на «ЗапСибНефтехиме» начался в конце 2019 — начале 2020 годов. Несмотря на это, оба полимера на сегодняшний день успешно прошли омологацию более чем у двух сотен клиентов в России и за рубежом и поставляются как внутри страны, так и в Китай, Турцию, Европу, страны Таможенного союза. Включение продукции «ЗапСибНефтехима» в 100 лучших товаров России уверенно подтверждает ее высочайшее качество, инновационность, ценность и незаменимость для потребителей, — отметил член правления Сибура, генеральный директор «ЗапСибНефтехима» **Игорь Климов**.

— Развитие нефтехимических производств с выходом на более высокие переделы является одним из перспективных направлений для привлечения инвестиций в региональную экономику, и проекты Сибура играют в этом процессе ведущую роль, — подчеркнул губернатор региона **Александр Моор**. ■

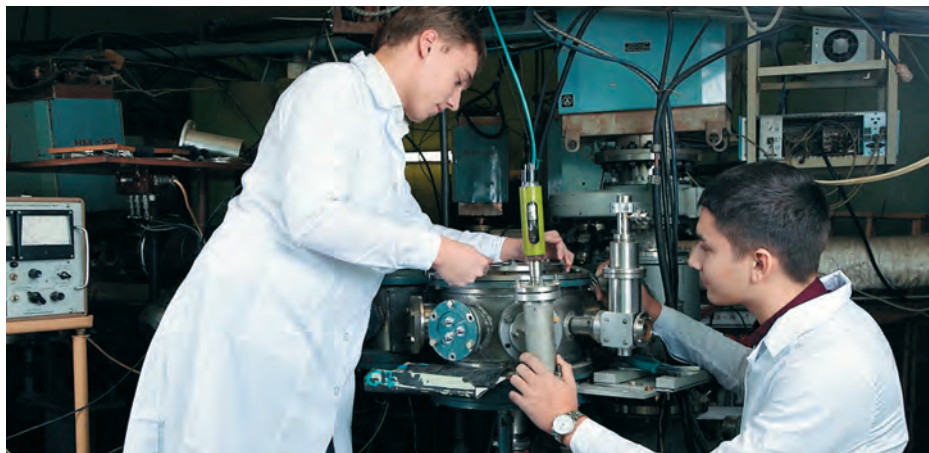
Еще два НОЦ на Урале получили федеральный статус

Правительство России подвело итоги конкурсного отбора (для участия в нем поступило около 20 заявок) и определило еще пять научно-образовательных центров (НОЦ), которые будут получать государственную поддержку. Цель конкурса — отбор научно-образовательных центров мирового уровня, созданных на основе интеграции вузов, научных организаций и предприятий реального сектора экономики. Центры-победители получают федеральный статус и возможность дополнительного финансирования проектов.

В пятерке победителей оказались два представителя Уральского региона: «Передовые

производственные технологии и материалы» (Уральский НОЦ) и Евразийский научно-образовательный центр (создан в Башкирии). Кроме того, конкурсный отбор прошли НОЦ «Инженерия будущего» (в него входят организации Самарской, Пензенской, Ульяновской, Тамбовской областей и Мордовии), НОЦ «Российская Арктика: новые материалы, технологии и методы исследования» (из организаций Архангельской, Мурманской областей и Ненецкого автономного округа), а также «ТулаТЕХ».

Уральский межрегиональный НОЦ создан в июле 2019 года — интеграционное соглашение тогда подписали первые 15 его



Инициатива создания Уральского межрегионального НОЦ принадлежит Уральскому федеральному университету

участников (сегодня в него входят уже свыше 70 организаций). Управленческая команда центра была собрана на базе Уральского федерального университета совместно с Южно-Уральским и Курганским государственными университетами. В наблюдательный совет НОЦ вошли полпред президента в УрФО и губернаторы Свердловской, Курганской и Челябинской областей. Функции проектного офиса Уральского НОЦ вы-

полняет УрФУ. Направления деятельности центра — аэрокосмос, экология городской среды и промышленности, новая энергетика, новые материалы, новые производственные технологии.

— Работа Уральского НОЦ способствует увеличению объема прикладных исследований, создает условия для разработки конкурентоспособных технологий и отработки механизмов их быстрого внедрения. По-

беда в конкурсе подтверждает конкурентоспособность проектов центра и их востребованность промышленностью, — прокомментировал победу центра в конкурсе ректор УрФУ **Виктор Кокшаров**.

Это вторая пятёрка победителей правительственного конкурса. Первые пять центров (в Пермском крае, Нижегородской, Тюменской, Белгородской и Кемеровской областях) уже получили гранты в размере более 700 млн рублей. По нацпроекту «Наука» в стране должно быть создано не менее 15 НОЦ, которые объединят ведущие университеты, научные организации, компании реального сектора экономики для решения масштабных научно-технологических задач. На поддержку деятельности десяти научно-образовательных центров мирового уровня из федерального бюджета в 2021 году планируется направить 1 млрд 279 млн рублей. Статус НОЦ мирового уровня — не пожизненный, его нужно будет регулярно подтверждать. Правительственные чиновники сейчас разрабатывают систему оценки, мониторинг эффективности центров будет проводиться минимум раз в год.

Халяль как экономический фактор

Центральный банк России рассматривает возможность внедрения в стране халяльной ипотеки и исламских банков. С таким заявлением выступил на прошедшей в Уфе Международной неделе бизнеса-2020 (МНБ) депутат Госдумы **Расул Ботаев**: «В ЦБ создана специальная комиссия, которая изучает данный вопрос и прорабатывает соответствующие поправки для внесения в российское законодательство».

Халяльная (разрешенная) ипотека подразумевает под собой финансирование на приобретение недвижимости по нормам шариата — на ссуду накладывается не процент, а наценка, которая определяется разницей между себестоимостью товара и ценой его реализации.

Халяль-экономика является одной из самых быстро растущих в мире. За 2019 год оборот халяль-продукции превысил 2,2 трлн долларов, а к концу 2024 года прогнозируется рост до 3 триллионов. Президент России **Владимир Путин** поручил увеличить к 2024 году экспорт российской халяль-продукции с 20 до 45 миллиардов долларов.

— Тема халяль — это не только продукты питания, но и образ жизни. Развитие данного бизнеса зависит от доверия потребителей, поэтому его необходимо вести с учетом духовно-нравственных ценностей, — отметил на МНБ председатель Центрального духовного управления мусульман России, верховный муфтий **Талгат Таджуддин**.

Как сообщили в пресс-службе правитель-

ства Башкирии, развитие халяль-индустрии может принести ощутимую экономическую пользу как для республики, так и для Российской Федерации. В связи с этим при Духовном управлении мусульман РБ создан Центр развития индустрии халяль (ЦРИХ), который является партнером Ассоциации Халаал Индустрии Казахстана (АХИК), аккредитованного международного органа по сертификации в системе JAKIM. Сертификат, полученный совместно в ЦРИХ и АХИК, дает возможность экспорта продукции российских производителей на рынки Средней и Центральной Азии, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Персидского залива, Африки, части Европы и т.д., где требуется международный сертификат «Халяль». Задача Центра направлена на контроль всего цикла производства продукции халяль в соответствии с международными стандартами.

В Башкирии продукция халяль определена как точка развития. В июле 2020 года правительство республики утвердило дорожную карту по продвижению халяль-индустрии на международные рынки. На сегодняшний день в республике около тысячи предприя-



Международный сертификат «Халяль» — это пропуск на рынки исламских государств и возможность получения господдержки

тий могут осуществлять экспорт продукции с маркировкой «Халяль». Производители халяль, получившие соответствующий сертификат, могут компенсировать свои расходы на 80%. Кроме того, в Башкирии делается акцент на развитие электронной коммерции. Продукты республики размещены на десяти международных торговых площадках, где представлено более 20 тыс. товаров, имеющих маркировку «Халяль».

Отведай селедку с медом

Подведены итоги Первого национального конкурса региональных брендов продуктов питания «Вкусы России», объявлены 24 победителя в восьми номинациях.

Организатором конкурса выступил Минсельхоз России. По словам главы ведомства **Дмитрия Патрушева**, проект позволил по-новому взглянуть на локальные российские продукты и, по сути, сформиро-

вать уникальную «гастрономическую карту» нашей страны:

— Проведение конкурса «Вкусы России» в перспективе в том числе позволит решить ряд смежных задач. Это увеличение объемов производства продуктов питания малыми предприятиями и фермерскими хозяйствами, развитие экспортного и туристического потенциала регионов страны, и конечно, популяризация российских брендов, повышение их узнаваемости и востребованности у потребителей.

Победа в конкурсе дает участникам не только репутационные преимущества — победителям помогут продвигать локальные бренды, что позволит еще ближе познакомиться с самыми интересными, оригинальными и качественными российскими продуктами.

В конкурсе «Вкусы России» приняли участие 508 брендов из 79 субъектов РФ. При этом наибольшее количество заявок представили Башкирия, Московская область и Татарстан. В итоге лучшие бренды в семи номинациях выбрала экспертная комиссия, кроме того, своих фаворитов определили жители России — в ходе народного голосования было отдано свыше миллиона голосов.

Среди победителей выделим четыре продюсированных бренда из Урало-Западносибирского макрорегиона. В но-

минации «Из нашей деревни» (представлены бренды территорий с населением до 3 тыс. человек) третье место получила торговая марка «Сыры из Сыростана» (сыроварня «Известная», село Сыростан Челябинской области). Эта продукция производится с 2017 года, ассортимент представлен шестью видами твердых сыров сроком созревания от 6 до 24 месяцев и четырьмя видами мягких сыров с белой благородной плесенью.

Третье место в номинации «Ярмарка вкуса» (группа продуктов, территория происхождения которых составляет несколько субъектов РФ) занял бренд «Сосьвинская сельдь» (мобильная рыболовная база «Комилец» на реке Северная Сосьва в Берёзовском районе ХМАО-Югры). На самом деле сосьвинская сельдь вовсе не сельдь, а тугун, внешне напоминающий миниатюрную сельдь или крупную кильку. Рыба имеет нежное, сочное, ароматное (с запахом свежего огурца) мясо, является отличным источником легко усваиваемого белка, витаминов и минеральных элементов.

Сразу четыре компании-производители из Башкортостана представили на конкурсе бренд «Башкирский мед», ставший бронзовым призером в номинации «На всю страну» (бренды, входящие в реестр наименований мест происхождения товаров». Своим происхождением бренд «Башкирский



Во время подготовки Ялтинской конференции глав СССР, США и Великобритании в Берёзово поступил спецзаказ на несколько бочек сосьвинской сельди пряного посола

мед» исторически обязан башкирской дикой пчеле, которая еще называется бурзянская, или бортевая.

Третье место в номинации «Вкус без границ» (бренды, имеющие высокий экспортный потенциал) присудили торговой марке «Ямальская оленина». Биологически чистый, легкоусвояемый и высокопротеиновый продукт под этим брендом выпускают также четыре компании из Ямало-Ненецкого автономного округа.

Конкурс «Вкусы России» планируется сделать ежегодным.



21 декабря

ЭКСПЕРТ УРАЛ

Спецпроект «Энергетика» ко Дню энергетика

В проекте:

- Инвестиционные проекты в электро- и теплоэнергетике на Урале
- Пути повышения надежности снабжения потребителей энергоресурсами
- Разработка и внедрение передовых решений на предприятиях отрасли

Размещение рекламы:

Елена Колмогорова, kev@acexpert.ru
Тел.: (343) 345-03-42 (72, 78)
www.acexpert.ru



ДЕТСКОМУ ПСИХОЛОГУ ПОМОГАЕТ ПРОГРАММА

АНО «Цифровая экономика» рекомендовала к тиражированию в российских регионах новый программный продукт АИС «1С: Психодиагностика образовательного учреждения». Программа предназначена для использования в детских садах, школах, детских домах, центрах социальной помощи семье и детям, центрах медико-психолого-педагогической помощи, органах управления образованием и социальной защиты.

Решение позволяет повысить эффективность системы образования с учетом индивидуальных особенностей ребенка за счет информационной системы автоматизированного профориентационного психодиагностического исследования. Система формирует «индивидуальную карточку школьника» на основе психологического тестирования, разработанного при поддержке группы ведущих психологов МГУ им М.В. Ломоносова. Решение содержит в себе более 50 методик, направленных на всестороннее исследование индивидуальных особенностей личности каждого школьника. Тестирование можно проводить удаленно, осуществляя сравнительный анализ и отбор



АИС «1С: Психодиагностика образовательного учреждения» позволяет не только автоматически обработать результаты тестирования, но и формировать выборки по классам, полу, возрасту

данных по различным параметрам, создавая «портрет» выпускника.

Программа, реализованная при помощи новейших ИТ-технологий, призвана улучшить качество психологического сопровождения воспитательного процесса, повысить производительность труда психологов за счет ускорения обработки данных, сни-

зить вероятность ошибок в результатах расчета психодиагностического исследования, автоматизировать процесс написания психодиагностических заключений, а также обеспечить конфиденциальность психологической информации посредством разграничения прав доступа пользователей и паролем. Комплект видеоуроков по работе с программой помогает ускорить ее освоение.

Функционал автоматизированной информационной системы очень обширный. Это хранение информации о тестируемых, родителей, учителях и самих результатах тестирования в единой базе данных, ведение истории работы психолога с тестируемым, тестирование на любом компьютере при помощи проекторов, ввод и обработка данных с бумажных бланков, сформированных в программе, автоматический расчет результатов тестирования, сравнение результатов тестирования отдельных тестируемых, формирование выборок результатов тестирования (по классам, полу, возрасту и др.). Кроме того, программа позволяет создавать собственные тесты различной сложности и адаптировать методики с учетом собранных результатов тестирования на основе методов математической статистики.

ЛЕЧИТЬСЯ ПО-УМНОМУ

В нашей стране разработана цифровая платформа с центром обработки данных и комплексом умных приборов, способная эффективно диагностировать и лечить ковидную пневмонию и другие заболевания. Как сообщили в пресс-службе Национальной технологической инициативы, платформа создана московской компанией «Научно-производственный Инновационный внедренческий центр» (НП ИВЦ), которая в начале 2021 года рассчитывает передать в серийное производство новую медтехнику собственной разработки.

— Будут выпускаться четыре вида приборов: ингалятор, инъектор, стетоскоп и спирометр (медицинский прибор для измерения жизненной емкости легких. — *Ред.*), — рассказывает директор НП ИВЦ Олег Абдиев. — Наши умные приборы передают в центр обработки данных информацию о каждом факте приема лекарств — кто, в какое время и в какой дозе его принимал. Эти данные име-

ют несколько степеней защиты и доступ к ним возможен только по электронной цифровой подписи. Плюс мы договариваемся с фармацевтическими компаниями о производстве лекарственных форм — в том виде, в каком они используются в нашей платформе. Это картриджи, таблетки и т.д. Для наших ингаляторов не нужно самим готовить лекарство, тщательно соблюдая пропорции, — достаточно вставить готовый картридж. Это повышает эффективность лечения даже в домашних условиях.

Умные цифровые приборы НП ИВЦ рассчитаны на использование как в медицинских учреждениях, так и дома. Отпускная цена каждого из них вместе с устройством, передающим информацию в центр обра-



Умный ингалятор точно рассчитывает объем и скорость выдачи лекарства, а также передает информацию в центр обработки данных

ботки данных, будет варьироваться от 3 до 10 тыс. рублей. В ближайшее время разработчик решения намерен запустить пилотные проекты в лечебных учреждениях нескольких субъектов федерации. По словам директора НП ИВЦ, в дальнейшем компания намерена пополнять свою цифровую



«— Как мотивировать себя что-то делать? — Да никак, оставайтесь в ж...»

Артеми́й Лебеде́в (род. в 1975 г.),
российский веб-дизайнер и предприниматель

Результаты цифровизации

Прототип программного продукта АИС «1С: Психодиагностика образовательного учреждения» был развернут в Юго-Западном окружном управлении образования департамента образования города Москвы. К настоящему времени система внедрена в образовательных и социальных учреждениях Московской области, Санкт-Петербурга, Красноярского края, Нижегородской, Калининградской, Ростовской областей и других регионов. Полные, актуальные, достоверные данные о результатах профориентационных тестирований всех школьников стали доступны в режиме реального времени педагогам и административно-управленческому персоналу образовательной организации. Как следствие, повысилась эффективность образовательных программ на основе индивидуальных профессиональных предпочтений. Благодаря проведению психодиагностики детей с использованием цифровых технологий, автоматизированному сбору, обработке и консолидации данных тестирований сократилось время на подсчет и обработку результатов тестирования педагогами-психологами на 90%, повысилась производительность их труда более чем в 2,5 раза. Стоимость внедрения системы составляет от 250 тыс. рублей на одно учреждение, стоимость сопровождения системы — от 19,5 тыс. рублей в год.

платформу другими умными приборами, в частности устройствами, измеряющими физическое состояние больного в момент проведения терапии (во время приема лекарств в различных формах).

На что способен умный ингалятор

Важный элемент цифровой платформы НП ИВЦ — умный ингалятор, способный самостоятельно выдавать дозу лекарств больным и сообщать врачу о качестве лечения. В отличие от обычных ингаляторов, новое устройство точно рассчитывает не только объем, но и скорость выдачи лекарства (без такого цифрового контроля 25 — 65% дозы с обычных ингаляторов оседает в верхних дыхательных путях или на интубационной трубке, не попадая в очаг воспаления). Кроме того, такой прибор работает прерывисто, подавая аэрозоль больному при вдохе и останавливая генерацию при выдохе. Это позволяет пациенту получить лекарство в точном соответствии с предписанием врача, а также более экономно использовать препараты, которые бывают очень дорогими.

ТЕХНОЛОГИЯМ VR В ОБУЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА ВЫНЕСЕН ВЕРДИКТ

Завод Heineken в Нижнем Новгороде оценил результативность обучения на производстве с помощью VR (технологии виртуальной реальности) и сравнил такой подход с традиционной программой обучения. Как пояснили в пресс-службе российского подразделения концерна, исследование на пивоварне «Волга» проводилось на базе программы обучения сотрудников навыкам оказания первой медицинской помощи.

— Перед нами стоял вопрос: можем ли мы пересмотреть традиционный способ обучения и предложить сотрудникам более интересный формат? Однако перед внедрением любых инноваций в корпоративной среде необходимо проанализировать готовность самих сотрудников к новым технологиям. Мы решили сравнить результативность корпоративного обучения с помощью VR-технологий и привычных методических материалов, а также выяснить уровень усвоения информации и готовность людей к восприятию нового формата, — рассказала менеджер по охране труда, здоровья и окружающей среды пивоварни «Волга» **Екатерина Красная**.

В тестировании приняли участие 40 сотрудников разных возрастов, должностей и уровней цифровых компетенций. Это позволило изучить восприятие информации разных категорий людей. Для экс-



Создание симуляции в системе ISP ведется с помощью набора готовых модулей и гибкой платформы разработки в реальном времени Unity

перимента был взят обучающий режим виртуальной симуляции в VR-тренажере «Первая помощь», а именно ситуация при переломе конечности. Механика проведения исследования подразумевала разделение участников на четыре группы. Первая училась с помощью текстовых материалов, вторая с помощью VR, третья использовала сначала методичку, а потом VR, а четвертая наоборот — обучалась сначала с помощью VR, а затем уже применяла текстовые материалы.

В результате исследования выяснилось, что идеальным вариантом обучения, показавшим максимальную эффективность, оказалась комбинация двух форматов: VR и методический материал, причем в такой последовательности, когда сотрудник проходит обучение сначала именно в VR. 84% сотрудников, участвовавших в тестовом VR-обучении, предпочли бы и дальше использовать эту технологию и вовсе не прибегать к очному формату.

На чем это работает

Технологическое решение для обучения и исследования было предоставлено компанией Modum Lab (Санкт-Петербург), разработавшей платформу ISP. Одна из функций этой платформы — организация обучения сотрудников компаний. Система объединяет классические и VR/AR/360-форматы обучения, анализирует результаты и позволяет интегрировать их в корпоративную LMS (система управления обучением). Платформа позволяет загружать и использовать обычное видео, видео 360, тесты, ссылки, PDF, VR-симуляции, AR-проекции, 3D-тренажеры, виртуальные совещания и приложения. Стандартные и уникальные метрики прохождения симуляций собираются и выводятся на панели администратора либо передаются в корпоративную систему.

Артем Коваленко

Чиновников на алгоритмы

Цифровая трансформация государства не должна быть самоцелью. Цель — рост качества работы государства для его внешних бенефициаров — людей и бизнеса. А это очень сложная задача, требующая существенных перемен в философии госуправления





Утверждена новая редакция программы «Цифровая экономика» (реализация до 2030 года, бюджет — 1,8 трлн рублей). Акцент, по данным инициаторов, смещен на разработку и запуск цифровых сервисов, которые должны способствовать росту качества жизни населения и снижать издержки для бизнеса. Для этого, по словам главы Минцифры РФ **Максута Шадаева**, необходимо решить пять главных задач: «Во-первых, обеспечить быстрый доступный интернет на всей территории страны. Во-вторых, граждане должны иметь необходимые навыки, чтобы воспользоваться этими сервисами. Третья задача — обеспечить безопасность цифровых данных граждан. Четвертая задача — отрасль информационных технологий, цифровых решений должна занять достойное место на мировом рынке. Пятое направление — цифровое госуправление, цифровые госсервисы. Оцифровка в этой сфере является катализатором многих других важных изменений».

Цифровизация государства — долгосрочный проект, нацеленный на продуктивность госсистемы. Однако происходящие с весны события заставляют нас под иным углом взглянуть как на задачи цифровизации, так и на скорость изменений. Коронакризис стал краш-тестом для проверки работоспособности реализованных проектов и ускорителем для запланированных. С одной стороны, в России за три месяца ограничительных мер удалось запустить 12 полностью цифровых госуслуг (по выплатам маткапитала, пособий и т.д.), по которым было подано 50 млн электронных заявлений. С другой, в явном виде обозначились и сдерживающие факторы. Часть из них существовала и ранее, но в связи с пандемией стала еще заметнее. Что это за факторы и как их изменить, обсудили участники основной панельной дискуссии международного научно-практического форума «Цифровое государство: вызовы и угрозы. Стратегии городов» в рамках XV юбилейной конференции «Российские регионы в фокусе перемен», организованного Уральским федеральным университетом, Институтом экономики и управления УрФУ, аналитическим центром «Эксперт» и журналом «Эксперт-Урал».

Долгая эволюция

Одно из ключевых направлений «Цифровой экономики» — трансформация госуправления. 1 декабря во всех регионах открылись центры управления регионом (ЦУР) — цифровые платформы, агрегирующие запросы граждан с официальных сайтов и из соцсетей, мониторингом которых смогут заниматься не только власти субъектов РФ, но и федеральный центр. На внедрение системы выделено более

23 млрд рублей. По сути, ЦУР — это проектный офис, который координирует работу с сообщениями от населения. Кроме того, в конце октября президент РФ **Владимир Путин** поручил проработать к 1 мая 2021 года возможность формирования рейтингов цифровой зрелости федеральных и региональных органов исполнительной власти. Ранее вице-премьер **Дмитрий Чернышенко** сообщал, что в ближайшее время во всех субъектах РФ появятся заместители руководителей региональных органов исполнительной власти, ответственные за цифровую трансформацию. Это, по его мнению, необходимо для достижения целей национального развития страны до 2030 года в области цифровизации.

— Несмотря на многочисленные решения, у нас до сих пор не сформирована единая концепция цифровой трансформации. Более того, нет единого понимания, что такое цифровая зрелость, цифровая трансформация. Эти определения обросли маркетинговыми штампами, каждый сам решает, каким критериям они должны соответствовать. А они будут отличаться для разных органов власти, групп регионов, проектов. И как их потом единообразно интерпретировать, пока не совсем понятно, — рассуждает руководитель направления Аналитического центра при правительстве РФ **Иван Фост**. — Важно спросить себя, для чего мы это делаем, какого эффекта хотим добиться. Например, оценивая цифровую зрелость, можно поставить цель — составить рейтинг органов власти, чтобы кого-то похвалить, а кого-то похвалить. А можно поставить другую цель — оценить, какие меры наиболее эффективны, оценить инфраструктуру, кадры, нормативно-правовую зрелость органов власти. Это поможет понять, почему, несмотря на все усилия, не происходит никаких существенных изменений. Может быть, инфраструктура прекрасная и кадры замечательные, но не соблюдаются нормативные правила, например, или нет культуры работы с данными. Мы пытаемся сложить этот пазл, но эволюция получается очень долгой.

— Основная проблема в том, что мы не можем сформулировать цель. То, что представлено в «Цифровой экономике», — это не цель. Это некое пожелание, которое не содержит никакой конкретики, никаких задач и никаких критериев. Цифровая трансформация — это смена парадигмы управления, и эта смена должна происходить иначе, чем происходит сегодня, — расставляют акценты участники дискуссии. — За последние десять лет сменилось несколько федеральных ведомств, которые отвечали за цифровизацию. Сначала мы занимались «Электронным правительством», потом «Госуслугами», теперь «Цифровой экономикой» и ЦУР, которые

напоминают электронные приемные и, по сути, дублируют их функционал. Были и дельные инициативы. Так, в 2014 году была принята Концепция региональной информатизации, но практического применения она не нашла.

— Пока мы не сбалансируем систему целевых показателей, построив ее критериями конечных результатов, ничего не изменится, — подчеркивает генеральный директор Фонда «Институт экономики города» **Александр Пузанов**. — Сейчас мы в основном продвигаемся по линии конкретных технологических решений: нарастили скорость интернет-соединения, сделали более быстрой обратную связь с населением и т.д. А что по этой обратной связи транслируется — не очень понятно. Почему-то в наших рассуждениях мы всегда исходим из неявной предпосылки, что цифровая трансформация неизбежно меняет качество принимаемых решений в лучшую сторону. Для меня это не является очевидным. Нужно грамотное целеполагание, четкое понимание, что мы хотим получить на выходе. Для этого нужно дополнить систему целевых индикаторов индикаторами конечного результата. Здесь важно проанализировать накопленный мировой опыт, где индикаторам конечного результата уделяется большее внимание.

1 ноября стартовал еще один цифровой эксперимент — проект по созданию цифровой платформы «Гостех», одним из участников которого выступает АЦ при правительстве РФ.

— Это будет тяжелая история. Она столкнется с бюрократической машиной и некоторым сопротивлением внедрению платформы, особенно в тех ведомствах, где уже давно работают другие системы. Опыт реализации Национальной системы управления данными подсказывает, что ни один проект в масштабе государства не запускается легко. Наши ожидания, амбиции часто разбивались о достаточно прозаичные истории: «Нам нужно время, чтобы объявить конкурс», «Доступ к данным мы получить не можем», «А вот здесь у нас исторически накоплен хаос» и т.д. Однако многие вопросы удавалось решить, например, простой поправкой в несколько нормативных актов. Поэтому точно будут сложности, но думаю, что мы увидим и позитивные эффекты, — оценил перспективы «Гостеха» Иван Фост.

По мнению помощника полномочного представителя президента РФ в Уральском федеральном округе **Евгения Гурария**, ждать моментальных результатов от цифровой трансформации государственного управления не стоит, любые изменения — это ломка, а в случае с цифрой — это радикальная перестройка управления и принципов принятия решения:

— Очень важно, прежде чем вы начне-

те заменять аналоговые процессы цифровыми, навести порядок в самой системе управления, исключить лишние звенья и четко прописать все действия. То есть сначала нужно оптимизировать сам бизнес-процесс и даже на начальном этапе сохранить и аналоговый, и цифровой способы обращения, например, за той или иной услугой. А затем аккуратно убрать аналог. В стране уже есть успешные примеры проектов, реализованных с применением инструментов цифровизации. Один из самых эффективных — Единый портал государственных услуг. Это мощнейший проект, который поменял систему оказания услуг населению всей страны, сделал ее более оперативной, качественной, прозрачной, удобной.

— Ключевой момент — цифровизация не должна жить сама по себе. Каждую историю с модернизацией государственной информационной системы необходимо рассматривать с точки зрения улучшения качества и повышения скорости принятия решений органами власти, эффективности взаимодействия с населением и бизнесом, — уточняет заместитель губернатора Свердловской области **Олег Чemezov**. — 2020 год существенно трансформировал представления чиновников о цифровых инструментах. Сейчас не осталось руководителей, которых бы пришлось уговаривать заниматься цифровизацией. Есть понимание, какие административные регламенты нужно изменить, и мы это сейчас делаем, чтобы получить возможность оцифровать любую государственную услугу. Мы также активно модернизируем локальные вычислительные системы, нагрузка на которые существенно возросла в последнее время. Готовимся к принятию интегрального платформенного решения, которое будет синхронизировать часть действующих государственных информационных систем в регионе.

— Значительное внимание в настоящее время уделяется вопросу трансформации системы оказания государственных услуг. Это упрощение и ускорение процедуры их получения, — рассказал директор департамента информатизации и связи Свердловской области **Юрий Гушин**. — Для этого активно развивается сетевая инфраструктура, к интернету подключаются социальные объекты, школы, медицинские организации, фельдшерско-акушерские пункты и т.д.

По мнению заместителя директора школы экономики и менеджмента по науке и инновациям Института экономики и управления УрФУ **Ирины Тургель**, цифровизация меняет саму систему госуправления:

— Это очень хорошо демонстрирует АИС ФНС России «Налог-3», одна из крупнейших баз данных в мире, внедрение кото-

рой состоялось, когда премьер-министр **Михаил Мишустин** возглавлял Налоговую службу. Обратите внимание на архитектуру этой системы: прозрачной становится не только уплата налогов, но и деятельность всей ФНС, эффективность конкретного сотрудника. То есть цифровизация дает совершенно новые инструменты для эффективной организации работы не только целой системы, но и каждого сотрудника. Поэтому важно стимулировать цифровую трансформацию, подчеркивая ее положительное влияние на качество управления.

Гибрид человека с искусственным интеллектом

Как ускорить цифровую трансформацию и сделать ее эффективной? Например, посмотреть, как это делает бизнес. Во-первых, нам интересна экспертиза компаний. Во-вторых, конкретные проекты и инструменты.

— В корпорациях решения принимают быстрее, чем в государстве. Бизнес быстрее эволюционировал, потому что находится в конкурентной среде, которая мотивирует его действовать без промедления. И если ты не будешь суетиться, тебя опередят, — считает основатель компании Semantic Hub **Виталий Недельский**, которому удалось поработать и в органах власти, и в корпорациях, и основать несколько стартапов. — Государство тоже конкурирует — за людей и бизнес, но чувствует себя гораздо спокойнее. Одна из причин — сложившаяся в 1920 — 1930-е годы система управления. Она формировалась вместе с индустриализацией, поэтому и нацелена была на строительство и управление индустриями. Она неплохо работала: у нее есть логика, объективность, своя скорость принятия решений. Но она устарела и должна быть модернизирована. Нельзя перепрыгнуть через несколько этапов, но можно позаимствовать лучшие инструменты. Например, платформенные решения позволяют перестроить систему управления с вертикальной на горизонтальную. Вам не придется по всем уровням управления подниматься вверх. Кроме того, вертикаль искажает информацию как испорченный телефон. Сегодня есть много способов заменить посредников, каждый из которых пытается поучаствовать в принятии решения, на алгоритмы. Это не означает, что чиновников надо выгонять на улицу, это означает, что нужно забрать у них рутинные и коррупционно емкие функции. А людям оставить задачу придумывать новые услуги, общаться с людьми, получать обратную связь.

По мнению Виталия Недельского, корпорации могут быть примером для подражания и в том, что касается внедрения искусственного интеллекта: «По сути, сейчас крупный бизнес меняет людей на гибрид-



Трансляция офлайн-части дискуссии велась из кампуса Института экономики и управления УрФУ

ЕЛЕНА ЕПИСЕВА

ные команды, состоящие из людей и искусственного интеллекта. Операциониста в банке, который обслуживает человека, сканируя его паспорт, например, заменяют на алгоритм, который считывает данные в онлайн. При этом решение о выдаче кредита примет человек — на основе скоринга с помощью искусственного интеллекта. Создание таких гибридных команд, где искусственному интеллекту отведена функция сбора и обработки данных, а людям — постановка задач и принятие конечных решений, очень сильно ускорит процессы».

— Да, для бизнеса — цифра — это алгоритмы, — соглашается Иван Фост. — Однако переложить эту логику на госсектор сложно. Есть отдельные прорывные цифровые проекты, но в целом картина не очень радужная: на практике мы все еще переходим с бумажных носителей на Excel.

— Государство должно созреть для цифровой трансформации, выделить людей, которые смогут качественно описать бизнес-процессы. Сейчас заказчику в лице государства не хватает специалистов, максимально погруженных в суть изменений, которые должны быть произведены, разбигающихся в архитектуре платформенных решений, в том, как и зачем их нужно внедрять, — анализирует руководитель направления бизнес-решений «СофтЛайн Трейд» Анна Шадрина. — Мы готовы помогать госсектору, но иногда сталкиваемся с препятствиями, которые сложно преодолеть. Например, оцифровать информацию о стройках не получится быстро, ес-

ли придется работать с рукописными данными. То есть учет до сих пор ведется в блокнотах. Мы вынуждены отказываться от таких проектов. Но тренд, когда рутинные операции будут переходить от людей к софтовым роботам, набирает обороты. Через три-четыре года, когда получать информацию станет быстрее и проще, чем сейчас, мы ощутим его в полной мере.

По мнению основателя компании «Фокском» (внедряет продукты для госсектора в 11 субъектах РФ) Константина Бажина, проблемы у государства и бизнеса одни и те же: «И там, и там есть клиент, есть результат работы — продукция или услуга. И те, и другие отталкиваются от потребностей клиента». Один из флагманских продуктов «Фокском» — информационная система «Охотуправление». Она может повысить качество оказания госуслуг, во-первых, за счет автоматизации приема и учета заявлений (100% услуг реализуются в электронном виде), во-вторых, за счет более эффективного ведения государственного охотхозяйственного реестра, в-третьих, благодаря сокращению времени на подготовку отчетности. По словам Константина Бажина, система способна исключить человеческий фактор в принятии решений при распределении охотничьих ресурсов (в т.ч. проведение жеребьевок), проводить предварительную проверку правильности подаваемой заявителем информации, осуществить личный прием через взаимодействие с МФЦ: «Этот пример показывает, что органы власти готовы к ди-

алогу с разработчиками, готовы внедрять новые продукты».

— Привлечение региональных ИТ-компаний к цифровой трансформации органов власти субъектов РФ позволяет существенно ускорить этот процесс, — считает исполнительный директор компании Тюмбит АСУ (внедрила систему управления организованным питанием школьников «Школьные обеды» в Тюменской области) Евгений Карасев. — Обратите внимание на опыт китайской корпорации Huawei. Она получила большое развитие благодаря огромному количеству госзаказов. С ее помощью Китай был автоматизирован. Компания переобучила больше 100 тыс. сотрудников и стала крупнейшим экспортером ИТ-продуктов и услуг.

— Государство может выступать одним из ключевых инициаторов цифровизации, не только обращаясь за готовыми технологическими решениями. Оно может стимулировать эти процессы, создавая регуляторные песочницы, льготные правовые режимы, совершенствуя нормативно-правовую базу, — убеждена Ирина Тургель.

Могут не «кодить», но должны понимать

Чтобы оцифровать государство, сейчас необходимы не просто ИТ-специалисты, нужны команды цифровой трансформации. «Это не только ИТ-компетенции в области разработки, проектирования систем архитектуры, они должны понимать,

как оптимизировать тот или иной процесс в той или иной отрасли, как сделать этот процесс экономически более целесообразным с внедрением тех или иных цифровых технологий. Должно появляться как можно больше руководителей, которые разбираются в вопросах транспорта, ЖКХ, образования, здравоохранения и одновременно понимают, какой эффект может дать та или иная технология или решение. Им не обязательно уметь “кодить”, но они должны понимать, какие есть возможности у той или иной технологии, правильно ставить задачи и оценивать результаты трансформации», — сформулировал запрос Евгений Гурарий.

По мнению сооснователя karpov.courses экс-аналитика Яндекса **Беслана Курашова**, в условиях цифровизации понадобятся команды для работы с данными: «Такие команды должны обладать определенной культурой принятия решений data driven (решений, основанных на данных). Команда должна состоять из product manager (он перепишет продукт с государственного языка на язык разработки), devops (его функция — поддержка инфраструктуры), data engineer (собирает данные из разных источников, их трансформирует и загружает в одно место). В эту же команду мы включим data analyst, он отвечает за то, чтобы принимать решения на основе данных, и data scientist/ ML developer — это разработчик машинного обучения».

Бизнес активно участвует в подготовке специалистов новой волны. Причем занимается этим, не только чтобы восполнить собственный дефицит кадров, но и чтобы поднять общий уровень подготовки разработчиков. Одна из таких компаний — СКБ Контур — проводит стажировку в Управлении разработки, которую в этом году прошел 61 человек, включая начинающих специалистов в Data science, Java, C#, фронтенде, аналитике. СКБ Контур участвует в ярмарках вакансий, спонсирует соревнования по программированию, делает собственные курсы на ulearn.me. Еще один плюс в «карму» — бакалавриат на базе мехфа Уральского федерального университета «Фундаментальная информатика и информационные технологии»: программу придумали практикующие разработчики и сами преподают студентам. Компания также организовала магистратуру «Цифровая гуманитаристика», которая готовит продакт-менеджеров, стартаперов и аналитиков. «Как бизнес мы понимаем: чем больше вокруг нас конкурентоспособных специалистов, профессионалов, готовых делиться опытом с подрастающим поколением и между собой, тем лучше это отражается на развитии региона», — отмечает директор по персоналу СКБ Контур **Светлана Скольzkova**.

Вузы, чтобы соответствовать запросам

Цифровизация
госуправления
решает две
основные задачи.
Первая связана
с оказанием
услуг населению
и вовлечением
граждан в процесс
принятия решений
и управлением
городом и
государством.
Вторая — с
оптимизацией
работы
госорганов,
ростом
эффективности и
снижением затрат

на подготовку кадров для цифровой экономики, активно трансформируются. «Наибольшего эффекта от цифровизации можно добиться, только изменяя существующие процессы университета, в первую очередь образовательный, исследовательский, инновационный и управленческий, — говорит проректор по развитию образовательной деятельности УрФУ **Андрей Созыкин**. — Основные изменения связаны с трансформацией учебного процесса: индивидуализации образовательных траекторий, внедрение практико-ориентированного обучения в виде проектов от компаний-работодателей, развитие онлайн-курсов».

— Чтобы качественно готовить специалистов с новыми компетенциями, мы активно встраиваем онлайн-технологии в образовательный процесс. Обучение осуществляется командами, состоящими не только из преподавателей университета, — это и практики, и привлеченные академические партнеры. Являясь участником проекта по созданию модели «Цифровой университет», УрФУ на базе созданного международного научно-методического центра трансферта компетенций цифровой экономики обучает преподавателей других вузов. А они в свою очередь учат студентов, применяя лучшие наши научно-методические разработки и созданные в рамках проекта онлайн-курсы по востребованным компетенциям цифровой экономики, — делится опытом заместитель проректора УрФУ по образовательным технологиям, заведующая кафедрой Института экономики и управления УрФУ **Виола Ларионова**. — Следующий шаг — создание первой в УрФУ онлайн-магистратуры «Умный регион: устойчивое развитие в цифровой экономике». Разработаны концепция программы и учебный план, состоящий из нескольких модулей. Модули будут обеспечены онлайн-курсами УрФУ и университетов-партнеров. Каждый курс, может быть, пройдет отдельно с предоставлением сертификата об успешном его окончании. Собирая цепочку из отдельных курсов, можно пройти повышение квалификации по одному из разделов образовательной программы, а успешное окончание всех курсов, входящих в программу, позволит получить магистерскую степень. Отличительная особенность программы в том, что она реализуется онлайн с индивидуальным сопровождением каждого студента преподавателями и тьюторами, что обеспечит ритмичность обучения и успешность наших студентов.

— Только когда все участники трансформации — от госорганов до получателей госуслуг — будут продуктивно сотрудничать в рамках цифровизации, понимая свою ответственность и важность получения новых компетенций, мы активно начнем двигаться вперед, — резюмирует Евгений Гурарий. ■

Павел Кобер

Красиво подъехали

Российские продажи новых грузовиков в целом сократились, но отечественные автопроизводители демонстрируют чудеса изворотливости, увеличивая свою долю на рынке

КамаЗ первым в России начал предоставлять сервис грузового каршеринга — аренды самосвалов. Шеринг самосвалов включает те же опции, что и шеринг легкового автомобиля. Клиент может не беспокоиться об обслуживании и использовать грузовик как свой собственный. В стоимость аренды включено все, кроме топлива — автомобиль застрахован по ОСАГО и каско, проходит регулярное техническое обслуживание и замену расходников. Также доступна услуга аренды самосвала с водителем.

Как уточнили в пресс-службе автопроизводителя, взять в пользование грузовик можно на срок от одного дня до года. Автопарк доступных для аренды автомобилей состоит из современных самосвалов КамАЗ-65801 грузоподъемностью 32 тонны — одной из самых востребованных моделей в линейке продукции автогиганта. Машины предназначены для транспортировки различного рода сыпучих строительных, промышленных и иных грузов.

— Шеринг грузовых автомобилей — это альтернатива лизингу или классической аренде. Клиенту не нужно думать о сложной процедуре приобретения автомобиля, первоначальном платеже, о последующем содержании. Клиент арендует грузовик для решения краткосрочных бизнес-задач и платит только за это время, — пояснил основатель сервиса «Спецшеринг» КамАЗа **Роберт Зайниев**.

Сейчас сервис аренды самосвалов доступен бизнес-заказчикам в Казани и других городах Татарстана. В первом квартале 2021 года планируется запуск в Москве, далее — открытие в Санкт-Петербурге и Краснодаре.

КамАЗ удерживает позиции безусловного лидера на отечественном рынке продаж новых грузовиков, его доля — 38%. Самый продаваемый новый грузовик — КамАЗ-43118. По данным аналитического агентства «Автостат», за десять месяцев 2020 года в сравнении с тем же периодом прошлого года объем реализации новых грузовых автомобилей в России сократился на 7,4% до 58,5 тыс. единиц. При этом КамАЗ остался в плюсе, продав своих машин на символические 0,2% больше, чем год назад. Для сравнения — его ближай-

ший конкурент ГАЗ за январь — октябрь текущего года сдвинулся на 20,1%, а лучшая среди иностранных марок шведская Scania сократила продажи на 6,9%.

Между тем наиболее сильный рывок в продажах за рассматриваемый период совершил автозавод «Урал» (Миасс Челябинской области) — плюс 25,8%. Благодаря этому автопроизводитель смог подняться в рейтинге наиболее продаваемых в России марок новых грузовиков с восьмой позиции в 2019 году на пятую. По данным, обнародованным на пресс-конференции генеральным директором АЗ «Урал» **Павлом Яковлевым**, текущий год предприятие заканчивает с перевыполнением бизнес-плана: это сборка около 8,3 тыс. автомобилей, значительная часть которых будет экспортирована. В планах автозавода на 2021 год — выпуск не менее 8,3 тыс. машин и вывод на рынок нового продукта — дорожного грузовика с бескапотной кабиной. Пока речь идет о самосвале 6x4 грузоподъемностью 21,2 тонны, но в дальнейшем появится и новая линейка бескапотных грузовиков с колесной формулой 6x4 и 8x4, полной массой от 26 до 48 тонн, с дизельным двигателем ЯМЗ и механической коробкой передач. Изначально для новинки предполагалось использовать современную покупную кабину MAN, однако из-за санкций «Уралу» пришлось использовать кабину Iveco TurboTech образца 1984 года, которую он сам выпускает по лицензии уже больше четверти века. В течение ближайших пяти лет АЗ «Урал» намерен нарастить выпуск автомобилей до 14 тыс. единиц в год.

Отметим, доля отгруженных на экспорт автомобилей «Урал» сегодня превышает 20% от общего объема реализуемой предприятием продукции. За последние три года уральские грузовики поставлялись в более чем 30 стран СНГ, Европы, Юго-Восточной Азии и других регионов мира.

Что касается перспектив отечественного рынка продаж новых грузовиков, то эксперты пока не видят предпосылок к его восстановлению, по крайней мере, до середины следующего года. По данным АС-МАП, весной 2020 года объем внутрироссийских автоперевозок сократился почти на треть, а «международники» потеряли пятую часть от обычного количества заказов. Российские грузоперевозчики и

Топ-10 марок грузовых автомобилей по объемам продаж на российском рынке

Марка	10 мес. 2020, ед.	10 мес. 2019, ед.	Изм., %
KAMAZ	22 005	21 954	0,2
GAZ	5 600	7 009	-20,1
SCANIA	3 641	3 909	-6,9
VOLVO	3 498	4 499	-22,3
URAL	2 995	2 380	25,8
MAN	2 856	3 969	-28
MAZ	2 808	3 128	-10,2
MERCEDES-BENZ	2 633	3 215	-18,1
DAF	1 385	1 907	-27,4
SHACMAN	1 294	1 046	23,7

Источник: Автостат

транспортно-логистические компании из-за введенных в пандемию всевозможных ограничительных мер продолжают испытывать отток клиентов и грузов, что негативно сказывается на обновлении их парка автотранспорта. При этом существенно трансформируется и структура перевозок: часть грузов (преимущественно предназначенных на экспорт) перемещается с автомобильного на железнодорожный транспорт, а также с крупнотоннажных машин на малотоннажные — под «последнюю милю» (см. «Из кабины не выходить», «Э-У» № 43 — 44 от 26.10.2020). Падение в сегменте импортных грузовиков случилось в результате снижения спроса на магистральные тягачи, а это серьезный фактор, поскольку на долю данного транспорта приходится около 80% всех грузоперевозок. Еще одной причиной падения спроса на фуры специалисты называют отмену программы господдержки по лизингу авто, предусматривающей прямые скидки.

В условиях резкого сокращения доходов грузоперевозчики вместо обновления автопарка вынуждены ремонтировать имеющуюся технику и приобретать грузовики с пробегом (сегодня на один проданный новый грузовой автомобиль приходится реализация более трех подержанных). Идея на встречу транспортным компаниям, в сентябре этого года государство разрешило приобретать в лизинг подержанные грузовики при условии, что возраст машины не превышает семи лет, пробег составляет до 1 млн км, а количество собственников — не более четырех. Автопроизводители этому точно не обрадовались. ■

ЭКОНОМИКА БОЛЬШИХ ЗАДАЧ

Финансовые и технологические ресурсы ПСБ позволяют обеспечить запрос на банковские услуги базовых отраслей экономики Уральского региона, тем самым поддержать стабильность и развитие в условиях пандемии, уверен управляющий Уральским филиалом ПСБ **Ринат Иржанов**

Крупный промышленный сектор России оказался более устойчив к угрозам пандемии как в силу объективных факторов, так и благодаря всесторонней поддержке со стороны государства и банков. Это особенно актуально для регионов со значительной долей промышленного сектора в экономике. Какие вызовы стоят перед этой группой компаний сейчас и как на эти вызовы отвечает банковский сектор? На эту тему мы разговаривали с Ринатом Иржановым.

— Какие банковские сервисы в условиях ограничений были нужны представителям крупного корпоративного сегмента?

— В период введения жестких ограничений предприятия острее всего нуждались в финансировании. Государство приняло оперативные меры поддержки исключительно важных для национальной экономики предприятий. На наш взгляд, эти меры были необходимы и своевременны. ПСБ принял активное участие в реализации программы льготного кредитования системообразующих предприятий.

Программа оказалась чрезвычайно востребована среди клиентов. Эти ресурсы были необходимы предприятиям для пополнения оборотных средств, компании направили их на широкий круг целей, в том числе на выплаты заработной платы, транспортных и арендных расходов, оплату страховых взносов, коммунальных услуг.

— Во время сильных потрясений, как правило, обостряются многие проблемы, в том числе и дисциплина расчетов с контрагентами. Какие банковские сервисы позволяют снизить такого рода риски?

— Мы считаем, что эту и многие другие задачи бизнеса успешно решает такой финансовый инструмент, как факторинг. Использование факторинговых инструментов дает заказчику уверенность, что его поставщик своевременно и в согласованном объеме получит деньги от финансового партнера для оплаты поставленной продукции. ПСБ является лидером на этом рынке и может предложить бизнесу наилучшие решения. Об этом говорит тот факт, что в этом году ПСБ первым на рынке организовал факторинговую сделку для поддержки отечественных автопроизводителей, а также организовал факторинговое финансирование поставщиков топлива в рамках отопительного сезона 2020 — 2021 в двух федеральных округах. Мы еще раз убедились, что факторинг наравне с классическим кредитом является эффективным



инструментом поддержки российских компаний. Сейчас он доступен и онлайн.

— Какие новые продукты для транзакционного бизнеса появились в 2020 году?

— Сейчас все больше возрастает роль дистанционных каналов коммуникаций, нужны гибкие инструменты для поддержки текущей деятельности. Учитывая это, ПСБ в рамках расширения линейки продуктов дистанционного сервиса разработал новую услугу «Банковское сопровождение контрактов» (БСК). Это удобный и современный инструмент по оперативному управлению целевым расходованием денежных средств при реализации контракта. Как показала практика, система БСК подходит компаниям, которым необходимы контроль и анализ расходования бюджета по крупным проектам с большим количеством подрядчиков и субподрядчиков: при выполнении госзаказов, контрактов жизненного цикла и концессий, а также договоров по капитальному строительству.

В рамках использования БСК клиенты могут воспользоваться удобным функционалом для дистанционной работы через систему PSB Corporate. Они могут открывать отдельные счета, формировать отчеты банка по целевому использованию средств и осуществлять контроль бюджета сметы контракта, проводить анализ платежей на соответствие требованиям заказчика и получать подтверждение платежей первичными документами.

Кроме того, предприятия получают возможность воспользоваться сервисом по строительному, технологическому и техническому аудиту, в том числе за счет привлечения сюрвейера. В конечном итоге компании могут организовать контроль над освоением авансовых платежей, расходованием средств и их целевым использованием, в том числе с верификацией первичных документов. С помощью БСК также можно получить услуги оперативного формирования отчетности компании и прозрачности цепочки всех коопераций. В конеч-

ном итоге контроль затрат позволяет экономить ресурсы, повышать эффективность работы и минимизировать риски неисполнения контракта.

— Каковы сейчас, по вашему мнению, факторы конкурентоспособности банка в сегменте обслуживания крупного бизнеса?

— Мы считаем, что необходимо развивать цифровые продукты для максимального удобства и продуктивности бизнеса клиентов. И для этого ПСБ ведет поэтапную цифровизацию операционных процессов банка.

— В конце прошлого года Госдума приняла законопроект, наделяющий ПСБ статусом опорного для оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Какие задачи банк решает в этом направлении?

— Функционал PSB Corporate для предприятия оборонно-промышленного комплекса позволяет осуществлять платежи с отдельных банковских счетов, вести справочники подтверждающих документов, осуществлять функции контроля в онлайн-режиме. Это позволяет исключить риски не только использования кредитных средств не по назначению, но и риски исполнения платежных поручений за счет собственных средств и значительно увеличивает скорость обработки заявлений на транш. В этом году банк планирует внедрение нового функционала, с помощью которого предприятия ОПК смогут оперативно контролировать контракты со своими исполнителями, вести с ними документооборот.

Наша задача заключается не только в обеспечении функционирования текущей деятельности оборонного комплекса, но и в поддержке программ диверсификации. В этом году ПСБ и негосударственный институт развития «Иннопрактика» организовали первое в России масштабное исследование уровня диверсификации организаций оборонно-промышленного комплекса. По результатам исследования были разработаны предложения по преодолению барьеров, сдерживающих рост выпуска продукции гражданского назначения. Для этого необходимы механизмы господдержки, направленные на стимулирование как спроса на продукцию гражданского назначения, так и финансовая поддержка инвестиционных проектов диверсификации.

ПСБ готов стать центром компетенций в вопросах диверсификации, площадкой для постоянного диалога участников рынка. Мы уже помогаем предприятиям ОПК взаимодействовать как с государственными органами и институтами развития, так и с отраслевыми компаниями гражданского сегмента, которые могут предлагать перспективные идеи, предпринимательские инициативы. ПСБ будет поддерживать интеграционные проекты, обеспечивать их финансовое сопровождение.

— Каковы перспективы сотрудничества ПСБ с предприятиями Свердловской области?

— О месте и роли региона в приоритетах банка говорит недавнее подписание соглашения между ПСБ и Свердловской областью. Председатель ПСБ Петр Фрадков и губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев в рамках рабочей встречи подписали ряд соглашений о сотрудничестве. Основными направлениями партнерства станут социально-экономическое развитие региона и повышение доступности ипотечного кредитования.

Учитывая значимость оборонно-промышленного комплекса в экономике региона, этот вектор взаимодействия банка, правительства области и предприятий ОПК будет одним из ключевых. Банк будет обеспечивать не только текущие операции предприятий, но и реализацию программ кредитования сотрудников оборонных компаний.

Возможности ПСБ позволяют в комплексе решать задачу увеличения доступности жилья в Свердловской области. Наш банк удерживает одни из самых низких на рынке ставок по ипотечным продуктам, по собственной программе «Семейная ипотека», по «Госпрограмме 2020».

Одновременно ПСБ готов обеспечить необходимым финансированием и участников рынка строительства жилья. Для этого планируется расширять обслуживание строительных компаний по новому законодательству через механизм эскроу-счетов. ПСБ рассматривает и возможность наращивания финансирования новых проектов строительных компаний региона.

Соглашение также предусматривает дальнейшее развитие банковской инфраструктуры на территории Свердловской области, совместную реализацию социально значимых проектов и участие в реализации национальных проектов, а также укрепление государственно-частного партнерства.



Артем Коваленко

Показатели хорошие

Президент РФ **Владимир Путин** провел в Тобольске совещание по стратегическому развитию нефтегазохимической отрасли и обсудил с губернатором Тюменской области **Александром Моором** точки регионального роста



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ КРЕМЛЯ

Президент России Владимир Путин, полпред президента РФ в Уральском федеральном округе Владимир Якушев, губернатор Тюменской области Александр Моор посетили новый нефтехимический комплекс Сибур — «ЗапСибНефтехим», один из крупнейших в мире

Будущее нефтегазохимии обсуждалось на «ЗапСибНефтехиме» (проект компании «Сибур», строительство завершилось в 2019 году, инвестиции 8,8 млрд долларов) — крупнейшем нефтехимическом комплексе России суммарной мощностью 2 млн тонн полимеров в год, входящем в пятерку самых масштабных производств по базовым полимерам в мире. «Тобольск за последние годы без всякого преувеличения превратился в мировой центр нефтегазовой химии. За семь лет построено два крупных предприятия, которые, безусловно, выводят регион, да и нашу страну, в число лидеров», — заявил Владимир Путин. — Новый комплекс будет играть существенную роль в замещении импорта полиэтиленов и полипропиленов, позволит повысить глубину переработки сырья».

«На новом производстве применяются самое современное оборудование и новейшие цифровые технологии, часть которых — наша собственная разработка. Российская нефтегазохимия может на равных конкурировать с признанными мировыми лидерами», — отметил председатель правления «Сибур Холдинга» **Дмитрий Конов**.

Участники совещания — представители федеральных и региональных органов вла-

сти, руководители компаний ТЭК — обсудили ключевые задачи развития отрасли: новые меры по оптимизации капитальных затрат на возведение объектов нефтехимической промышленности и формирование устойчивого спроса на ее продукцию.

Приоритеты и вызовы

По оценкам главы государства, у российской нефтехимии огромный потенциал:

— Производители способны не только обеспечить внутренние потребности в качественной продукции, но и занять более весомые позиции на глобальном рынке. Нужно активнее продвигать российскую нефтехимическую продукцию внутри страны, за рубежом, наращивать эффективность и объемы производства. Для этого в отрасли должны быть реализованы масштабные проекты с общим объемом инвестиций порядка 5 трлн рублей. Два крупнейших из них — Амурский ГПЗ и комплекс по переработке этансодержащего газа в районе морского порта Усть-Луга в Ленинградской области — реализуются уже сейчас при поддержке Внешэкономбанка России. А всего у нас таких 14 проектов. Государство оказывает и будет оказывать поддержку подобному начинанию. В октябре Госдумой был принят и мною подписан закон, который устанавливает обратный акциз на этан

и сжиженные углеводородные газы в обмен на инвестиции в развитие производства по их переработке в продукты нефтегазохимии.

— В ближайшие 15 лет спрос на продукцию нефтегазохимии будет высоким, ежегодный рост составит почти 4%. Поэтому в структуре потребления нефти произойдут изменения: будет уменьшаться доля использования нефти в качестве моторного топлива и увеличиваться доля использования нефти в переработку, в нефтегазохимическую продукцию, — обозначил тренд вице-премьер российского правительства **Александр Новак**. — Без широкого использования полимерных материалов и композитов на их основе невозможно создание техники новых поколений. Суммарная мощность комплексов по производству этиленов составляет около 175 млн тонн. Самыми большими мощностями располагают США — 36 млн тонн, Китай — 20 млн тонн, Саудовская Аравия — 18 млн тонн. На Россию сегодня приходится 4,8 млн тонн. Ключевым приоритетом является комплексная переработка углеводородного сырья по технологической цепочке от базового сырья до выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью — это продукция органической химии, полимеры, каучуки и их переработка в изделия. Каждая тонна сырья — нефти, сжиженного углево-

дородного газа (СУГ), этана — дает прирост добавленной стоимости до четырех раз относительно базового сырья.

Генеральный директор «Газпром нефти» **Александр Дюков** назвал главные вызовы для отрасли — высокая капиталоёмкость и продолжительные сроки реализации нефтехимических проектов: «У этих проектов, как правило, нет запаса прочности по внутренней норме доходности, рентабельность невысокая, поэтому стоимость и сроки строительства — это критически важные факторы, слишком высокие капитальные затраты и длительные сроки реализации. Как результат, низкая норма доходности часто вынуждает инвесторов отказываться от реализации новых проектов по созданию мощностей».

Доля России в мировом нефтехимическом производстве пока остается небольшой — около 2,5%. В России производится более 17 млн тонн СУГ, и только 5 миллионов из них используется в нефтехимии. По словам Владимира Путина, рост производства в отрасли достигнут в основном за счет развития крупнотоннажной нефтехимии: «В этом сегменте благодаря запуску новых проектов импортозамещение у нас практически завершено: 5,3 млн тонн мы производим, а импорт составляет 0,3 млн тонн. А в малотоннажной другая картина: 1,4 миллиона тонн мы такой продукции еще импортируем при производстве 3,7 млн тонн. Совершенно очевидно, есть над чем работать».

По итогам совещания принят перечень поручений. Первое — подготовить комплекс мер по развитию производства малотоннажной и среднетоннажной химической продукции на период до 2030 года. Необходимо увеличить объемы ее выпуска на 70% по сравнению с показателями текущего года. Второе — правительству поручено разработать комплекс мер, в том числе налоговых, по стимулированию производства синтетических каучуков. Они нужны для динамичного развития автомобильной промышленности, авиастроения, производства военной техники, во многих других отраслях.

Третье поручение — реализовать ряд шагов, направленных на более широкое использование полимеров в сетях водоснабжения и водоотведения. «Без этого нам очень трудно будет создавать производство, если собственного рынка не будет», — подчеркнул Владимир Путин. Четвертое — провести комплексную ревизию регулирования в промышленном строительстве, в том числе подготовить свод правил для внедрения новых, передовых материалов и технологий, которые производит нефтехимический сектор. Пятое — для минимизации негативного влияния на климат и экологию, а также для повышения конкурентных преимуществ продукции нефте- и газохимической промышленности разработать меры налогового и неналогового стимулирования в сфере использования и производства вторичных полимеров.

Точки развития

На встрече с губернатором Тюменской области Александром Моором Владимир Путин положительно оценил показатели развития Тюменской области — «регион развивается успешно». В целом показатели «очень хорошие», сказал президент:

— Особенно меня порадовал, конечно, один из них — это рост численности постоянного населения. У нас в стране, к сожалению, наблюдается некоторый спад, а в Тюменской области за предыдущие два года — рост 2,6%. Это очень хороший показатель, даже за первое полугодие, по-моему, этого года рост продолжается — 0,9%.

По словам губернатора, последние 10 лет в Тюменской области наблюдается устойчивая динамика роста населения: «Это оценка роста качества жизни территории, потому что здесь есть где работать, есть где учить, воспитывать, лечить детей».

Индекс промышленного производства в регионе по итогам 10 месяцев составил 124%. А в категории «Обрабатывающие производства», благодаря новому комплексу Сибура, рост объемов промышленного производства в Тюменской области достиг 158,9%.

— Такие сферы, как производство машинного оборудования, нефтесервис, показывают устойчивый рост больше 100%. Сельское хозяйство вообще, в целом агропромышленный комплекс, если так можно сказать, легче других прошел период пандемии. Сельхозпредприятия у нас никогда не закрывались, все время работали. Был непростой год с точки зрения погодных условий. Тем не менее мы собрали неплохой урожай, в целом 102,6% по объемам производства сельского хозяйства в 2020 году показываем, — подчеркнул Александр Моор.

Глава государства также отметил рост розничной торговли и низкий уровень безработицы в регионе — «занятость у вас в целом на хорошем уровне».

— На пике у нас было 5,8%, а затем началось устойчивое снижение, сейчас — 3,77%, — рассказал губернатор. — Мы добились того, что на сегодняшний день количество вакансий, которые предлагают на рынке труда, больше, чем количество зарегистрированных безработных.

«Это очень важно, очень хорошо — то, что вы уделяете этому прямое, личное внимание», — акцентировал президент.

К проблемным вопросам Владимир Путин причислил аварийное жилье, загрязненность водных объектов и инфекционные заболевания.

Губернатор рассказал президенту о ситуации с коронавирусом: «С начала сентября мы отмечаем рост ежедневной заболеваемости. Последние две недели — фиксируем стабилизацию. Это подтверждает не только ежедневное выявление количества заболеваемых, это подтверждает наличие свободного коечного фонда — он стабили-

зировался и даже несколько увеличился. Результат, которого мы достигли, это совокупность мероприятий, которые были реализованы в части введения определенных ограничений, а также контроля за соблюдением этих ограничений. За весь этот период в развитие здравоохранения было вложено 4,6 млрд рублей».

Еще один важный блок — поддержка предпринимательства. «Мы до минимального предела снизили ставку на весь 2020 год по всем налогам, которые выплачиваются бизнесом — малым бизнесом и пострадавшими отраслями — в региональные местные бюджеты. Совокупно, и мы пошли на это осознанно, это порядка 3 млрд рублей, которые мы недополучили в виде доходов, но эти деньги остались у предпринимателей, и они были за это очень благодарны. Мы также выделили 200 млн рублей на выдачу микрозаймов, причем небольшие займы: до миллиона и до 2 млн рублей как раз маленьким компаниям. Увеличили гарантийный фонд — поручились почти на полмиллиарда за малые компании, выделили 100 млн рублей на компенсацию затрат по процентам по кредитам, которые были взяты в 2020 году — в самый трудный период деятельности», — отметил Александр Моор.

Новые импульсы

По итогам визита главы государства губернатор провел серию рабочих встреч и совещаний, посвященных исполнению поручений Владимира Путина. Одна из главных тем для обсуждения — поддержка дальнейшего развития Тобольской промышленной площадки и привлечение в регион инвесторов для создания смежных производств по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью из полимерного сырья.

На совещаниях также рассматривались перспективы дальнейшего совершенствования региональной системы здравоохранения для более эффективной борьбы с пандемией COVID-19.

Кроме того, состоялось заседание рабочей группы по вопросам переселения жителей Тюменской области из аварийного жилья. За 2019 — 2020 годы план по расселению аварийного жилья перевыполнен более чем в два раза: расселено более 47,6 тыс. кв. м и 2,8 тыс. человек. На переселение из аварийного жилья в региональном бюджете на 2021 год предусмотрено 3,3 млрд рублей. Эти средства позволят переселить около 1,1 тыс. человек.

— Рабочая поездка президента России в Тюменскую область придаст новый импульс развитию не только всей отечественной нефтегазохимической отрасли, но и экономики и социальной сферы региона. Мы понимаем свою ответственность за исполнение поручений главы государства, — подчеркнул Александр Моор. ■



Ирина Перечнева

Квадратная спираль

Программа льготной ипотеки увеличила доступность жилья. При этом обострились проблемы строительной отрасли и диспропорции на рынке недвижимости

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 50 — 51, 14 — 20 ДЕКАБРЯ, 2020

В начале декабря правительство запустило очередную программу льготной ипотеки на приобретение частных домов для семей с детьми, воспользоваться этим продуктом смогут заемщики банков в возрасте до 36 лет. Благодаря господдержке рынок недвижимости лучше других сфер отражает удары кризиса.

Между тем еще в марте строительной отрасли пророчили катастрофу. Режим нерабочих дней повлиял на нее, как на всю экономику: в некоторых регионах работы запретили напрямую, в других стройку было невозможно вести в прежнем режиме. Застройщики с тревогой смотрели на падающие доходы населения. Но правительство тогда сделало первый неожиданный шаг — в конце апреля приняло программу льготной ипотеки на покупку жилья в новостройках «Господдержка 2020».

Как коронакризис отразился на отрасли — эта тема стала предметом дискуссии круглого стола онлайн «Рынок жилой недвижимости и ипотеки: выводы, уроки и ожидания», организованного журналом «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт».

Ипотека греет рынок

Параметры госпрограммы позволили банкам гибко управлять ипотечной продуктовой линейкой: оператор Дом.рф возмещает им недополученные доходы до размера «ключевая ставка + 3 процентных пункта». Кроме того, новая программа стала доступна клиентам без каких-либо специальных условий. По расчетам агентства «Национальные кредитные рейтинги» (НКР), в среднем за время ее действия кредиты по льготной ставке не выше 6,5% годовых составили треть от всех выданных. Дополнительно подогрели спрос на ипотеку и банки, решившие запустить собственные программы на фоне снижения ключевой ставки, а за счет совместных акций с застройщиками и маркетинговых решений стоимость для заемщиков оказалась еще ниже. Так, по словам управляющего директора по ипотеке ВТБ в Свердловской области **Алины Бусловой**, на региональном рынке пользовался спросом совместный продукт ВТБ и ГК «ПИК», по которому ставка в первый год ипотеки составляет 0,1% годовых.



Найти баланс

Одним из ключевых факторов структурных изменений на рынке недвижимости стали удорожание стоимости строительства и девальвация, считает генеральный директор ГК «Атлас-Девелопмент» **Владимир Городенкер**

— 2020 год для рынка девелопмента оказался очень насыщенным и интересным. Во втором квартале все девелоперы приспосабливались к изменениям, связанным с пандемией коронавируса, часть персонала нам пришлось перевести на удаленный режим работы, а в продажах в кратчайшие сроки организовать видеопрезентации и дистанционное оформление договоров. При этом продажи квартир ощутимо просели, и прогнозы были неутешительные. Кроме того, отрасль столкнулась с перебоями в поставках материалов и потерей большого количества иностранной рабочей силы. Однако благодаря грамотным действиям правительства по поддержке отрасли, уже в третьем квартале с началом запуска программы льготной ипотеки начался рост продаж.

Считается, что льготная ипотека подстегнула спрос, и это стало главным фактором роста цен. Вместе с тем, на увеличение цен гораздо большее влияние оказывает рост себестоимости, обесценивание национальной валюты и, конечно, снижение предложения со стороны девелоперов. На рынке уже давно идет серьезнейшее удорожание стоимости строительства. По нашей компании строительная себестоимость только с начала года выросла на 15%. Мы ведем застройку в центральной части Екатеринбурга, и основной вклад в увеличение наших затрат вносят расходы на стоимость земельных участков, и в частности на расселение старого жилого фонда.

Предложение во многом было ограничено еще и в связи с переходом отрасли на новую модель проектного банковского финансирования. Чтобы получить проектное финансирование на лучших условиях, застройщики должны продемонстрировать банкам эффективность экономической модели своих проектов. Не каждый строительный проект выдерживает требования банков по юридическим формальностям и экономике. В условиях экономической неопределенности и падения покупательной способности многие компании заняли выжидательную позицию, а кто-то и вовсе решил уйти с рынка. В период пандемии очень многие застройщики, имея на руках разрешительную документацию, не выводили проекты именно по причине неопределенности.

Но в следующем году предложение должно

сбалансироваться, компании, видя стабильный спрос, выводят на рынок новые проекты. Мы это наблюдаем по индексу башенных кранов: снова появился их дефицит. Если во втором и в третьем кварталах башенные краны были доступны, то сегодня мы не можем найти необходимое количество. Так что 2022 и 2023 годы по сдаче объектов должны быть как минимум не хуже, чем 2020-й.

Замечу, что на рынке Екатеринбурга есть и сдерживающий фактор стоимости недвижимости, влияющий на конечную цену в целом на рынке: состояние конкурентной среды. Например, в Казани цены примерно на 40% выше, чем в Екатеринбурге, хотя еще несколько лет назад цены в Екатеринбурге были выше, чем в столице Татарстана. И это при том, что уровень платежеспособности населения в городах примерно одинаков. Рынок Екатеринбурга намного конкурентнее, здесь больше сильных и крупных девелоперов, в целом уровень наших проектов значительно выше. В выигрыше остается покупатель, который сегодня имеет большой выбор отличной недвижимости.

Благодаря росту спроса за счет льготной ипотеки мы смогли увеличить продажи. Самое главное — наша компания сумела удержать качество продукта, что очень важно для сегментов комфорт-плюс и бизнес, в которых мы работаем. Между тем в целом на рынке мы видим тенденцию на оптимизацию проектных решений в связи с серьезным ростом себестоимости. В основном это характерно для сегмента эконо-комфорт класса. Стремясь удовлетворить запрос покупателя на более дешевые квартиры, некоторые застройщики упрощают продукт. Мы не пошли по пути оптимизации проектов в угоду спросу.

Мы рассчитываем на продление льготной ипотечной программы после июня следующего года, потому что это очень хороший драйвер развития отрасли, имеющий мультипликативный эффект. Люди получают возможность купить жилье по доступной ставке, девелоперы строят и дают работу еще более 20 промышленных отраслей, государство получает налоги. Сегодня строительство жилья и инфраструктурных проектов — локомотив экономики целой страны.

В итоге рынок ипотеки показал феноменальные темпы роста. По расчетам НКР, за девять месяцев объем выдач новых кредитов увеличился на 38% и составил 2,7 трлн рублей. По итогам десяти месяцев 2020 года выдачи достигли 3,2 трлн рублей, превзойдя результат рекордного 2018 года в 3 трлн рублей.

— За десять месяцев этого года объем выданных жилищных кредитов нашего банка

на территории Свердловской области вырос на треть и составил 21,5 млрд рублей, в том числе 3,6 млрд рублей по программе «Господдержка 2020». Средний размер ипотеки увеличился на 70 тыс. рублей до 2 млн 270 тыс. рублей, — подтверждает Алина Буслова. — При этом мы постоянно улучшаем параметры продукта. Например, в рамках госпрограммы ВТБ снизил ставку до 6,1%, а размер первоначального взноса до 15%.

По итогам десяти месяцев 2020 года выдача ипотеки составила рекордные 3,2 трлн рублей, превзойдя результат 2018 года

По словам руководителя Центра ипотечного кредитования в Свердловской области банка «Открытие» **Елены Грибановой**, по итогам первых десяти месяцев выдачи ипотеки относительно прошлого года увеличились по банку в целом на 40% и превысили 3,5 млрд рублей:

— Ключевой фактор роста связан с запуском государственной программы поддержки, доля выдач продуктов по этой программе составила 30%. Кроме того, мы ввели собственные программы с весьма привлекательными условиями. Ставки по продуктам, которые не субсидируются государством, составляют у нас 7,3 — 7,8% годовых.

Абсолют Банк недавно снизил ставку по стандартным ипотечным программам до исторического минимума 7,84% годовых. «Кроме того, в декабре мы уменьшили минимальный размер первоначального взноса по стандартным программам

с 20% до 10%», — говорит руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге **Светлана Ковалева**.

В конечном итоге программа льготной ипотеки достигла цели: население приобретает жилье, несмотря на снижение доходов.

По расчетам руководителя аналитического департамента Уральской палаты недвижимости (УПН) **Михаила Хорькова**, в Екатеринбурге объем сделок на первичном рынке за десять месяцев этого года вырос на 35% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Подобную динамику продаж демонстрирует большинство крупных девелоперов.

По словам руководителя дирекции по регионам Урал и Западная Сибирь ГК «ПИК» **Алексея Вострикова**, объем сделок по сравнению с аналогичными периодами прошлого года увеличился в целом по компании более чем на 25% во втором квартале и на 50% в третьем.

Компания «Брусника» рассчитывает завершить этот год с объемом зарегистрированных ДДУ на уровне 325 тыс. кв. метров против 260 тысяч в 2019 году.

Компания «Тюменьинвестстрой» уже выполнила годовой план на 112%, хотя впереди еще целый месяц, говорит директор по связям с общественностью и PR **Алла Власова**: «В Тюменской области спрос растет во многом благодаря интересу к приобретению недвижимости со стороны жителей ЯНАО и ХМАО, на долю этих покупателей в структуре нашей клиентской базы приходится 40%».

Реально виртуальные продажи

В сложном втором квартале в условиях карантинных ограничений банки вместе с застройщиками активно использовали дистанционные технологии. Так, в «Бруснике» 100% бронирования объектов происходило в удаленном режиме. Банки со своей стороны предложили покупателям оформление кредита онлайн. Все это позволило поддержать продажи, однако пока сложно сказать, приживутся ли эти эксперименты. Быстрее всего они могут закрепиться в банковском секторе. Кредитные учреждения в целом стремятся по максимуму усилить проникновение дистанционных каналов, поскольку это существенным образом снижает издержки, и не удивительно, что коронакризисный опыт банки пытаются перевести в стандарт бизнеса.

— Как показала практика работы в условиях самоизоляции, возможность заключать дистанционные сделки существенно снимает многие риски, — рассказывает Елена Грибанова. — Во время жестких ограничений МФЦ сократили прием граждан, а мы могли при наличии технологий не останавливать процесс кредитования. В октябре банк «Открытие» запустил в

Госпрограмма как катализатор

Рост цен на рынке недвижимости не связан напрямую с запуском льготной ипотеки, считает заместитель генерального директора РСГ-Академическое **Павел Петриченко**



— Мы ожидаем, что этот год наша компания завершит с объемом реализации жилья на уровне 165 тыс. кв. метров, будет продано 3,6 — 3,7 тыс. квартир.

Как и многие девелоперы, в этом году мы несколько раз повышали цены. Но эта мера никак не связана с ростом спроса в связи с запуском льготной ипотеки. Программа стала лишь катализатором многих процессов в отрасли. По факту рост стоимости начался с февраля, он заложен в бизнес-модели компании и стал отражением изменений в отрасли.

Одна из ключевых причин трансформации в сфере строительства — изменение модели финансирования. Переход на эскроу-счета сильно ударил по средним и малым строительным компаниям, для них кредиты в рамках проектного финансирования стали заметно дороже. Это привело к общему снижению предложения на рынке, то есть сформировался дефицит. Кроме того, наша отрасль до сих пор ощущает влияние не-

достатка рабочей силы из-за закрытия границ в связи с пандемией.

Льготная ипотека, на наш взгляд, повышает уровень доступности жилья и позволяет многим россиянам решить жилищный вопрос. Однако в целом ситуация с регулированием отрасли вынуждает застройщиков идти по пути оптимизации. При этом на больших объемах, например, как при комплексном освоении Академического, обеспечить конкурентоспособность продукта, внедрить новинки, сохранить наполняемость и функциональность жилых комплексов дешевле, чем при точечной застройке.

В следующем году мы не видим оснований для сокращения спроса, даже в том случае, если льготная программа не будет продлена. Эксперты ожидают еще как минимум одного снижения ключевой ставки, что в перспективе окажет влияние на снижение общей стоимости банковских кредитов для населения. В 2021 году мы одновременно намерены выйти на объем сделок до 180 тыс. кв. метров.

Проекты для комфортной жизни

Крупным застройщикам переход на эскроу-счета позволит наращивать объемы ввода качественного современного жилья, убежден коммерческий директор компании «Атомстройкомплекс» **Даниил Кузнецов**



— Мощным драйвером роста рынка жилищного строительства в этом году стала льготная ипотека, это существенным образом увеличило спрос на квартиры, и все застройщики постарались его удовлетворить. В этом юбилейном году (нашей компании исполнилось 25 лет) мы продолжаем выводить на рынок новые объекты. С января по октябрь Атомстройкомплекс ввел более 124 тыс. кв. метров недвижимости, многие объекты находятся в финальной стадии строительства. Всего по итогам 2020 года планируем сдать в эксплуатацию около 297 тыс. кв. метров, сохранив показатели на уровне прошлого года.

Один из приоритетов нашей компании — наращивание объемов ввода качественного современного жилья с соблюдением сроков строительства.

В ноябре мы начали продажи квартир в пятой очереди ЖК «Весна» в двух секциях высотой 10 и 27 этажей. Сдача этого объекта запла-

нирована на первый квартал 2022 года. Цена за квадратный метр в строящемся доме начинается от 58,5 тыс. рублей. ЖК «Весна» сегодня — один из самых популярных наших объектов, потому что в нем соединились преимущества района, в котором есть все для комфортной жизни, качественное исполнение самого проекта и возможность предложить покупателю одну из самых лучших на рынке цен.

На деятельность Атомстройкомплекса изменение модели финансирования оказало позитивное влияние, потому что стоимость банковского кредитования стала заметно ниже. Например, на реализацию проекта «Северное сияние» мы получили в рамках проектного финансирования кредитные ресурсы по ставке 0,02% годовых. С этой точки зрения удорожания строительства не произошло. В среднем наша компания получает кредитные ресурсы по стоимости менее 1% годовых

центральной части России оформление ипотечных кредитов с доставкой, предложив клиентам полностью удаленное оформление ипотеки по программам: «Новостройка» и «Рефинансирование». С ноября такой формат запущен в Екатеринбурге.

Абсолют Банк, по словам Светланы Ковалевой, одним из первых начал заключать полностью дистанционные сделки без единого визита клиента, причем не только в Екатеринбурге, но и в регионах, где у банка нет офиса:

Из эксперимента в тренд

Популярность дистанционных каналов будет увеличиваться по мере роста уверенности клиентов в безопасности и удобства онлайн-сервисов, убеждена руководитель направления по развитию розничного бизнеса Райффайзенбанка в Сибирско-Уральском макрорегионе **Ирина Ярыгова**



— Мы провели исследование, чтобы понять, на какие квартиры будет спрос в ближайшие пять лет. Как выяснилось, планируя приобретение новой квартиры, 77% екатеринбуржцев думают о новостройках. Главными причинами выбора нового фонда для респондентов стали планировки, психологический фактор новизны, более выгодная цена. Подавляющее количество любителей новостроек отдают предпочтение просторным трехкомнатным квартирам. Приверженцы старого фонда считают самым значимым фактором выбора цену, удобное расположение района, а также проживание рядом с родителями и друзьями. Только треть этой категории опрошенных собираются покупать трехкомнатную квартиру, большинство выбирают двухкомнатную.

Не менее значимой, чем планировка, для будущих владельцев новых квартир является инфраструктура дома. Для тех, кто выбирает новостройку, намного более важным критерием служит закрытый двор без машин. Люди, выбирающие жилье на вторичном рынке, внимательнее относятся к наличию школы и детского сада у дома, а также учитывают удаленность от транспортных магистралей. Кроме того, многие участники опроса предъявляют высокие требования к функциональности и экологичности придомовой территории. Так, в топ-5 пунктов попали концепции «двор без машин» и «зеленый двор». Для каж-

дого десятого оказались важны пункты раздельного сбора мусора.

Большинство опрошенных считает, что будущая квартира должна быть площадью более 50 кв. метров, но для четверти респондентов достаточны и меньшие размеры жилья — 30 — 50 кв. метров. В форматах отделки квартир екатеринбуржцы предпочитают предчистовую и чистовую. Недвижимость совсем без ремонта или полностью обставленные квартиры интересуют меньшинство.

Подавляющее большинство любителей новостроек и покупателей вторичной недвижимости планируют приобретать ее в ипотеку. Уже каждый четвертый екатеринбуржец хотел бы оформить ипотеку онлайн, а каждый пятый мечтает потратить на сделку не более часа, показало наше исследование. При этом 21% готовы провести сделку полностью удаленно, а 7% предпочли бы встретиться с представителем банка для подписания документов. Большинство же пока собирается посетить отделение банка и оформить всю сделку там. Думаю, что популярность дистанционных каналов будет расти, если клиенты будут уверены в безопасности обработки своих персональных данных, а онлайн-сервисы будут удобными и понятными. Райффайзенбанк уже более 70% заявок на ипотеку принимает онлайн. Клиенту нужно прийти в офис банка только на сделку для подписания документов.

— Онлайн-сервисы позволяют почти все этапы ипотечной сделки проводить дистанционно и быстро. Подать заявку на ипотеку можно прямо на сайте банка: решение придет не через два-три дня, как в среднем по рынку, а в срок от 15 минут. 85% клиентов заказывают на нашем сайте оценку квартиры перед сделкой буквально «в три клика», отчет по всем требованиям банка поступает не позднее чем через 24 часа. Если все документы собраны, можно выйти на сделку уже на следующий день после подачи заявки. В нынешних непростых условиях возможность оформить сделку без срывов и задержек стала критичной для многих клиентов и бизнес-партнеров.

ВТБ в Свердловской области совершил первую онлайн-сделку по заключению ипотечного договора в сентябре, на сегодня в регионе без присутствия клиентов в офисе состоялись уже более 25 сделок, рассказывает Алина Буслова:

— Все сделки проходили в Екатеринбурге среди клиентов, покупающих квартиры у ГК «ПИК» и в «Бруснике». Клиент может выбрать объект недвижимости на сайте, не выходя из дома, подать заявку и

электронной цифровой подписью ее заверить. Мы готовы тиражировать этот формат, и очевидно, что объем онлайн-сделок будет расти.

Застройщики и банки видят эффективность в переводе всего процесса заключения сделки в дистанционный канал. Так, в «Бруснике» документооборот по 80% сделок полностью или частично проходит онлайн. Однако на этапе выбора объекта потребитель еще не совсем готов к такому способу коммуникаций, говорят в компании, сейчас только 20% бронирований происходит дистанционно, еще 20% покупателей соглашались на онлайн-просмотр объекта.

— Мы в период самоизоляции продавали квартиры с помощью видеопрезентаций, а оформление сделок велось дистанционно, это инструмент очень полезный, и хорошо, что мы смогли его отстроить, — рассказывает генеральный директор ГК «Атлас-Девелопмент» **Владимир Городецкер**. — Но опыт показал, что полностью заменить общение с покупателем в будущем не получится, особенно в сегментах комфорт-плюс и бизнес, где личный контакт просто необходим. В нашей практи-

Подъем цен обусловлен не только льготной ипотекой, но и ростом себестоимости, обесцениванием национальной валюты, снижением объема предложения

ке есть ситуации, когда клиенты покупают квартиры из других городов, вот в этом случае демонстрация объекта с помощью видео, в формате 3D или с использованием технологий виртуальной реальности представляется очень хорошим выходом, и мы эти возможности безусловно будем применять.

Рост цен: причины

Льготная ипотека и технологии подстегнули продажи на первичном рынке. Клиенты активно скупали квартиры в новостройках, что позволило девелоперам смело поднимать цены. По данным Дом.рф, за девять месяцев накопленный рост цен на первичном рынке жилья составил 10,5%. В первом квартале цены выросли на 4,2% на фоне ослабления рубля. Вторая волна роста цен началась летом, когда резко увеличилась выдача ипотеки по программе господдержки: с июня по сентябрь новое жилье подорожало на 5,6%.

Самый большой рост цен на новостройки за девять месяцев зафиксирован в Москве (16,5%), Московской области (16,4%) и Санкт-Петербурге (13,1%). В Екатеринбу-

бурге, по данным УПН, квартиры на первичном рынке подорожали на 11%. На рынке Тюмени, по словам Аллы Власовой, цены в октябре этого года по сравнению с октябрём 2019-го увеличились на 12%.

— На первый взгляд, динамика не такая уж большая. Но контекст нынешнего повышения цен отличается от других периодов: это происходит на фоне низкой инфляции и отсутствия роста реальных доходов населения, — отмечает Михаил Хорьков.

Участники нашего круглого стола, однако, не считают ипотеку единственной причиной роста спроса и цен. Они указывают на комбинацию факторов. В качестве ключевого эксперты чаще всего называют неготовность предложения ответить на повышенный спрос.

— В прошлом году на рынке Екатеринбурга было около 24 — 25 тыс. квартир в сегменте новостроек, к началу осени их количество снизилось до 19 тысяч, — говорит Михаил Хорьков. — На отдельных территориях выбор оказался очень ограниченным, в первую очередь на начальных этапах строительства, покупателям приходилось выбирать из остатков, в том числе дорогих предложений.

Прежде всего это связано с падением ввода новых объектов. По данным ЦБ, во втором квартале объёмы сократились на 22% в годовом выражении из-за действия режима самоизоляции и эффекта высокой базы 2019 года, в третьем квартале — выросли всего на 0,5%.

Сжатие объёмов стало в числе прочего следствием изменения модели финансирования долевого строительства. Как и ожидалось, введение эскроу привело к уходу с рынка средних и малых компаний, указывает заместитель генерального РСГ Академического **Павел Петриченко**.

В рамках реформы долевого строительства девелоперы, привлекающие средства граждан, должны работать через механизм, предполагающий, что получить деньги дольщиков они смогут лишь после передачи им квартир. Кредитовать строительные работы будут банки. Крупные игроки от введения этой модели выиграли, им банковские кредиты в рамках проектного финансирования обходятся недорого. Но рентабельность проектов средних девелоперов не вытягивает банковский процент, им сложно обеспечить доходность, которую требуют банки при анализе заемщика. В будущем это несомненно приведет к консолидации рынка, но в моменте крупные игроки не смогли компенсировать упавшие с уходом малых и средних застройщиков объёмы. Тем более что бесплатно финансирование в виде денег дольщиков у них сейчас нет.

Владимир Городенкер связывает рост цен еще и с увеличением себестоимости строительства. Этот процесс идет давно, но

Онлайн-формат набирает сторонников

У людей вырос интерес к дистанционным сервисам, говорит руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге

Светлана Ковалева



— Как вы оцениваете динамику проникновения дистанционных сервисов в сегменте ипотеки?

— Более 90% заявок на ипотеку мы сейчас получаем дистанционно от наших партнеров среди агентств недвижимости и застройщиков. Кроме того, летом Абсолют Банк запустил прием заявок через онлайн-сервис «Ипотека под ключ». В этом случае у заемщика есть возможность оформить кредит, не выходя из дома. Сегодня это особенно актуально. Этот сервис позволяет не только быстро заполнить заявку, прикрепить необходимые документы, отправить ее в работу, но и получить решение от банка буквально за несколько минут. Мы ожидаем, что доля екатеринбургских заемщиков, использующих «Ипотеку под ключ», к концу первого полугодия 2021 года достигнет 15% от общего числа. Популярный дистанционный сервис — заказ оценки квартиры на сайте Абсолют Банка через онлайн-систему SRG. При покупке готовых квартир им пользуется уже 80% наших клиентов. Кроме того, оценка нужна и после получения ключей от квартиры в новостройке. Процедура очень проста: заказ оформляется онлайн всего за пару минут, затем проверенный надежный эксперт проводит оценку в любое удобное время в круглосуточном режиме. Отчет по всем требованиям банка готовится всего за 24 часа, а не за одну-две недели, как это обычно происходит на рынке.

Кроме того, клиенты начали переводить в онлайн и другие операции, в частности внесение ежемесячного платежа и частичное досрочное погашение кредита. Уже 70% наших заемщиков делают это дистанционно, через мобильное приложение или интернет-банк. Это связано еще с тем, что за время пандемии наши заемщики стали на 20% чаще пользоваться интернет-банком «Абсолют Online» и мобильным приложением «Абсолют Mobile».

В самом начале пандемии мы разработали для ипотечных заемщиков дистанционную пролонгацию страховки. Сейчас доля заемщиков, продлевающих страховку «в удаленном режиме», продолжает расти. Из-за режима самоизоляции увеличился спрос на справки в электронном виде. Сегодня уже 20% от общего объема таких документов наши клиенты заказывают и получают дистанционно.

— Насколько важна для клиентов скорость выхода на сделку и скорость проведения сделки?

— Когда покупатель определился с квартирой, счет порой идет не на дни, а на часы. Важно быстро внести аванс, провести оценку объекта, выйти на сделку. Это актуально и для новостроек, и для вторичного рынка. Абсолют Банк помогает партнерам и клиентам и оценку жилья провести за 24 часа, и выйти на сделку всего за сутки, если пакет документов готов. Наш многолетний опыт показывает, что скорость и четкость выхода на сделку особенно критична, когда речь идет об «обменных цепочках», и одна сделка зависит от другой.

— Изменился ли заемщик под влиянием цифровизации?

— За год портрет заемщика не претерпел кардинальных изменений, цифровая трансформация не оказала значимого влияния на его предпочтения. Средний возраст по-прежнему — 36 — 37 лет. Как и в прошлые годы, уральские женщины более активно берутся за решение жилищного вопроса, их доля среди заемщиков немного выросла — с 55% до 60%. Средняя сумма ипотечного кредита в 2020 году увеличилась на 10% и достигла 2,56 млн рублей. В основном это произошло за счет роста цен на жилье. Наиболее популярный вариант на первичном рынке — однокомнатные квартиры площадью от 38 до 45 кв. метров, на вторичном с небольшим отрывом идут двухкомнатные квартиры площадью до 55 кв. метров.

девальвация привела к повышению многих составляющих затрат.

Наконец немаловажным фактором стал дефицит рабочей силы из-за закрытия границ.

Рынок: пузыри и перекосы

Реализация госпрограммы обострила актуальность поддержки качественных параметров вводимого жилья. Благодаря доступности кредита для населения быстрее всего сейчас вымываются самые недорогие предложения, что привело к структурным изменениям рынка, обращает внимание Михаил Хорьков:

— Развитие ипотечного кредитования приводит к упрощению спроса, когда покупатель ищет квартиру не столько лучше, сколько дешевле. Девелоперы на упрощение спроса реагируют, закладывая более простые проекты. Поэтому ипотека, конечно, поддерживает продажи, но качественный рынок жилья не развивает.

Еще один эффект: потребитель снова смотрит в сторону вторичного сегмента. Вторичка заметно проседала на фоне взрывного интереса покупателей к жилью в новостройках. В Екатеринбурге при росте объема сделок на первичном рынке на треть, вторичный упал по объемам на 10%.

Особенный подход

По словам руководителя Ипотечного центра ПСБ в Екатеринбурге **Антон Сандалова**, низкие ставки и оптимальная линейка ипотечных продуктов позволяют ПСБ удовлетворить запрос на жилищные кредиты для разных категорий клиентов



— 2020 год оказался, безусловно, годом самых низких ставок в истории российской ипотеки. Мощнейшим драйвером для рынка ипотечного кредитования и жилищного строительства стала государственная программа «Ипотека 2020». Если до мая 2020 года мы предлагали низкие ставки только узкой целевой аудитории, например, молодым семьям с двумя детьми по программе «Молодая семья» или военнослужащим, участвующим в программе «Военная ипотека» с господдержкой, то в рамках госпрограммы «Ипотека 2020» по льготной ставке взять жилищный кредит смогли все, кто планировал покупку новой квартиры.

Продукты в рамках новой программы являются одними из самых популярных в линейке ПСБ, до конца 2020 года банк выдает такие кредиты по ставке 5,85%. Самый большой поток заявок по этой программе пришелся на летние месяцы. Сейчас мы наблюдаем спад, который вызван, на мой взгляд, ростом стоимости квадратного метра в новостройках, пандемией, отсутствием новых строительных объектов, так как многие застройщики планируют их запустить только в следующем году. Полагаю, следующим шагом в развитии ипотечного рынка должны стать разработка и внедрение мер, мотивирующих девелоперов поддерживать государство в его главной цели — обеспечении доступности жилья.

По данным исследования портала «Банки.ру», ипотечные кредиты ПСБ признаны одними из самых выгодных в России. Мы стремимся разрабатывать линейку ипотечных программ, каждая

из которых рассчитана на определенного клиента: семейных людей с детьми, сотрудников правоохранительных и силовых органов, людей, желающих приобрести жилье только в новостройке, и т.д.

«Военная ипотека» — еще одно уникальное предложение ПСБ. Мало кто знает, но этот ипотечный кредит выдается не только тем, кто служит в армии или работает на предприятиях ОПК, но и сотрудникам федеральных органов исполнительной власти и государственных органов, где предусмотрена военная служба. Военная ипотека доступна и по специальной государственной программе. Субсидируемая ставка составит 5,85%. Уровень ставки действителен до конца 2020 года.

«Семейная ипотека» — не менее востребованный ипотечный продукт ПСБ. Эта программа рассчитана на семьи, в которых с 1 января 2018 года родился второй или последующий ребенок. Ставка — одна из самых привлекательных по рынку: 3,99%, что почти в два раза ниже среднероссийской. Это особенно важно для молодых семей, которые могут получить значительную экономию при приобретении жилья.

Таким образом, ПСБ выстроил оптимальную линейку ипотечных продуктов для разных категорий наших клиентов. В 2021 году мы планируем развивать программы. Кроме специальных условий для военнослужащих и работников ОПК, готовим интересное предложение для сотрудников бюджетной сферы Свердловской области.

Однако подъем цен на новостройки потянул за собой цены и на вторичном рынке. За ноябрь, по данным УПН, в Екатеринбурге они выросли на 2,5%, а предложение с начала года сократилось почти на 40%.

— У нас часто бывают ситуации, когда клиент, выбрав объект недвижимости, возвращается к сделке через три-пять дней, а объект уже продан, — говорит управляющий ЦН «Северная казна» **Константин Климов**. — «Вкусные» и ликвидные объекты сейчас разбираются быстро. Во-первых, многие пытаются вложиться в недвижимость как в инструмент сохранения денежных средств. Во-вторых, люди научились считать, и некоторые варианты на вторичном рынке оказываются выгоднее, чем приобретение жилья в новостройке в кредит даже под льготный процент.

Заметим, что на высококонкурентных рынках все новые вызовы проявляются менее драматично. Алексей Востриков: «Екатеринбург — один из самых конкурентных

рынков с точки зрения продукта. Челябинск, Пермь и другие уральские города отстают в части продуктовой конкуренции».

Перспективы следующего года банки и застройщики связывают главным образом с возможностью продления льготой программы, которая пока действует до июня следующего года.

Аналитики давно говорят о риске дефолта ипотечного портфеля, но регулятор до сих пор не видел предпосылок реализации этих рисков: просрочка по ипотеке не превышает 1%, а доля ипотеки в структуре ВВП заметно ниже других стран и составляет меньше 10%.

Однако в начале декабря ЦБ в новом выпуске «Обзора финансовой стабильности» впервые отнес перегрев на рынке жилой недвижимости к числу уязвимостей для финансового сектора. По словам первого зампреда ЦБ **Ксении Юдаевой**, в сентябре и октябре задолженность по ипотеке в России увеличивалась примерно на 3% в ме-

ЦБ: Если рост ипотеки не будет поддержан увеличением предложения от застройщиков, то цены могут еще подняться, жилье станет менее доступным, а закредитованность россиян вырастет

ся, а индекс цен на новое жилье в третьем квартале поднялся на 9,4% в сравнении с тем же периодом прошлого года. Если рост ипотеки не будет поддержан увеличением предложения от застройщиков, то цены могут еще подняться, жилье станет менее доступным, а закредитованность россиян вырастет, беспокоится регулятор. Поэтому в будущем ЦБ, вероятнее всего, будет настаивать на ограниченном сроке действия льготной ипотеки.

Впрочем, позиция профильных ведомств противоположна. На днях вице-премьер **Марат Хуснуллин** во время «правительственного часа» в Совете Федерации высказался в пользу продления льготной программы:

— Мы ставим задачу продолжения программы ипотеки и по возможности снижение ставки. Если мы хотим быть развитой страной в мире, то ставка по ипотеке должна быть на уровне 4 — 5%, как во многих странах, которые достигли больших показателей по жилищному строительству.

Ирина Перечнева

Приглашение на казнь

Острый этап кризиса российский бизнес преодолел благодаря технологичности и опоре на собственные силы. Для поиска ответов на вызовы посткризисного развития нужен общественный диалог, убежден директор по экономической политике НИУ ВШЭ

Юрий Симачев



АНДРЕЙ ПОРУБОВ

В фокусе внимания дискуссий о моделях посткризисного развития довольно часто оказываются особенности влияния кризиса на российские компании. Этому аспекту посвящен проект НИУ ВШЭ, который реализуется совместно с Институтом анализа предприятий и рынков, Центром исследований структурной политики и Институтом «Центр развития». Промежуточными результатами этого проекта директор по экономической политике НИУ ВШЭ **Юрий Симачев** поделился в ходе конференции «Российские регионы в фокусе перемен»*. В нашем разговоре мы обсуждаем основные выводы.

Прорыв мобильных

— **Юрий Вячеславович, сегодня много говорят о том, что нынешний кризис особенный. В чем проявляется и специфичная реакция на него российского бизнеса?**

— Во-первых, мы в России наблюдаем отличную от других стран траекторию экономического спада: если в большинстве экономик спад в первую волну шел по V-образной форме, то у нас это L-образная форма. Первая волна кризиса оказалась не столь критичной для российской экономики, как ожидалось. И это связано с объективным обстоятельством: у нас ниже доля услуг. Помимо этого, модель деятельности российских компаний в цепочках добавленной стоимости

не столь сильно заточена на эффективность, и в случае возникновения проблем можно использовать запасы и резервы, что облегчило прохождение самой сложной стадии. Кроме того, многие компании еще до кризиса продвинулись в цифровой трансформации, и в этом плане были подготовлены к работе в условиях ограничительных мер. Но есть и чисто субъективные поведенческие факторы. Компании еще хорошо помнят кризис 2014—2015 годов, который стал «прививкой» — собственники и менеджеры оказались готовы к антикризисным действиям в условиях девальвации и нарушения цепочек поставок.

Этот кризис коснулся прежде всего небольших компаний, горизонтально интегрированных секторов, не встроенных в «вертикаль власти». Они привыкли выживать и действовать сами, не ожидая, что

* Организаторы конференции — аналитический центр «Эксперт», журнал «Эксперт-Урал» совместно с Институтом экономики и управления УрФУ и Уральским федеральным университетом.



Юрий Симачев: «Существенная часть проблем бизнеса сформировалась еще до кризиса. И сейчас важно, чтобы понимание не пропало, потому что, как только кризис прекращается, о них сразу забывают»

государство им поможет, и многие так и поступали, пытаясь самостоятельно искать решения. В сложных условиях представители этой прослойки предпринимательства проявили довольно бережное отношение к человеческому капиталу, к командам, которые они за долгие годы сформировали.

И последняя особенность: в этом кризисе были не только проигравшие, в каждом секторе оказались свои выигравшие. Не было повального несчастья, потому что произошли сильные структурные изменения в спросе, в потребностях: по ряду направлений мы увидели очень сильный рост, иногда даже ажиотажный. Мобильные компании, сумевшие быстро принимать решения, этим воспользовались.

По количеству фирм, которые столкнулись с последствиями пандемии, Россия близка к Италии (по оценкам, это 65% компаний), при этом у российских был наиболее сильный и активный ответ на вызовы, связанные с переходом в дистанционные каналы коммуникаций и изменениями в номенклатуре производства. То есть наши компании сделали более быстрый разворот к дистанционной модели деятельности, чем итальянские.

Старые новые проблемы

— **Каков характер проблем, вызванных кризисом?**

— Когда мы разговариваем с представителями компаний, становится понятно, что су-

щественная часть проблем сформировалась еще до кризиса. Многие тренды закладывались давно, они никуда не исчезли, только кризис обострил их. Компании и раньше сталкивались с серьезными недостатками в отраслевом регулировании, с административным давлением, с проблемами с арендой, с недостатками в человеческом капитале. Все это вышло наружу. И сейчас важно, чтобы понимание этих проблем никуда не пропало, потому что как только кризис прекращается, об этом сразу забывают. Взять хотя бы административные барьеры. Все знают, что их много и они мешают бизнесу, и в каждый кризис государство пытается сократить количество проверок, но потом все восстанавливается. Сегодня стоит задуматься о том, как сделать, чтобы процесс улучшений стал устойчивым. Может быть, следует изменить мотивации тех, кто контролирует? К сожалению, нет пока ответа на этот вопрос.

Второе наблюдение — мы видим ускорение реализации многих ранее инициированных трансформаций в деятельности компаний. Бесконтактные модели организации труда и цифровые технологии в ряде секторов активно внедрялись и ранее, но кризис сильно подтолкнул вверх компании, у которых уже была заложена основа. Компании, которые до кризиса вкладывались в собственную устойчивость, получили бонус. Даже среди тех компаний, которые на своем уровне не почувствова-

ли прямого ущерба в кризис, отмечаются серьезные сдвиги в структуре и в форматах потребления. И это, на мой взгляд, говорит о том, что с позиций посткризисного развития никто не останется в стороне, изменения все равно будут.

По нашим наблюдениям, в период кризиса компании резко усилили взаимодействие друг с другом, процесс обмена эффективными практиками пошел интенсивнее. Появились новые форматы партнерства между бизнесом, например, когда человеческий капитал из одной отрасли, где возник его временный избыток, перетекает в другую, где есть возможности трудоустройства.

На мой взгляд, важно, что на уровне компаний сложилось осознание совокупности уроков, связанных с докризисной деятельностью и реагированием на кризис, компании убедились в правильности своих стратегий и решили дальше трансформироваться.

Наряду с этим менеджеры перестали все процессы воспринимать однозначно, многие вещи, которые казались простыми, приобрели более сложные звучания. Взять, к примеру, удаленный формат работы. Да, в какой-то мере это удобно и менее затратно, но при этом стало понятно, что это тоже не всегда классная идея, потому что есть проблема идентичности команды, корпоративной общности. И присутствие в офисе стало восприниматься иногда как некоторое поощрение для работников.

— **Как вы оцениваете масштаб и уровень антикризисной поддержки бизнеса и как она отразится на посткризисном восстановлении?**

— Поддержка в России оказалась более скромной, чем в странах с развитой экономикой, при этом у нас было гораздо меньше внимания к мерам гарантирования и больше к налоговым и прямым финансовым стимулам. Но сейчас важнее проанализировать уроки антикризисной практики. На этот раз государство стало очень активно разговаривать с бизнесом. И принципиальная неожиданность этого цикла в том, что государство смогло реализовать большое количество мер в отношении небольших компаний. Во все предыдущие кризисы государство поддерживало крупнейшие компании по вертикали. Основные деньги получали головные компании, а дальше все это расходилось в рамках цепочек. Сейчас сам потенциал государства по администрированию сложных инструментов с множественными получателями существенно вырос.

Однако здесь возник вопрос с селекцией проблем. В первый момент мы увидели большой поток предложений по антикризисным мерам, которые применялись в кризис 2008 — 2009 годов, но эти решения не подходят к нынешнему кризису. Впоследствии государство предложило довольно широкий спектр инструментов, но все равно реально взаимодействовало с узким

кругом конкретных компаний. Взять хотя бы список системообразующих предприятий. Получилось, что одним компаниям помогли, а другим нет. Кто-то смог воспользоваться господдержкой, потому что был в списке, а кто-то нет.

На наш взгляд, плохо учитывалась и сегментированность отраслей. Все говорят о том, что меры в отношении малого бизнеса были недостаточны. Согласен. Но еще более недостаточными они были в отношении растущего среднего бизнеса. Крупные компании имеют переговорную силу, малый бизнес не поддерживать, по крайней мере, не заявлять, что мы его поддерживаем, просто неприлично. А средний бизнес, считается, как-то сам просуществует.

Есть очень серьезный вопрос, связанный с полномочиями. Да, регионам были предоставлены широчайшие полномочия по реагированию, и территории воспользовались этим по-разному. Часть регионов просто начала копировать политику Москвы, иногда даже более жестко, не имея реально цифровой инфраструктуры, которую имеет Москва. И это приводило к очень существенным ограничениям. Часть регионов создавала условия для развития, но это прежде всего сильные регионы-доноры, которые уже сейчас думают о том, как развивать экономику дальше. Дотационные регионы по-прежнему больше думают о том, как получить поддержку из федерального центра.

К сожалению, в использовании бюджетных средств со стороны бизнеса есть много ограничений. У нас все регулирование этого процесса построено на том, чтобы предотвратить хищение. А это означает, что эти средства очень токсичны. Кроме того, государственная поддержка плохо монтируется в нормальную бизнес-деятельность молодых компаний. Поэтому многие стоят перед развилкой: либо получить грант, а значит, заниматься отчетностью, либо заниматься реальным делом без всякого гранта.

Темы для диалога

— *Какие тренды и вызовы в посткризисном развитии вы увидели в ходе исследовательских проектов?*

— На многие вопросы, к сожалению, нет готовых ответов. Я вижу несколько направлений, по которым сегодня стоит вести широкое обсуждение с привлечением экспертов, бизнеса, общественности.

Мы отчетливо видим тренд на развитие новых секторов экономики, возникнет резкий прирост бизнеса платформенных компаний, новых форм продаж. Соответственно вопрос: как будут развиваться эти изменения, не окажутся ли они купированы государством и традиционными секторами.

Этот кризис существенным образом усилил внутриотраслевую и региональную дивергенцию, возникают разрывы в уровне цифровизации компаний, и это тоже

Нужно соблюсти грань между свободой, безопасностью и контролем за деятельностью бизнеса

вопрос для обсуждения. Есть риск формирования лагун отсталости. Как найти здесь разумный баланс?

Мы думаем, что рыночная концентрация и консолидация усилятся. И опять же вопрос: должна ли быть здесь какая-то конкретная разумная политика.

Принципиальный момент — размытие отраслевых границ. Сейчас в сферу торговли входят банковские сектора, а в банковский сектор заходит телеком. И возникает вопрос, а как все это регулировать. На наш взгляд, очевиден кризис отраслевого регулирования. На него уже давно обращали внимание, и надо в этом направлении двигаться.

Мне кажется, требует обсуждения и тенденция поглощения перспективных российских компаний крупными игроками, часто с государственным капиталом. Это оченьстораживающий тренд. Мы все время говорим о необходимости выращивания новых национальных чемпионов, а они у нас либо поглощаются собственными чемпионами, либо начинают расширять деятельность в других юрисдикциях, где удобнее работать, потому что спрос на их продукт там лучше развит. Надо все-таки об этом подумать.

Будут новые вызовы и в области цифровой трансформации. Как отреагировать на изменение моделей найма персонала? Мы видим появление распределенных команд, что приведет к новой мобильности, когда люди могут работать в регионах на компа-

нии, находящиеся в Москве, и им не надо переезжать. Это создает предпосылки к развитию гибкой экономики. Но у нас любая гибкость всегда оборачивается вопросом к государству: а куда оно смотрело и почему не защищало людей?

Мы увидим продолжение тенденции цифровизации государства, потому что возможности его резко возросли. Другое дело, что нужно соблюсти грань между свободой, безопасностью и контролем за деятельностью бизнеса.

В целом же за последние десять лет запрос на модель ответственного государства со всех сторон существенно вырос. И это создает массу противоречий. В результате этого возросшего спроса мы пришли к вертикализации экономики и огосударствлению отдельных секторов. Основную роль в экономике стали играть бюджетные средства, а они, как я уже говорил, достаточно токсичны. С одной стороны, вертикализация задает некоторые перспективы согласованных структурных изменений, но мы неизбежно теряем базу для секторов, где хоть как-то действуют еще рыночные стимулы. И в этом смысле многие инструменты, с которыми государство обращается к этим секторам, не могут действовать эффективно, потому что ставка все больше делается на бюджетные средства. Я считаю, что по всем этим направлениям нужна общественная дискуссия.

Кому нужны несменяемые мэры

Депутаты Законодательного собрания Свердловской области 8 декабря отклонили в первом чтении народную инициативу о возвращении прямых выборов мэров городов Среднего Урала, в том числе главы Екатеринбурга. За отклонение законопроекта проголосовали 34 депутата, против — пятеро, еще один воздержался. До этого, 3 декабря, комитет Заксобраний по региональной политике и развитию местного самоуправления рекомендовал отклонить народный законопроект. Аргументация — документ плохо проработан юридически, на него поступило сразу четыре отрицательных заключения: прокуратуры Свердловской области, государственно-правового управления Заксобраний, экспертного юридического совета при Уральском институте регионального законодательства и министерства юстиции РФ.

Ранее, чтобы добиться рассмотрения народной инициативы, ее авторам пришлось собирать тысячи подписей свердловчан. Сборщикам подписей мешали, срывали их работу с помощью полиции. Когда подписи все-таки собрали и проверили, спикер Заксобраний Людмила Бабушкина заявила, что у народной инициативы нет шансов, потому что сейчас неподходящее время для укрепления муниципальной власти.

Один из авторов законопроекта народной инициативы о прямых выборах мэров Владислав Постников прокомментировал на veded.ru действия областных депутатов:

— Что касается текста законопроекта и претензий к нему. Повторюсь в очередной раз. Возглавляет избранный глава администрации или думу, не было указано намеренно. Потому что полномочия главы города можно прописать в уставе соответствующего муниципального образования. Например, в действующем Уставе Екатеринбурга полномочия главы прописаны в статье 35. Их менять не предполагалось. Так зачем это прописывать в областной законопроект? Порядок избрания — это отдельная статья Устава, она при необходимости и приводится в соответствии с областным законом. Таким образом, мы оставили вариативность для принятия решений по каждому конкретному муниципалитету. Все это полностью соответствует Европейской хартии о местном самоуправлении, которая ратифицирована Россией.

Но даже если представить, что указа-

ние о полномочиях в законе необходимо, то ничего, еще раз подчеркну — ничего не мешало депутатам ЗССО внести соответствующую поправку. Но они предпочли этого не делать, зачем-то переключив внимание на разного рода технические детали. Хотя понятно, зачем они это сделали — во-первых, они попытались снять с себя ответственность за принятое решение, во-вторых, они называются представителями законодательной власти лишь формально, по сути, они сильно зависят от исполнительной власти, а выборы мэров нынешним чиновникам невыгодны — им выгодны предсказуемость и несменяемость.

Настоящие депутаты должны поступать по-другому. Есть мнение народа, оно в случае с народной инициативой было сформулировано предельно внятно. Задача народного избранника — мнение народа реализовать. В случае необходимости что-то скорректировать, предложить, но так или иначе это мнение поддержать. Но вот такие у нас нынче народные избранники, что ищут любые поводы, чтобы это мнение не поддерживать. Причем в нашем случае это не только мнение народа, но и мнение экспертов. Есть много исследований на тему эффективности назначаемых и избираемых мэров — было масштабное исследование «Комитета гражданских инициатив» Алексея Кудрина, недавно вышло исследование Центра перспективных управленческих решений — все они приходят к выводу, что избираемые мэры в целом компетентнее и эффективнее назначенцев. Депутаты ЗССО в упор не хотят видеть ни мнение народа, ни мнение экспертов.

Общественная кампания Народной инициативы в любом случае не прошла зря. Мы создали прецедент — впервые в истории России обычные люди продвинули на уровень регионального парламента законопроект и заставили депутатов вести публичную дискуссию на тему прямых выборов. Горжусь жителями Екатеринбурга и Свердловской области.

Никому до этого не удавалось на волонтерских началах собрать столько подписей, оформленных по строгим требованиям — в соответствии с избирательным законодательством. Кампания показала, что ради достижения общей цели могут объединяться люди самых разных политических взглядов. А депутатам, проголосовавшим вопреки народному мнению,

это еще аукнется. В следующем году будут выборы в ЗССО и им придется отвечать, почему они так пренебрежительно относятся к своим избирателям, что считают, что они не могут сами избрать себе мэра. Ведь те же самые избиратели голосуют и за них, депутатов.

Уверен, что уральцы не смиряются с тем, что их лишили права выбора мэров, и нынешняя народная инициатива — это не последняя попытка вернуть прямые выборы.

Депутат Екатеринбургской городской Думы Константин Киселев, опубликовавший пост в соцсетях, убежден, что ответственность за отклонение законопроекта народной инициативы лежит не только на областных депутатах, но и на избирателях, голосовавших за них:

— Проголосовал за того депутата, кто за назначение мэров, — именно ты проголосовал за отмену прямых выборов. Именно ты проголосовал за бесправие. Именно ты виноват. И не нужно ни на кого пенять. Двойные стандарты не работают. Выбрал противника прямых выборов, выбрал депутата за подачки, обещания и обман — сам виноват, что не будет прямых выборов.

(...) И теперь вопрос: Чего же добились «Народная инициатива»? Стоило ли? Зачем столько сил, если результат предсказуем? Вопросы с подвохом. Так спрашивают, чтобы дискредитировать, вселить уныние. Типа, все было бесполезно. Нет. Нет и нет.

Конечно, «Народная инициатива» войдет в историю и учебники. Она заслуживает написания с заглавных и в кавычках. Это имя собственное. Это впервые в России. Но не ради учебников и истории. Теперь все увидели, что можно, что мы не было, не электорат, а ЛЮДИ, что каждый — ЧЕЛОВЕК. И пусть они отклоняют, но у нас есть возможность и голос. И в следующий раз будет не 10 или 20 тысяч подписей, а сотни тысяч. И не подписей, а голосов.

«Народная инициатива» показала, что возможно устанавливать справедливые правила, что право и закон не есть тождество. Право важнее изуверствующего закона, что истинный законодатель — народ, люди. И это круто.

Капля камень точит? Нет, это не о «Народной инициативе». Инициатива не капля, это прорыв авторитарной дамы. Это полной грудью воздух свободы. Нужно просто видеть глаза тех людей, которые подписывали. В них уверенность в себе, осознание правоты, понимание. Нет, не последняя надежда, но будущее. И это дорогого стоит.

Отклонят прямые выборы? Ну-ну. Отклоняйте. Это отклоняющие живут страхом и послушанием. Мы живем будущим. Мы дышим свободой. Наш воздух — право. Право выбора. И мы никуда не ушли. ■

Фото недели

Голливудский кинорежиссер **Оливер Стоун** приехал 8 декабря со специальным визитом на Белоярскую атомную электростанцию (Заречный, Свердловская область).

Организатор визита — госкорпорация «Росатом». Посещение было закрыто для прессы, но в управлении информации и общественных связей БАЭС пояснили, что режиссера интересует направление атомной энергетики в России, а Белоярская АЭС — единственная в мире, где используется реактор на быстрых нейтронах. В пресс-службе БАЭС не обладают информацией о проекте режиссера, но информацию о съемках фильма нам отвергли:

— Стоун приехал просто посмотреть, и ему очень понравилось, — рассказал прессе начальник управления информации и общественных связей Белоярской АЭС **Андрей Яшин**. — Мы показали ему всё, что возможно (на странице Белоярской атомной станции во «ВКонтакте» сообщалось, что Оливер Стоун пройдет с экскурсией по четвертому энергоблоку Белоярской АЭС, посетит реакторный и машинный залы и зайдет на блочный пункт управления. — *Ред.*). Но в этом нет ничего исключительного: любой гражданин может попасть на АЭС. За прошлый год нас посетило более 2,5 тыс. экскурсантов — абсолютно бесплатно.

Добавим, что далее в программе визита Оливера Стоуна в Россию — Сочи, где 16 декабря он примет участие в междуна-



родной конференции «Next 75». Это одно из ключевых мероприятий празднования 75-летия отечественной атомной промышленности, организованного «Росатомом». В числе гостей, помимо Стоуна, заявлены нобелевский лауреат **Рае Квонг Чунг**, представитель Всемирной организации здравоохранения в России **Мелита Вуйнович** и писательница **Мэй Маск** — общественный деятель и мать **Илона Маска**.

Кроме того, по информации «Известий», режиссер намеревался встретиться с **Эдвардом Сноуденом**: «Уже после выхода фильма «Сноуден» Эдвард выходил на связь со мной, удаленно подключался

к некоторым мероприятиям. <...> Очень рад за Эдварда и **Линдси** (жена Сноудена. — «Известия»). Они живут вместе в России».

Оливер Стоун — обладатель трех премий «Оскар» (за лучший адаптивный сценарий к фильму Алана Паркера «Полуночный экспресс» и за режиссуру фильмов о Вьетнаме «Взвод», «Рожденный четвертого июля»), среди наиболее известных работ также «Лицо со шрамом», «Эвита», «Александр». Автор документальных картин «В поисках Фиделя», «Нерассказанная история США» и фильма-интервью с президентом РФ.



21 декабря

Итоговый номер

- Главные события 2020 года
- Человек года
- Управленческие стратегии в эпоху коронакризиса
- Что говорит бизнес о цифровых технологиях?
- Цифровизация проектов промышленности
- Энергетика, спецпроект ко Дню энергетика
- Рынок драгоценных металлов: итоги года
- Итоги «Экспортертного марафона»
- Интервью с экспортером АПК



Размещение рекламы:
Юлия Разина, razina@expertural.com;
Сергей Рамзин, ramzin@expertural.com
Тел.: (343) 345-03-42 (72, 78)
www.acexpert.ru