

# 20

# ЭКСПЕРТ

2000 — 2020

УРАЛ

ЛЕТ

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

21 ДЕКАБРЯ 2020 — 24 ЯНВАРЯ 2021 № 1 — 3 (836)

# Коронный номер

Приемы выживания бизнеса в эпоху коронавируса

# ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

## Главный редактор

Артем Коваленко

## Научный редактор

Ирина Перечнева

## Ответственный секретарь

Вера Симмакова

## Редакция

Павел Кобер (редактор отдела промышленности)

**Технический отдел** Николай Бучельников (начальник отдела),

Наталья Москалик

**Фотокорреспондент** Елена Елисеева

## Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

**Коммерческая служба** Елена Колмогорова (коммерческий

директор), Юлия Разина (заместитель коммерческого директора),

Сергей Рамзин (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 Заякин, Павел Кузнецов,

Александр Курячий, Татьяна Печеникина, Сергей Селянин,

Кристина Чукавина, Полина Юровских

**Мероприятия** Светлана Дроздова, Ольга Захарова

**Веб-сайт** Елена Дик, Сергей Селянин

## Группа «Эксперт»

**Генеральный директор** Михаил Нелюбин

**Исполнительный директор** Владимир Морозов

**Коммерческий директор** Ирина Пшеничникова

**Директор по производству** Борис Каган

## Медиахолдинг «Эксперт»

**Главный редактор** Татьяна Гурова

**Научный редактор** Александр Привалов

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

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

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

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

**Издатель:** ООО «Эксперт-Урал»

**Адрес издателя:** 620062, Екатеринбург,

ул. Малышева, д. 105, офис 6.21

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

обращайтесь по телефону

**(343) 345-03-42**

**Подписка для предприятий:**

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

**8 800 200 80 10** (звонок бесплатный)

Знак информационной продукции: 16+

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации

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

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

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

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

**Отпечатано** в ПАО «Можайский полиграфический комбинат», 143200, МО,

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

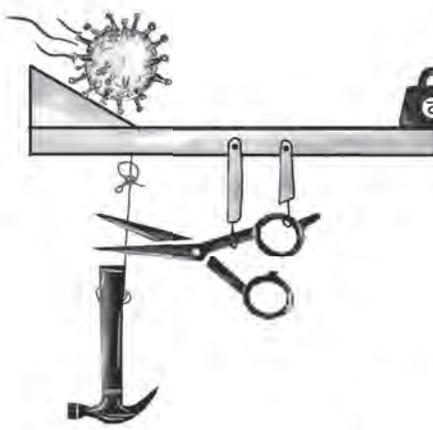
## КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

**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



## РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ / 3 НЕ БУДЕМ ЗАГАДЫВАТЬ

## ПОВЕСТКА ГОДА / 4

## ТЕМА ГОДА ОЧЕНЬ ВЫРОС В ЦЕЛОМ МИРЕ SARS-COV-ВИРУС, ТРИ-ЧЕТЫРЕ! / 12

Коронакризис больше всего затронул интересы бизнеса, привыкшего выживать самостоятельно. Помогла закалка: ставка на собственные силы, мобильность и диверсификацию

## ПЛАТЕЖ КАК ЭКОСИСТЕМА / 16



Уральский предприниматель разработал платежные решения, повышающие эффективность бизнеса клиента, в кризис вывел на рынок новые продукты и масштабирует их на глобальном рынке

## РЫНКИ ГОДА С КЕМ КАШУ СВАРИШЬ / 20

Начав с создания небольшого цеха по переработке гречки, компания из Челябинской области эволюционировала под брендом «Увелка» в крупнейшего производителя крупяных изделий на отечественном рынке

## КТО НА УРАЛЕ РАЗРАБАТЫВАЕТ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ДРОНОВ МАСШТАБЫ РЫНКА НЕЛЕГАЛЬНОЙ ТАБАЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Следующий номер «Эксперт-Урала» планируется к выходу 25 января

# Содержание

**ВРЕМЯ ЗОЛОТА ВМЕСТО ЗОЛОТЫХ ВРЕМЕН / 24**  
Повышенный интерес к желтому металлу в период мировой нестабильности приводит к причудливым действиям регуляторов рынка и активизации золотопромышленников

## ФОКУСНИКИ МОДЕРНИЗИРУЮТ СИСТЕМУ НЕЗАМЕТНО ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ / 30



Государство и бизнес испытывают новые экономические модели модернизации энергетического комплекса страны. Среди них — ценообразование по методу «альтернативной котельной»

## ГЕРОИ ГОДА ДЫШИТЕ / 38



Редакция «Э-У» единогласно назвала «Человеком года» медицинского работника, который ежедневно противостоит COVID-19

# Не будем загадывать

**К**аким был бы 2020-й без пандемии COVID-19, можно только гадать. Вероятно, нас ждал небольшой экономический рост. Скажем, в 1%. А может, даже и 1,5%. Казалось бы, такая тоска. Но теперь — на фоне падения в 4 — 5% — прогнозы на 2020-й, сделанные год назад, выглядят очень оптимистично. Коронавирус и рухнувшие цены на нефть вогнали мировую экономику в кризис. Общемировой спад неизбежно отразился на России. Во втором квартале 2020 года экономика страны сократилась на 8%, а бюджет только из-за дешевой нефти недосчитался более триллиона рублей. В третьем квартале ВВП снизился на 3,8%. Ожидания по четвертому — около 4%. Будем гадать про 2021-й?..

Да, есть прогнозы МВФ по росту российской экономики до 2,6%, есть и условия — эффективность вакцин от COVID-19 и повышение потребительской активности. Но что будет при менее благоприятном сценарии? Лучше надеяться на 2,6%.

Правда, придется принять во внимание

специальный выпуск доклада о глобальной конкурентоспособности, подготовленный экспертами Всемирного экономического форума. Главный вывод — российская экономика не подготовлена к посткризисному развитию.

В условном рейтинге готовности к восстановлению и преобразованию после пандемии Россия оказалась на 28 — 29-м местах из 37 стран, в которых анализируется ситуация. Из 11 приоритетных направлений экономической трансформации, рассматриваемых в докладе, Россия получила положительную оценку только по трем. Во-первых, рынок труда у нас гибкий и вместе с тем предоставляет работникам определенную соцзащиту (12 место из 37). Во-вторых, у нас неплохие позиции в подходах к налогообложению (20-е место), а также в сегменте «внедрения в бизнесе принципов многообразия, справедливости и инклюзивности в целях повышения творческого потенциала сотрудников» (20 — 21-е место). Что нам удастся хуже всего? На последних местах мы в таких направлениях, как «повышение эффективности управ-

ления государственными учреждениями, применение долгосрочного видения и укрепление общественного доверия за счет добросовестного предоставления услуг для граждан»; «модернизация инфраструктуры в целях ускоренной трансформации в энергетике, расширения доступа к электроэнергии и цифровым технологиям», а также «актуализация принципов защиты конкуренции и антимонопольное регулирование с учетом требований Четвертой промышленной революции».

То есть стране предстоит не просто прежить пандемию и снижение экономической активности, но и адаптироваться к новым вызовам, включая ускорение цифровой трансформации и конкуренцию за рынки будущего. Как это сделать, мы и рассуждаем в последнем номере этого года, во многом опираясь на опыт бизнеса. И не только потому, что мы деловое издание или у нас много друзей в предпринимательской среде, а потому что именно бизнес показал, как надо не только выживать, но и развиваться в сложнейших условиях 2020 года — конкурировать за место на рынках, генерировать идеи, проекты, технологии. Бизнесу просто не остается иного. Ему, бизнесу, и посвящен этот номер. В 2021-м мы рассчитываем на его инициативы и решения. А еще рассчитываем на наших врачей. Без их работы нам вообще не придется ни о чем думать. Именно медик, тот самый в защитном комбинезоне, признан редакционным советом «Эксперт-Урала» человеком года.

С наступающим. И лучше не будем ничего загадывать. ■



## КОРОТКО

## Январь

Губернатор Пермского края **Максим Решетников** возглавил Минэкономразвития РФ. На посту регионального руководителя в феврале 2017 года он сменил **Виктора Басаргина**, покинув должность министра правительства Москвы, руководителя департамента экономической политики и развития. После его ухода на место главы Прикамья в статусе врио пришел **Дмитрий Махонин**, руководивший управлением контроля ТЭК ФАС России. На сентябрьских выборах за него проголосовали 75,6% избирателей. Решетников в обновленном составе российского правительства пополнил ряды экс-губернаторов Урала и Западной Сибири: на тот момент позиции глав Минстроя и Минэкологии занимали бывшие руководители Тюменской области и ЯНАО — **Владимир Якушев** и **Дмитрий Кобылкин** соответственно. В ноябре оба эти министра оставили кресла в федеральном кабмине. Кобылкин получил пост врио заместителя секретаря генсовета «Единой России», а Якушев стал полномочным представителем президента РФ в Уральском федеральном округе. Основными задачами аппарата полпреда на ближайший период, по его словам, станут исполнение решений главы государства, противодействие коронавирусной инфекции, работа с субъектами РФ, реализация национальных проектов, развитие транспортных коридоров. Полпредство будет помогать территориям округа работать с федеральным правительством, чтобы минимизировать их финансовые потери во время пандемии и сохранить инвестиционные возможности. Владимир Якушев также обещал не вмешиваться в работу региональных властей: «Никакого вмешательства не будет. <...> Наша задача — быть помощником, а не контролером».



Глава Минэка Максим Решетников прогнозирует восстановление экономики до докризисных уровней во втором полугодии следующего года

## Февраль

Северский трубный завод (СТЗ, входит в Трубную металлургическую компанию, ТМК) запустил в Полевском (Свердловская область) современный высокопроизводительный комплекс термообработки труб мощностью до 300 тыс. тонн в год. Суммарные инвестиции — 5,5 млрд рублей. Комплекс предназначен для производства премиальной трубной продукции, которая используется для разработки трудноизвлекаемых запасов, бурения скважин в агрессивных средах, а также в районах Крайнего Севера. Эксплуатационные свойства труб улучшены за счет легирования и микролегирования наноструктурными сплавами, которые на 15 — 20% повышают прочность, пластичность и стойкость к коррозии. В новый комплекс входит блок очистных сооружений с водоподготовкой и оборотным циклом водоснабжения. Зеленая технология позволяет повторно использовать до 20 млн кубометров очищенной воды.



Новая линия термической обработки включает комплекс закалочного оборудования, которое позволяет нагревать трубы до температуры 850 градусов

17 февраля в рамках уголовного дела о получении взятки (часть 6 статьи 290) задержан генеральный директор особой экономической зоны «Титановая долина» **Артемий Кызласов**. В сообщении прокуратуры Свердловской области говорится, что генеральный директор ОЭЗ «потребовал у коммерческого директора подрядной организации взятку в 10 млн рублей за беспрепятственное подписание актов сдачи-приемки выполненных работ, а также угрожал, что помешает перечислению денег за выполненные работы». В дальнейшем, утверждается в документе, Артемий Кызласов увеличил сумму взятки на 3 млн рублей. 15 июля суд отпустил обвиняемого из СИЗО под залог в 2,5 млн рублей. Однако затем по требованию прокуратуры отменил избранную меру пресечения в виде залога и заключил его под домашний арест до 17 октября. Кызласов вину не признал. В октябре прокуратура утвердила обвинительное заключение по уголовному делу о получении взятки с вымогательством в особо крупном размере и направило его в Октябрьский районный суд Екатеринбурга.

## Март

В Урало-Западносибирском макрорегионе подтверждены первые случаи заражения коронавирусом: по два в Пермском крае и Тюменской области, один — в Свердловской области. Все пятеро подхватили заразу за рубежом. Уральские и западносибирские губернаторы подписали постановления о введении в регионах режима повышенной готовности в связи с COVID-19. Так, был введен запрет на проведение массовых мероприятий с числом участников более 50 человек. Гражданам, прибывшим из неблагополучных по коронавирусу стран, проживающим с ними лицам, а также тем, кто имеет предписания Роспотребнадзора, необходимо было обеспечить самоизоляцию, сообщить о себе властям, незамедлительно обратиться к медикам при появлении симптомов. Минздраву поручено создать условия для оформления больничных гражданам, прибывшим из территорий риска, без посещения медучреждений. Работодателям — оказывать содействие в обеспечении режима самоизоляции работников на дому. С 28 марта закрылись торговые центры, рестораны, кинотеатры, организации бытового обслуживания.

Крупнейшая в Европе солнечная электростанция запущена в Башкирии ГК «Хевел». Бурзянская СЭС суммарной мощностью 10 МВт оснащена системой накопления электроэнергии общей емкостью 8 МВт•ч. Новая генерация обеспечит бесперебойное электроснабжение Бурзянского района, а в случае аварийного отключения или ремонта на линии электропередачи сможет до шести часов работать в автономном режиме. «Это уникальный не только для России, но и для Европы проект — промышленные накопители такой емкости в сопряженной работе с солнечной генерацией используются впервые. Мы обеспечиваем 80-процентное резервирование мощности генерации и одновременно решаем проблему надежности электроснабжения конкретного района», — рассказал генеральный директор ГК «Хевел» **Игорь Шахрай**. Компания построила в Башкирии четыре станции (суммарный объем инвестиций — около 5 млрд рублей) и планирует запустить еще столько же совокупной установленной мощностью 100 МВт.



Бурзянская СЭС полностью автоматизирована и рассчитана на работу как параллельно с сетью, так и в автономном режиме

## Апрель

Уральские компании получили более 3 млрд рублей в виде льготных займов от Фонда развития промышленности (ФРП) РФ по программе «Противодействие эпидемическим заболеваниям» (стартовала в марте 2020 года). Всего на реализацию программы в российских регионах выделено 10 млрд рублей. Деньги предназначены для финансирования предприятий, производящих средства индивидуальной защиты, дезинфицирующие и лекарственные средства, медизделия, а также для выпуска оборудования и продукции для выявления, профилактики и лечения эпидзаболеваний. Размер займа варьировался от 50 до 500 млн рублей под 1% годовых сроком до двух лет. В первый год заемщик освобожден от уплаты основного долга. Так, Уральский приборостроительный завод получил 1,6 млрд рублей. Заем ФРП в размере 750 млн рублей был одобрен также Уральскому оптико-механическому заводу. Средства направлены на производство 500 многофункциональных аппаратов «МАИА-01», предназначенных для ингаляционной анестезии и ИВЛ. Курганский «Синтез» увеличил выпуск лекарств, рекомендованных Минздравом России для лечения вирусных инфекций (заем — 500 млн рублей). Такую же сумму на организацию серийного производства дезинфицирующих и моющих средств общей мощностью до 6,6 тыс. тонн в год получил Уральский завод противогололедных материалов (Пермский край). Суксунский оптико-механический завод (производит более 400 видов средств индивидуальной защиты головы, глаз, лица, органа слуха и органов дыхания) получил 342 млн рублей на массовое производство очков для защиты от проникновения вирусных инфекций через слизистую оболочку глаза. ■



«Уральские авиалинии» — одна из крупнейших российских авиакомпаний. В 2019 году перевезла более 9,5 млн пассажиров. На условиях операционного лизинга эксплуатирует 50 самолетов (три — А320neo, два — А321neo, 23 — А320, 17 — А321 и пять — А319)

\*

«Уральские авиалинии» перепрофилировали часть авиапарка под грузовые перевозки. «Количество пассажирских рейсов в нынешних условиях сильно сократилось. В то же время мы видим повышенный спрос на транспортировку грузов. В приоритете — товары первой необходимости, медикаменты для лечения коронавируса, медоборудование, средства защиты и так далее. Поэтому наша авиакомпания приняла решение задействовать часть воздушных судов для выполнения грузовых рейсов», — цитировала пресс-служба коммерческого директора авиакомпании Кирилла Скуратова. По данным пресс-службы, «обширная полетная программа “Уральских авиалиний” по доставке грузов была завязана на рейсах из Китая. Первый такой рейс по маршруту Пекин — Екатеринбург состоялся 15 апреля». В апреле президент РФ Владимир Путин предложил выделить более 23 млрд рублей в качестве поддержки российских авиаперевозчикам, серьезно пострадавшим от распространения коронавирусной инфекции. ■

## Май

13 мая Росздравнадзор приостановил обращение аппаратов ИВЛ «Авента-М» производства Уральского приборостроительного завода (УПЗ, входит в КРЭТ Ростеха): именно эти аппараты использовались для оказания медпомощи в двух больницах, где произошли пожары, в результате которых погибли семь человек. Проведенная специалистами Росздравнадзора проверка аппаратов ИВЛ выявила нарушения их работы, однако экспертиза качества и безопасности аппаратов не установила прямой связи с возгораниями. 22 июля Росздравнадзор вновь выдал регистрационное удостоверение на аппарат искусственной вентиляции легких «Авента-М». А в ноябре первый замглавы Ростеха Владимир Артяков заявил, возгорания в российских больницах связаны не с конструктивными особенностями аппаратов ИВЛ, а с подходами к их использованию. «На сегодняшний день все специалисты, которые исследовали этот случай, говорят о том, что причина этого пожара не заключалась в работе именно этого ИВЛ “Авента-М”. Причины заключаются не в эксплуатации аппарата, а в подходах к его использованию <...> Поэтому мы можем уверенно сказать, что наш аппарат эксплуатируется эффективно», — сказал он. ■



По данным на начало ноября, Ростех поставил более 80% аппаратов ИВЛ по плановым контрактам — 5,4 тыс. по соглашению с Минпромторгом и 4,2 тыс. по соглашениям с регионами

## НЛМК расширяет каналы коммуникации с клиентами интернет-магазина

Группа НЛМК расширила возможности онлайн-консультаций для клиентов интернет-магазина <https://nlmk.shop/>. Теперь связаться со специалистом компании можно в один клик в мессенджерах Telegram и WhatsApp, а также в чате интернет-магазина. Использование нескольких мессенджеров для связи с клиентами позволит каждому покупателю самостоятельно выбрать удобный способ получить ответ на свое обращение.

Клиенты могут получить информацию о ценах, статусе выполнения заказа и наличии металлопродукции. Можно также сразу оформить заказ, выслав сотруднику службы продаж спецификацию.

## На НЛМК-Метиз разработали уникальный продукт для строительной отрасли

НЛМК-Метиз, один из крупнейших производителей метизной продукции в России, освоил выпуск усовершенствованной светлой отожженной проволоки для связки арматуры в каркасах строящихся зданий. Уникальные свойства продукта отвечают растущим требованиям клиентов в строительной сфере. Мягкость, пластичность, прочность и стабильность материала облегчают работу специалистов по армированию, помогают минимизировать износ инструментов и, таким образом, сократить расходы служб снабжения.

Для получения улучшенной проволоки на НЛМК-Метиз оптимизировали производственный процесс. С помощью оптимизации маршрута волочения металла специалисты компании добились повышенной пластичности продукта сверх требований государственного стандарта.

Пробная партия была успешно испытана на строительном объекте в Москве.

**НЛМК**

**Общаемся вживую**

В ваших любимых мессенджерах

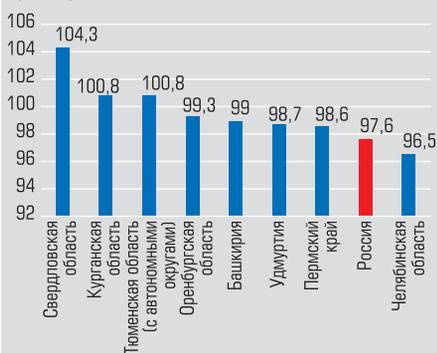
Реклама

## Июнь

Семь из десяти субъектов РФ Урало-Западносибирского макрорегиона, по данным Росстата, показали отрицательную динамику промышленного производства за январь — май 2020 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наибольшее падение за период отмечено в Челябинской области (3,5%) и ХМАО-Югре (2,3%). Лидер роста — Свердловская область (4,3%). Вместе с тем динамика промпроизводства на Урале и в Западной Сибири выглядела значительно лучше, чем по стране в целом: за первые пять месяцев 2020 года промышленное производство в России сократилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 2,4%. ■

## Ниже среднероссийского показателя только Челябинская область

Индекс промышленного производства за январь — май 2020 года к соответствующему периоду предыдущего года, %



Источник: Росстат

\* Уральский федеральный университет (УрФУ, Екатеринбург) поднялся за год сразу на 33 строчки в престижном рейтинге QS World University Rankings. Согласно опубликованным QS данным, УрФУ занял 331 место в мире, укрепив показатели академической репутации и интернационализации. «Мы видим заметный прирост в академической репутации — на 75 позиций в сравнении с прошлым годом. Кроме того, на успехе в рейтинге сказались и увеличение на 58 позиций по показателю доли иностранных студентов», — комментировал результат ректор УрФУ **Виктор Кокшаров**. Весной 2020 года УрФУ показал рост в предметных рейтингах QS World University Rankings by Subject. Так, университет находится в группе 101 — 150 рейтинга по философии, 151 — 200 по археологии, 201 — 250 по математике, входит в 300 лучших университетов мира по лингвистике, топ-400 по материаловедению. Эксперты также отметили рост УрФУ в экономических предметных областях: бизнес и менеджмент (401 — 450 позиция), экономика и эконометрика (451 — 500 позиция). ■

## Июль

Более 390 случаев заболевания коронавирусом среди врачей и медработников при исполнении ими служебных обязанностей подтвердил Фонд социального страхования в Свердловской области. Об этом рассказала руководитель территориального органа Росздравнадзора по Свердловской области **Оксана Федосеева**. Ведомство проверило качество медпомощи больным COVID-19, а также соответствие требованиям коечного фонда. По информации на 16 июля, в УрФО было выявлено 54 742 случаев заболевания коронавирусной инфекцией, практически треть из них — 16 984 — в Свердловской области. ■

\* Иннопром-2020 в Екатеринбурге прошел в онлайн-формате, за его трансляцией наблюдали более 84 тыс. зрителей из 48 стран. На международном форуме глобальные компании рассказали, как мировая промышленность будет сосуществовать с коронавирусом и как нужно трансформировать производства, чтобы выжить после кризиса. Так, главный исполнительный директор Siemens Digital Industries, член правления «Сименс АГ» **Клаус Хельмрих** заявил, что пандемия стала самым серьезным вызовом последних десятилетий, однако вряд ли последним. По его мнению, чтобы адаптироваться к текущим условиям, промышленности необходимы цифровизация и автоматизация: «Компании, уже вложившиеся в цифровизацию, успешнее справились с новыми реалиями, например, оперативным сокращением (в частности, автопром) или увеличением (фармацевтика) объемов производства». ■

## Август

Жителям Башкирии удалось отстоять шихан Куштау — одну из трех уникальных известняковых гор на юге республики. Столкновения экологов и представителей «Башкирской содовой компании» (БСК, крупнейший производитель кальцинированной и пищевой соды в России) продолжались несколько дней. По информации российского Гринпис, сотни людей приехали к шихану, чтобы противостоять его уничтожению: «БСК начала вырубать лес на шихане и планирует добывать там известняк для производства соды. В прошлом году компания получила лицензию на разработку Куштау (до 2039 года, решение было принято главой РБ **Радием Хабировым**. — *Ред.*). Поскольку он единственный из оставшихся трех шиханов покрыт лесом, власти РБ предоставили компании лесной участок в аренду. Жители республики добиваются для Куштау статуса особо охраняемой природной территории». Конфликт прекратился после приезда Хабирова, который пообещал, что разработка прервется, пока не будет найдено компромиссное ре-

шение. 19 августа он же заявил, что регион может выкупить контроль БСК: «Нам нужно брать контрольный пакет, выкупить у них определенную долю, <...> мы, как люди, понимающие, что здесь происходит, будем решать судьбу предприятия и управлять». 26 августа президент **Владимир Путин** поставил в конфликте точку: «У государства было 62%, а внезапно стало 38%. И как результат — приоритеты работы компании резко изменились. В Башкирской содовой компании контрольный пакет там принадлежит частным лицам. Деньги, заработанные компанией, практически в развитие не инвестируются, в регионе не остаются. При общем объеме выручки в 2019 году 45 млрд рублей на инвестиционные цели пошло только 2,5 млрд рублей. Где деньги? Известно где — в офшорах. <...> Я прошу правительство совместно с руководством республики детально разобраться в ситуации, предложить решение». 28 августа Генпрокуратура оспорила законность сделки, в результате которой государство утратило контроль над БСК, а в декабре Арбитражный суд Башкирии истребовал из незаконного владения в пользу государства акции БСК. В итоге 95,72% обыкновенных именных акций АО «Башкирская содовая компания» из чужого незаконного владения АО «Региональный фонд», АО «Башкирская химия» и ООО «Торговый дом «Башкирская химия» истребованы в пользу Российской Федерации. ■



В сентябре Радий Хабиров подписал постановление о создании особо охраняемой природной территории республиканского значения в Ишимбайском и Стерлитамакском районах

## Сентябрь

Глобальные вызовы, стоящие перед российским ТЭК, — отказ от традиционных источников энергии, технологическое развитие, создание новых производственных цепочек и продуктов с высокой добавленной стоимостью — стали главными темами дискуссионных площадок Тюменского нефтегазового форума (ТНФ, состоялся при поддержке Минприроды РФ, Минпромторга РФ, Минэнерго РФ и правительства Тюменской области). Для российской экономики ТЭК остается ключевым. Сейчас в структуре доходов федерального бюджета отрасль составляет около 40%, в российском экспорте (в стоимостном выражении) — более 50%. 2020 год стал непростым для сектора в связи

# Тепло в пандемию

Год столетия ГОЭЛРО свердловские теплоэнергетики завершили успешным выполнением инвестиционных и ремонтных программ

**О**бщая дебиторская задолженность Группы «Т Плюс» за тепловую энергию в текущем году несколько сократилась, составляя порядка 56 млрд рублей. Тем не менее она остается очень значительной и равняется практически двум годовым программам компании по подготовке к зимнему отопительному периоду, включающим ремонты, модернизацию и перекладку теплосетей. Об этом сообщил журналистам генеральный директор «Т Плюс» **Андрей Вагнер**.

осуществлена к середине 2021 года. Наши обязательства – к весне 2022 года построить котельную и тепловые сети. Сейчас даже пробуем сократить этот срок и опробовать котельную уже к концу 2021 года, – сообщил глава «Т Плюс».

На вопросы журналистов ответили также представители Свердловского филиала «Т Плюс». Директор филиала **Владимир Бусоргин** напомнил, что особенностью уходящего года является не только тяжелая си-

Ремонтная и инвестиционная программы по объектам генерации Свердловского филиала составили 2,68 млрд рублей.

Результатом масштабных работ по модернизации теплосетевого хозяйства уральской столицы стало значительное снижение числа поврежденных трубопроводов. Если в 2019 году таких повреждений было 735, то в текущем году (по состоянию на 14 декабря) – 413. Вместе с тем Свердловский филиал остается одним из лидеров среди территорий присутствия «Т Плюс» по дебиторской задолженности потребителей электрической и тепловой энергии.

– Общий долг всех предприятий и населения по нашему филиалу составляет чуть более 10,35 млрд рублей за электроэнергию и 7,2 млрд рублей за тепловую энергию, – рассказал директор Свердловского филиала «ЭнергосбыТ Плюс» (объединенная энергосбытовая компания Группы «Т Плюс»)



Генеральный директор «Т Плюс»  
**Андрей Вагнер**



Директор Свердловского филиала «Т Плюс» **Владимир Бусоргин** (в центре), директор Свердловского филиала «ЭнергосбыТ Плюс» **Георгий Козлов** (слева) и исполнительный директор Екатеринбургской теплосетевой компании **Андрей Шмельков** на пресс-конференции

Также глава «Т Плюс» отметил большую подготовительную работу компании, направленную на то, чтобы с лета следующего года проводить ремонты на теплосетях, не прекращая подачу горячей воды населению, – за счет организации временных схем водоснабжения по резервным путям. Такой механизм будет внедрен на всех территориях присутствия «Т Плюс». Кроме того, теплоэнергетики стремятся максимально сократить в летний период сроки проведения опрессовок, используя современное оборудование. Цель – уже в 2021 году сократить сроки опрессовок с 14 дней до 7 – 10 дней.

Отдельно Андрей Вагнер остановился на теме Универсиады, которая пройдет в Екатеринбурге в 2023 году. «Т Плюс» реализует проект по обеспечению теплоснабжением будущего студенческого городка и спортивных объектов Универсиады стоимостью около 900 млн рублей.

– Все работы ведутся по графику. Мы объявили конкурс на поставку оборудования – в первую очередь котлов. Поставка будет

туация, вызванная пандемией коронавируса и соответствующими ограничительными мерами, но и столетний юбилей российской энергетической системы. План Государственной комиссии по электрификации России (ГОЭЛРО) был принят 22 декабря 1920 года, впоследствии эту дату стали отмечать как День энергетика.

Главный инженер по тепловым сетям Свердловского филиала «Т Плюс», исполнительный директор Екатеринбургской теплосетевой компании **Андрей Шмельков** подчеркнул, что планы компании на 2020 год по объемам перекладки теплосетей и реконструкции оборудования в Екатеринбурге полностью выполнены:

– В текущем году в городе переложено 70 км тепловых сетей, освоено порядка 1,5 млрд рублей по инвестиционной программе и около миллиарда рублей по ремонтной программе ЕТК. На следующий год в развитие теплосетевой инфраструктуры Екатеринбурга планируется направить сопоставимые суммы или даже чуть больше.

**Георгий Козлов.** – За время пандемии сбор платежей с населения, которое находится с нами на прямых договорах, сократился всего на 4%. Это говорит о том, что граждане в подавляющем большинстве продолжают соблюдать платежную дисциплину. Этого не скажешь об управляющих компаниях, которые пропускают через себя деньги населения. По ним есть примеры, когда объемы платежей сократились почти на четверть. С такими управляющими компаниями мы разбираемся в судебном и надзорном порядке.

В целом по филиалу дебиторская задолженность по состоянию на 1 ноября 2020 года составляет почти 17,6 млрд рублей, это на 2,75% больше, чем год назад. Среди крупнейших неплательщиков – УК и ТСЖ (свыше 4 миллиардов за поставляемую тепловую энергию) и промышленные предприятия (около 2,5 млрд рублей за электроэнергию). Борясь с возрастающим объемом платежей, свердловские энергетики в непростых условиях пандемии продолжают модернизацию энергосистемы региона.

с усилением санкционного давления и высокой волатильностью нефтяных цен. По прогнозам АЦ при правительстве РФ, снижение спроса на нефть составит за год 8 — 9 млн баррелей в день, что составляет 8 — 9%. По словам заместителя председателя правительства РФ **Юрия Борисова**, кризисная ситуация, возникшая в связи с распространением коронавируса, и как следствие — резкое падение спроса во всех отраслях, заставили пересмотреть основные направления развития сегмента: «Отмечается падение спроса на нефтепродукты, падение цен на бензин, связанное с резким уменьшением транспортной активности. Автомобильный и авиатранспорт встал. Известная сделка ОПЕК, которая резко сократила добычу и, по сути, сократила доходы наших компаний, не могла не отразиться на поведении, на будущих трендах развития... Необходимо задуматься, куда пойдет развитие ТЭК, к чему необходимо прикладывать усилия». ■

## Октябрь

Президент РФ **Владимир Путин** пообещал «проработать с правительством и оформить необходимые документы» по продлению распоряжения о выполнении единым исполнителем всех работ по подготовке инфраструктуры Универсиады-2023 в Екатеринбурге. С такой просьбой на заседании Совета по развитию физической культуры и спорта к главе государства обратился свердловский губернатор **Евгений Куйвашев**: «По вашему поручению на этот счет было подготовлено распоряжение правительства РФ, однако срок его действия заканчивается в 2021 году, при этом основной объем строительства объектов Универсиады придется на 2022 — 2023 годы». «Конечно, работы должны быть продолжены», — согласился Путин. Напомним, в соответствии с распоряжением правительства РФ единственным исполнителем работ назначена компания «Синара-Девелопмент» (входит в Группу Синара). Губернатор сообщил, что подготовка к Всемирным летним студенческим играм идет в соответствии с контрактом, заключенным с FISU. Утверждена программа, согласованы объемы финансирования из федерального, регионального, а также внебюджетных источников. Предварительный общий объем средств на строительство и подготовку объектов превысит 38 млрд рублей. ■

**XXXII Всемирные летние студенческие игры** пройдут с 7 по 19 августа 2023 года в Екатеринбурге. Спортивная программа будет включать соревнования по 18 видам спорта. За 13 дней будет разыграно 247 комплектов медалей. ■

\* В Свердловской области стартовал первый в России проект организации производства поездов для высокоскоростных магистралей. На базе завода «Уральские локомотивы» (Верхняя Пышма Свердловской области), совместное предприятие немецкого концерна Siemens и Группы Синара) началось строительство производственного комплекса по выпуску поездов для высокоскоростных магистралей (ВСМ) с максимальной конструкционной скоростью 360 км/ч. Общий объем инвестиций в проект составит 10 — 12 млрд рублей. По словам президента Группы Синара **Дмитрия Пумпянского**, завод уже сегодня частично готов к комплектации высокоскоростных поездов, но для реализации проекта будет построен новый сборочный цех. Параллельно со строительством цеха начались разработка и проектирование поезда. «Эта работа ведется совместно с инженерным центром РЖД и специалистами компании Siemens», — уточнил Дмитрий Пумпянский. В октябре этого года подписано соглашение о намерениях между РЖД, Группой Синара, компанией «Сименс Мобилити» и «Уральскими локомотивами». Оно предусматривает заключение в 2021 году договора между «Российскими железными дорогами» и «Уральскими локомотивами» на поставку и обслуживание на протяжении жизненного цикла 42 электропоездов, которые на первом этапе будут эксплуатироваться на ВСМ Москва — Санкт-Петербург. ■

\* Авиакомпания Red Wings объявила о создании регионального хаба в екатеринбургском аэропорту Кольцово. С 9 октября авиаперевозчик начал выполнять полеты из Кольцово по шести новым маршрутам, таким как Ноябрьск, Воронеж, Оренбург, Кемерово и другие. Таким образом, количество региональных направлений полетов авиакомпании Red Wings из Екатеринбурга достигло девяти, а у пассажиров появилась дополнительная возможность путешествовать из европейской части России в Западную Сибирь транзитом через аэропорт Кольцово. Региональные рейсы из Екатеринбурга Red Wings выполняет с середины сентября, ранее в ее маршрутной сети было три направления — Волгоград, Нижний Новгород и Саратов. «В 2021 году Red Wings планирует довести количество направлений из Екатеринбурга до 25, — заявил генеральный директор авиакомпании Red Wings **Евгений Ключарев**. — Наш проект с Кольцово и правительством Свердловской области нацелен на решение двух государственных задач. Во-первых, на повышение доли прямых рейсов между городами в обход Москвы. Во-вторых, проект должен поддержать отечественный авиапром за

счет использования российских самолетов SSJ100. Red Wings призвана стать эталонным эксплуатантом этого типа, доказать, что он может летать эффективно». ■

## Ноябрь

Председатель правительства РФ **Михаил Мишустин** утвердил присвоение наименования «Академический» восьмому административному району Екатеринбурга. В декабре прошлого года депутаты гордумы поддержали инициативу мэра **Александра Высокинского** о создании восьмого района. Затем региональное заксобранье приняло законопроект о выделении микрорайонов Академический и Широкая Речка в отдельный район. В мае на официальном портале Екатеринбурга жители Академического проголосовали за то, чтобы району оставили оригинальное название: за это высказались 94,2% проголосовавших из 12,4 тыс. человек. После этого документы, необходимые для утверждения наименования нового географического объекта, были направлены в федеральный кабмин. Следующим этапом станет внесение изменений в Устав Свердловской области, в региональные законы об административно-территориальном устройстве. Нормативные процедуры будут завершены к лету 2021 года. После будут сформированы администрация района, отдел ЗАГС, районные суд и прокуратура. ■



Академический является одним из крупнейших в России проектов комплексного освоения территорий. Девелопер, ГК «Кортрос», осваивает территорию в 1,3 тыс. га, на которой возводят 9 млн кв. м жилья. Застройку района ведет АО «РСГ-Академическое». Сейчас в районе живут более 80 тыс. человек

## Декабрь

Правительство России определило еще пять научно-образовательных центров (НОЦ), которые будут получать государственную поддержку. Цель конкурса (для участия в нем поступило около 20 заявок) — 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 дополнитель-

ного 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 «Тула-ТЕХ». Уральский межрегиональный НОЦ создан в июле 2019 года — интеграционное соглашение тогда подписали первые 15 его 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 трех областей. УрФУ выполняет функции проектного офиса Уральского НОЦ. Направления деятельности центра — аэрокосмос, экология городской среды и промышленности, новая энергетика, новые матери-

лы, новые производственные технологии. Это вторая пятерка 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. На поддержку деятельности десяти научно-образовательных центров мирового уровня из федерального бюджета в 2021 году планируется направить 1,2 млрд рублей. ■

\* Президент РФ Владимир Путин провел в Тобольске совещание по развитию нефтегазохимической отрасли. Обсуждение новых мер по оптимизации капитальных затрат на возведение объектов нефтехимической промышленности и формирование устойчивого спроса на ее продукцию состоялось 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 пре-

увеличения 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. 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». 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 итогам совещания принят перечень поручений, в том числе подготовить комплекс мер по развитию производства малотоннажной и среднетоннажной химической продукции на период до 2030 года, реализовать ряд шагов, направленных на более широкое использование полимеров в сетях водоснабжения и водоотведения и т.д. ■

## Меры господдержки промышленников на региональном уровне: эффект есть

В Свердловской области широко реализуются меры государственной поддержки промышленных предприятий, предлагаемые Правительством РФ. Так, Правительством Свердловской области в 2016 году был создан региональный Фонд развития промышленности, предоставивший на текущий момент на условиях софинансирования с Фондом развития промышленности РФ финансовую поддержку четырнадцати предприятиям на общую сумму 855,8 млн рублей. В 2019 году на базе регионального Фонда создан Региональный центр компетенций в сфере производительности труда, оказывающий адресную экспертную поддержку по повышению производительности труда на предприятиях области, в рамках реализации национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости». Предприятиям, получившим помощь экспертов, в среднем удалось повысить производительность на 45%, снизить время протекания процессов в два раза, сократить «связанный» капитал в виде запасов незавершенного производства на 38%. Расширяя возможности промышленников в реализации инвестиционных

проектов, Минпромторг России объявил о старте Единой региональной субсидии, предусмотренной постановлением Правительства РФ № 194 (в ред. от 24.11.2020 № 1910). Это позволит промышленным предприятиям, инвестирующим в свое производство и создающим новые рабочие места с целью увеличения объемов выпуска продукции, возместить часть затрат на приобретение нового оборудования, техническое присоединение, выплату аванса при заключении договора лизинга. Также появится возможность докапитализировать региональный Фонд развития промышленности за счет средств федерального бюджета для расширения существующей поддержки в виде льготных займов. Стоит отметить, что данная инициатива федеральных властей напрямую связана с реализацией Указа Президента «О национальных целях развития России до 2030 года» и предусмотрена Стратегией пространственного развития Рос-



Алапаевское предприятие, приняв участие в нацпроекте, стало первым предприятием региона, которому был предоставлен заем по программе «Производительность труда» в размере 297,5 млн рублей. ФРП Свердловской области курировал заявку предприятия, деньги «Лестеху» выделены напрямую из ФРП РФ.  
Фото предоставлено ООО «Лестех»

сийской Федерации. Весь комплекс мероприятий по государственной поддержке, реализуемый в регионе областным министерством промышленности, помогает промышленникам не останавливаться в развитии и укреплять экономический и производственный потенциал Свердловской области.

# Операция без скальпеля



## Курганские ученые разработали уникальные технологии лечения животных

**В** Курганском медицинском кластере около двух лет действует ветеринарный под-кластер, куда вошли профильные клиники и инновационные центры. Опыт совместной работы практиков и ученых уже заинтересовал коллег из других регионов.

В подкластере — семь участников. Аргументов объединиться было несколько. Во-первых, тесное взаимодействие позволяет выстроить грамотную маршрутизацию, а значит, спасти больше пациентов. Во-вторых, вместе решать проблемы и развивать отрасль проще, чем в одиночку. В ветеринарной эндоскопии, травматологии и ортопедии Курган давно занимает лидирующие позиции в стране. Но у региона есть возможности укрепить эти позиции и по другим направлениям. Мы поговорили с руководителями четырех ведущих клиник и выяснили, как живет и развивается ветеринария в Курганской области.

### НОВОЕ СЛОВО В НАУКЕ

Прошло уже много-много лет, а своего первого профильного пациента руководитель клиники «Эндовет™» **Александр Чернов** вспоми-

нает до сих пор. Это был среднего размера пудель. Его хозяйка обратилась с единственной и необычной жалобой: «Собака ходит на передних лапах, словно цирковая». Доктор изумился, начал расспрашивать. Узнав, что в семье есть маленькие дети, предположил: разгадка в желудке. Взял эндоскоп (теперь он в клинике музейный экспонат), ввел в пищевод. Из желудка на него смотрели большие глаза. Врач опешил. Присмотрелся — оказалось, игрушечная обезьянка. Собаку прооперировали, история закончилась хорошо.

Для Чернова этот случай стал решающим в выборе специализации. Сегодня эндоскопия и малоинвазивная эндохирургия — ведущее направление клиники, на лечение в которую везут животных с Урала, Сибири, Дальнего Востока, центральной части России и стран ближнего зарубежья.

Клиника оснащена по последнему слову техники — только в операционной оборудована на десятки миллионов рублей. Кажется, здесь есть все, чтобы лечить животных и проводить сложные манипуляции: эндоскопы, аппараты УЗИ, рентген, лаборатория... Не каждая клини-

ка для людей может похвастаться таким оснащением. Но главное все же не это. Клиника сказала новое слово в науке и благодаря уникальным технологиям, специалистам и опыту завоевала мировую известность.

— Мы исследовали, апробировали и запатентовали новый способ лечения разрыва передней крестовидной связки у собак с помощью артроскопии, — говорит руководитель клиники Александр Чернов. — Теперь операцию на суставе, которую раньше делали с помощью больших разрезов, мы делаем через микроскопические дырочки. Также мы получили патент на лапароскопический способ лечения промежностной грыжи у собаки — делаем все через маленькие проколы на брюшной стенке, и запатентовали уникальную технологию стерилизации кошек и собак через влагалище без единого прокола и шва. Эти разработки решают две главные задачи: свести к минимуму травматичность во время операции и избавить животных от боли и страданий в послеоперационном периоде, и улучшить результативность лечения.

Сегодня этим технологиям Чернов обучает ветеринаров со всей России и мира. Совместно с немецкой компанией KARL STORZ он организовал Ветэндешколу VESK™, в которой за десять лет прошли обучение больше тысячи специалистов из России, стран СНГ и Европы. Пе-



Александр Чернов, руководитель ветеринарной клиники «Эндовет™» города Кургана. [www.endovet.su](http://www.endovet.su)

ред пандемией он провел для коллег очередное обучение в Страсбурге. Специалисты клиники — авторы более 150 научных статей, девяти патентов на изобретения, трех глав в международных атласах (на английском, испанском и итальянском языках), соорганизаторы ежегодной международной конференции EVENDOC (Литва, Испания, Италия).

За последние десять лет в «Эндовете™» пролечилось больше двух тысяч иногородних пациентов, а всего пролечено с применением новых технологий около тысячи пациентов. Самый дальний «клиент» был из Южно-Сахалинска: курганские врачи лечили собаке сустав. Клиенты из Москвы или Санкт-Петербурга — не редкость для специалистов «Эндовета™».

### В ЦЕНТРЕ ТЕХНОЛОГИЙ

Еще один из участников подкластера — экспериментальная лаборатория всемирно известного Центра Илизарова. Здесь разрабатывают инновационные имплантаты, которые смогут интегрироваться в кость человека. Пока технология апробируется на животных, но вскоре будет внедрена в клиническую практику.

— Совместно с ООО «Предприятие «Сенсор» мы разрабатываем кастомизированные имплантаты с помощью 3D-моделирования, — рассказывает ведущий научный сотрудник экспериментальной лаборатории **Андрей Еманов**. — Изготовлением имплантатов путем лазерного сплавления по аддитивной технологии занимается Предприятие «Сенсор». Оригинальные имплантаты изготавливают из титанового порошка с помощью специальных принтеров любой геометрии и любого дизайна индивидуально под каждого пациента. Имплантат вживляют в кость, по сути, они становятся единым целым. Преимущество технологии в том, что после остеointegrации к внешней части имплантата можно крепить любой протез, в том числе бионический. Сейчас протез просто надевается на культю ампутированной конечности, и это доставляет пациенту определенные неудобства и дискомфорт. Новая технология серьезно усовершенствует процесс реабилитации.

Илизаровский центр занимает ведущее место по травматологии и ортопедии в стране и мире не только в медицине, но и в ветеринарии. В 2018 году в центре прошла первая в стране травматолого-ортопедическая ветеринарная конференция. В Курган съехались специалисты со всей России: от Калининграда до Благовещенска. В 2019 году конференция вышла на международный уровень: ее посетили более 150 делегатов из разных городов России, стран ближнего и дальнего зарубежья. В их числе топовые ветеринарные ортопеды из Австрии и Италии, которые поделились своим опытом лечения по методу Илизарова при лечении переломов, псевдоартрозов и замещении дефектов костей у животных, а также рассказали о нетрадиционном применении аппарата в лечении животных.

### ВСЁ КАК У ЛЮДЕЙ

Благодаря инновационному оборудованию в клинике «Панта Рэй» животным делают уникальные анализы, на получение результатов которых уходит от двух минут до получаса. Последнее приобретение — высокоточное американское оборудование IDEXX, которое позволяет моментально на ранних стадиях диагностировать опасные заболевания. С помощью специальных тестов лаборатория может выявить скрытые заболевания почек и сердца. Такое оборудование в своем распоряжении имеют единицы российских клиник.

— В Европе у каждой третьей породистой кошки диагностируют врожденные серьезные заболевания сердца. Беда в том, что эти болезни протекают у них бессимптомно: питомец внешне здоровый, энергичный и подвижный, но в один момент его сердце может остановиться. Поэтому существует специальный тест, который показан практически всем породистым кошкам, и в частности, лысым кошкам — канадским и донским сфинксам. В нашей клинике есть возможность такой диагностики. Особенно важно проводить обследование перед наркозом, который дает серьезную нагрузку на сердечно-сосудистую систему, — говорит руководитель клиники **Валентина Бородина**.

Помимо терапевтического направления и хирургии, в клинике имеется высокоточное оборудование для диагностики офтальмологических, дерматологических и других видов заболеваний животных.

— Иногда случаи бывают очень сложные. Помню, привезли собаку практически без глаза: налетела на железный прут. Думала, не спасем. Благо, хозяева обратились вовремя, это сыграло решающую роль. Травмы глаз требуют очень быстрой помощи, от двух до шести часов. После могут быть необратимые процессы. Глаз спасли, через полгода зрение полностью восстано-

вилось. Хозяева были в восторге, — вспоминает Валентина Бородина.

### ДЕСЯТЬ ШАГОВ ВПЕРЕД

В клинике «ВетМед» оказывают практически все ветеринарные услуги за исключением эндоскопии. Но основной специализацией была и остается травматология и ортопедия. По словам руководителя клиники, ведущего научного сотрудника центра Илизарова **Михаила Степанова**, у них большой опыт в лечении ортопедических и травматологических проблем. Поэтому если коллеги из других регионов не могут справиться с какой-то патологией, направляют пациентов к ним.

— Чаще привозят кошек и собак. Бывает, кроликов и козлят, — рассказывает Михаил Степанов. — Птиц оперируем крайне редко, только крупных. Обходимся консервативным лечением. А вообще стараемся лечить всех, кто к нам обращается.

У него было много сложных пациентов. Но некоторые запомнились особенно.

— Прогноз на выживание у этого пациента был невелик. Кот упал с восьмого этажа. Ему диагностировали перелом предплечья и разрыв диафрагмы, из-за чего кишечник, желудок, печень и селезенку как насосом засосало в грудную полость. Так всегда происходит, когда рвется диафрагма. Во время операции диагностировали еще и разрыв селезенки, которую пришлось удалить. Кота прооперировали, перелом предплечья зафиксировали гипсом. Кот жив-здоров, все обошлось, — рассказывает врач.

Ветеринарная медицина идет вслед за человеческой, а в некоторых областях даже превосходит ее. За последние годы ветеринария шагнула на десять шагов вперед.

— Сейчас все через УЗИ, рентген- и лабораторную диагностику. Операции проводятся под общим наркозом, с искусственной вентиляцией легких и под контролем ЭКГ. В 1999 году, когда я начинал работать, ничего этого не было. Как и не было знаний об огромном количестве заболеваний, которые сейчас легко диагностируются и успешно лечатся. Например, грыжа межпозвоночных дисков, нестабильность атланта-аксиального сочленения и портковальные шунты у карликовых пород собак и многое другое. Это врожденные заболевания, которые раньше не диагностировали. Также у собак нередко встречаются различные генетические патологии. Двадцать лет назад о них никто не знал, а сегодня их легко диагностируют по анализу крови, — говорит Михаил Степанов.

Высокоточное оборудование стоит больших денег. Но, убежден Михаил Степанов, если клиника хочет развиваться и выходить на серьезный уровень, ей придется вкладываться в технологии и оснащение.



КУРГАНСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ  
КЛАСТЕР



АГЕНТСТВО  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО  
РАЗВИТИЯ  
КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ



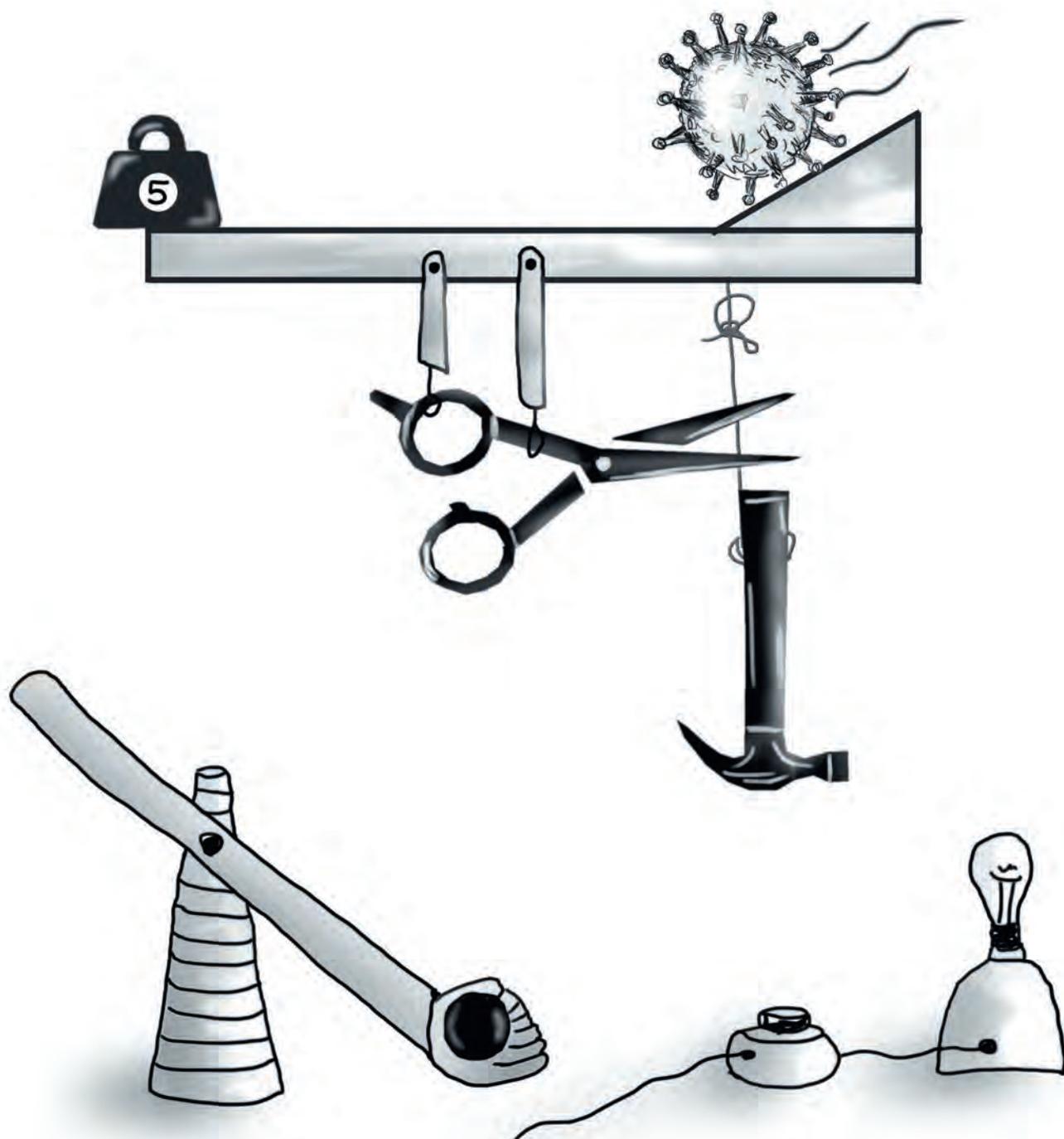
Реклама

Ирина Перечнева

# Очень вырос в целом мире SARS-CoV-вирус, три-четыре!

Коронакризис больше всего затронул интересы бизнеса, привыкшего выживать самостоятельно.

Помогла закалка: ставка на собственные силы, мобильность и диверсификацию



**В** центре медийной повестки весь год находилась тема выживания бизнеса в условиях нового кризиса. В эпицентре предыдущих рецессий попадали, как правило, горизонтально интегрированные сектора, которые в сложные времена использовали каналы государственной поддержки через лоббистские ресурсы. Все прочие бизнесы проваливались примерно одинаково. Коронакризис затронул интересы тех, кто привык выживать сам, и такому бизнесу ничего не остается, кроме как самостоятельно искать решения.

### Прочь влияние извне — Привыкайте к новизне

Сервисный сектор сжался из-за временной невозможности вести деятельность. Спад был и остается глубоким в силу недостаточной компенсации выпадающих доходов. Объем прямой финансовой поддержки пострадавших от ограничений отраслей выглядит более чем скромно на мировом фоне. По расчетам Института ВЭБ.РФ, российский бюджет направил на гарантии 0,9% ВВП, тогда как Франция — 10%, Великобритания — 15%, США — 19,5%, Германия — 26%, Италия — 50%.

Малые производственные компании столкнулись с вызовами иного рода. Как показали фокус-группы, проведенные АЦ «Эксперт» в апреле этого года в рамках исследования «Инвестиционный барометр Свердловской области», для половины компаний существенным ударом стали проблемы с поставками комплектующих из-за закрытия границ: у некоторых в структуре затрат на импортные составляющие приходится до 70%. Другой фактор снижения выручки малых производственных фирм — продукция поставляется предприятиям крупных производственных холдингов в рамках сложных дорогостоящих инвестиционных проектов, а проекты эти зачастую оказались остановлены.

Бизнес-модели небольших производственных компаний чувствительны и к колебаниям валютного курса. Многие ощутили влияние мартовской девальвации — опять же из-за большой доли импортного сырья в структуре затрат. Конкуренция в значительной части сегментов высока, и даже незначительное повышение курса рубля отражается на стоимости продукта, давит на маржинальность.

Какие решения и идеи позволили компаниям пережить коронакризис?\*

4% опрошенных  
увольняли  
сотрудников.  
Три четверти  
компаний  
использовали  
перевод на  
удаленную  
работу, при этом  
13% сокращали  
выплаты  
сотрудникам,  
а 80%  
задерживали их

*Источник: Опрос Центра экономических и финансовых исследований и разработок при Российской экономической школе*

### Не страшны дурные вести...

Благодаря закалке, полученной в предыдущие кризисы, лучше других продержались компании, сумевшие быстро воспользоваться изменениями в структуре спроса. Так, **Дмитрий Шишкин**, руководитель ГК Портновская мануфактура SHISHKIN, уже к середине марта перенастроил все фабрики на выпуск средств защиты: «У меня было два варианта — либо закрыть компанию на неопределенный срок и ждать у моря погоды, либо сохранить коллектив, а для

этого шить то, что востребовано, — маски и медицинские костюмы».

Аналогичный разворот сделала екатеринбургская компания «Недремлющее око». Раньше она позиционировала себя как большого оптового поставщика систем безопасности монтажным организациям, но в кризис многие клиенты из этого сегмента столкнулись с трудностями, а некоторые закрылись. Между тем спрос на системы видеонаблюдения в режиме самоизоляции вырос. Тогда компания решила напрямую продавать их конечным потребителям. Это позволило продержаться в самые сложные месяцы — апрель и май.

Наиболее устойчивы оказались бизнес-модели с элементами диверсификации. Например, Тавдинский фанерно-плитный комбинат поставляет на экспорт около 60 — 70% продукции, она идет на разные рынки: в США, практически во все страны Европы, в Африку, на территории СНГ — в Казахстан, Узбекистан, Азербайджан. А поскольку в локдаун континенты и страны закрывались не одновременно, компании удавалось удержать баланс.

### ...Мы в ответ бежим на месте

Безусловно, многим пришлось перестроить внутренние бизнес-процессы.

— Мы были вынуждены отправлять на удаленную работу инженерно-технических работников, конструкторско-технологический, планово-экономический отделы, — рассказывает директор Красногвардейского машиностроительного завода **Константин Мединский**. — Возникали проблемы взаимодействия с заказчиками, с поставщиками материалов. Очень много пришлось внести корректировок, менять складские запасы, логистику.

Резать косты — первое решение, которое принимают компании, пережившие не один кризис. Многие и на этот раз перевели сотрудников на неполную ставку, с некоторыми просто попрощались, сократили площади помещений. «Но, честно говоря, сильно большой экономии эти решения не дали. Кризис позволяет убрать лишнее в бизнесе, а мы увидели, что мы и так живем достаточно экономно, и потенциала для сильного сокращения расходов не много», — признается менеджер одной компании. Причина здесь в том, что российская экономика к разгару нового кризиса еще не восстановилась после спада 2014 — 2015 годов: компании тогда урезали затраты, и времени на их наращивание просто не хватило.

### Красота! Среди бегущих Первых нет и отстающих...

Локдаун высветил в бизнес-стратегиях узкие места. И многие из них оказались напрямую связаны с ИТ. Некоторым компаниям пришлось приостановить крупные

\* Эта тема стала предметом дискуссии круглого стола «Управленческие стратегии в эпоху коронакризиса» в рамках конференции «Российские регионы в фокусе перемен», организованной аналитическим центром «Эксперт», журналом «Эксперт-Урал» совместно с Институтом экономики и управления УрФУ и Уральским федеральным университетом.

проекты, связанные с цифровой трансформацией производства. Однако другие, уже начавшие цифровизацию основных производственных процессов, ускорились. Так, по словам Константина Мединского, его завод в июне этого года начал проект цифровизации механического участка:

— Мы сейчас создаем систему управления производством в реальном времени, это позволит связать весь станочный парк системой мониторинга, чтобы производить и отслеживать, анализировать сбор данных. В дальнейшем мы с помощью CRM-системы сможем создавать новые технологии.

В итоге дополнительный запрос в связи с вынужденной и ускоренной цифровизацией бизнесов в период карантина позволил ИТ-индустрии возглавить отряд выигравших.

В наиболее благоприятной ситуации оказались айтишники, работающие на экспорт, считает директор института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ **Андрей Яковлев**:

— ИТ-компании, вышедшие на экспортные рынки, за счет девальвации получили рост рублевой выручки. Кроме того, они работают на более конкурентных рынках, где хорошо виден растущий спрос на разработку программного обеспечения в условиях пандемии, есть понимание, в каких новых секторах формируется этот спрос. И сейчас они чувствуют себя более спокойно с точки зрения глобальной перспективы.

### ...Бег на месте общеприимяющий

Однако главный фактор выживаемости российского ИТ-сектора, как и главный риск, создает доминирующее присутствие государства как главного заказчика:

— Первые две-три недели была крайняя неопределенность в секторе и непонятные ожидания. Затем, когда выяснилось, что государство будет платить по существующим контрактам, настроение быстро пришло в норму. При этом большинство игроков предполагают, что государственные контракты, которыми в этом году поддерживался рынок, скорее всего, в будущем году будут свернуты, просто в силу объективного сжатия возможностей бюджета, — отмечает Андрей Яковлев.

Кроме того, сильным побочным эффектом господдержки становится избыточное внимание к ИТ-сектору правоохранителей, считает эксперт:

— Отрасль испытывает повышенный контроль со стороны не только регулирующих, но и правоохранительных ведомств. В последние месяцы мы видели аресты, обыски, изъятие документов. Такая противоречивость политики государства наилучшим образом влияет на восстановительный потенциал индустрии. И это яв-

60% фирм  
считают, что  
мер поддержки  
в условиях  
кризиса было  
достаточно,  
18% говорят,  
что поддержка  
создает больше  
проблем, чем ее  
отсутствие

*Источник: Опрос Центра экономических и финансовых исследований и разработок при Российской экономической школе*

ляется фактором, который порождает умеренно скептические ожидания в секторе.

### Не страшны вам Арктика с Антарктикой

Одной из самых проигравших отраслей стал туризм. В карантин замерли все его ключевые направления: выездной, въездной и внутренний. Серия интервью с представителями индустрии, проведенная НИУ ВШЭ при поддержке РСПП, показала, что однозначных факторов восстановления пока нет.

Андрей Яковлев приводит характеристику структуры спроса на будущее, которую в ходе интервью представил один из участников этого рынка. По оценкам этого респондента, сегмент массового потока, ориентированного на пляжный отдых, может составить около 40% стоимостного объема: «Все равно люди хотят ездить отдыхать на море». В кризис сильно вырос VIP-туризм, и эта группа потребителей обеспечит до 15 — 20% продаж в будущем. Самая сложная и противоречивая часть туристического потока, на которую приходится 40% рынка, — средний сегмент. Эти

люди, которые выбирают не только море, но и осмотр достопримечательностей, они хотят покупать разные туристические продукты, в том числе экзотические. И именно потребители из этой категории оказались в наибольшей степени подвержены страхам, порожденным пандемией, они заняли самую осторожную и выжидательную позицию с точки зрения передвижения. Это может иметь долгосрочные последствия для развития сектора в целом.

Ставка на внутренний туризм, по мнению Андрея Яковлева, в масштабах экономики пока себя не оправдывает, и это связано с ограниченными возможностями региональных властей:

— Для развития внутреннего туризма нужны инвестиции, но в действующей системе распределения полномочий региональные власти объективно не имеют достаточных инструментов стимулирования такого рода вложений со стороны частного сектора. Налог на прибыль в основном уходит в федеральный бюджет, на уровне регионов остаются налоги на имущество, на землю и НДС. Региональные власти заинтересованы в том, чтобы держать ставки по этим налогам на максимальном уровне. При этом у региона возникают достаточно большие издержки на организацию инфраструктуры, например, на уборку мусора. Каналов, за счет которых возможно покрытие подобных издержек, у региональных властей не так много. Нужны дополнительные меры для развития отрасли, и инструменты нужно искать на стыке интересов между федеральным центром и региональными властями.

### Да не будьте мрачными и хмурыми

Как определить точку, с которой можно начинать думать не только о выживании? По мнению заместителя директора ИМЭМО РАН по научной работе **Сергея Афонцева**, развитие бизнеса в следующем году во многом будут определять два фактора. Первый — как долго продержатся ограничения и какие они будут: «Корреляция между ограничениями и динамикой коронавируса отнюдь не прямая. Мы видим, как амбиции некоторых губернаторов обуславливают совершенно непредсказуемую динамику ограничений, которая никак не связана с распространением коронавируса. Обычно экономика и бизнес зависят от геополитики, а сейчас — еще и от контрэпидемической политики».

Второй — мы пока не знаем реальные потери, указывает экономист: «Статистика банкротств не дает правдоподобной картины выхода людей из состояния экономической активности. Многие предприниматели закрывают бизнес, и непонятно, вернутся ли они туда, если юридической оболочки уже нет. Есть компании, которые до

Восстановление докризисных объемов выпуска возможно на горизонте года. Для роста необходимо снижение регуляторной нагрузки — об этом говорят данные опроса экспортеров, проведенного Центром экономических и финансовых исследований и разработок при Российской экономической школе

В последние годы многие российские компании существенно нарастили экспортный потенциал. Общая траектория восстановительного роста во многом будет зависеть от планов и настроений этой прослойки предпринимателей. Директор Центра экономических и финансовых исследований и разработок при Российской экономической школе **Наталья Волчкова** поделилась результатами опроса экспортеров, проведенного по заказу РАНХиГС.



— В ходе опроса мы ставили задачу оценить, как чувствуют себя российские экспортеры в условиях коронавирусной инфекции. На данный момент мы опросили около семисот предприятий широкого круга отраслей, включая сельское хозяйство, автомобильную, авиационную, химическую промышленность и другие. Три четверти респондентов заявили, что кризис повлиял на деятельность предприятий. На четверть экспортеров кризис влияния не оказал.

Нас, безусловно, интересовал вопрос, что делали экспортеры для сокращения своих издержек в условиях падения спроса. Как выяснилось, увольнять сотрудников пришлось только 4% опрошенных, три четверти компаний использовали перевод на удаленную работу, при этом многие применили другие элементы управления издержками, в частности 13% сократили выплаты сотрудникам, а 80% задержива-

ли такие выплаты. Таким образом, мы видим, что в условиях кризиса экспортеры очень редко увольняют сотрудников, чаще используют гибкость в условиях занятости и оплаты труда.

Анализ ответов относительно характера проблем, с которыми столкнулись предприятия, дал довольно неожиданные результаты. О задержках поставок комплектующих от зарубежных партнеров заявили 40%, при этом 35% столкнулись с аналогичной проблемой, но в отношении российских поставщиков. Это говорит о том, что работа в цепочке добавленной стоимости не означает, что у компаний увеличиваются риски в условиях глобального кризиса. В этот кризис связи через границы оказались в той же мере подвержены рискам, что и связи внутри страны.

Традиционно в периоды кризисов нарушается платежная дисциплина. На задержки поступления оплаты от покупателей указали более половины экспортеров, 37% столкнулись с отказами от контрактов по закупке. При этом сами компании также принимали решения о задержке поставок своей продукции из-за проблем с закрытием границ: об этом заявили 50% опрошенных. Задерживать поставку своей продукции из-за введения режима самоизоляции также были вынуждены около половины компаний, 30% задерживали платежи контрагентам, 16% опрошенных сами отказались от поставок иностранных комплектующих.

Вероятность повторения практики задержки контрагентам, отказа от поставок, задержки выплаты по заработной плате в ближайшем времени допускают менее 10% компаний.

О снижении объемов продаж заявили более половины опрошенных нами компаний. При этом мы видим, что продажи изменились примерно в одинаковой степени на внутреннем рынке и на внешнем. Это еще одна иллюстрация того, что нынешний кризис не трансграничный, он в одинаковой степени касается компаний, которые работают как на внешних, так и на внутренних рынках. При этом возможность диверсификации позволяет компаниям лучше удерживать баланс, падение на одном из рынков может быть компенсировано ростом продаж на другом.

Большой спектр вопросов в нашем исследовании относился к оценке мер государственной поддержки. Различными антикризисными мерами воспользовались только от 3% до 7% опрошенных экспортеров. Чаще всего в качестве причин низкого уровня применения инструментов господдержки наши респонденты называли сложности сбора документов и ограничительные требования на получение поддержки.

При этом 60% фирм считают, что мер поддержки в условиях кризиса было достаточно, 18% говорят, что поддержка создает больше проблем, чем ее отсутствие. Важно, чтобы государство не столько помогало финансово, сколько в дальнейшем снижало регуляторные требования. Такой точки зрения придерживаются 85% опрошенных. Экспортеры хотели бы видеть от государства снижение требований в части отчетности, валютного контроля, упрощения сбора доказательств на возврат НДС. Кроме того, значительная часть опрошенных заинтересована в компенсации транспортных издержек и гарантиях по кредитам и платежам.

Экспортеры довольно оптимистично смотрят в будущее и считают, что восстановить докризисный выпуск они смогут за период меньше года, более половины думают, что это произойдет на горизонте даже до полугода.

сих пор раздумывают, выдержат ли период, в течение которого надо затянуть пояс».

Просчитать этот период не могут ни власти, ни экономисты. Сейчас многие приводят прогноз генерального директора Башкирской содовой компании **Эдуарда Давыдова**, данный им на пленарной сессии конференции «Российские регионы в фокусе перемен»: кризис, связанный с пандемией, и его последствия будут явно выражены в течение следующих 18 месяцев.

— Крупная компания восемнадцать месяцев сможет продержаться на низкой конъюнктуре. Сколько продержится малый бизнес, особенно в сервисном секторе? Восемнадцать месяцев — абсолютно нереально, — рассуждает Сергей Афонцев.

Но некоторые выводы, по его мнению, уже можно сделать. Так, кризис показал, что нельзя недооценивать взаимосвязь хозяйственных цепочек. Проседание отдельных секторов предпринимательства влияет на перспективу даже крупных компаний:

— У некоторых экспертов есть, например, пренебрежительное отношение к сфе-

## Лишь от 3 до 7% экспортеров воспользовались антикризисными мерами

Источник: Опрос Центра экономических и финансовых исследований и разработок при Российской экономической школе

ре общепита, ведь ресторанный бизнес занимает слишком малую долю в структуре экономики. А между тем этот якобы небольшой сектор формирует спрос на продукцию сельского хозяйства, пищевой промышленности. Просели рестораны, за ни-

ми снизилась выручка у производителей, мясной продукции, мукомольной промышленности и других.

Таким образом, при прогнозировании выхода экономики из кризиса следует оценивать возможности восстановления малого и среднего бизнеса. Неучет их будет провоцировать провал спроса по очень мощным сегментам, и где он окажется сильнее — даже прикинуть пока невозможно, считает эксперт: «Росстат дает достаточно оптимистичную картину, но эта картина по крупному бизнесу. Что реально происходит в среднем и в малом бизнесе, мы не знаем».

Только анализ конкретных бизнес-кейсов компаний, совокупность успешных и неуспешных историй выживания в коронакризис позволят оценить потенциал секторов экономики, способных стать локомотивами восстановления. Сбор и изучение таких историй, составляющих отраслевые картины экономики, станет, скорее всего, главной задачей исследований следующего года.

Ирина Перечнева

## Платеж как экосистема

Уральский предприниматель разработал платежные решения, повышающие эффективность бизнеса клиента, в кризис вывел на рынок новые продукты и масштабирует их на глобальном рынке

**В** ноябре этого года авиакомпания «Ижавиа» запустила услугу безналичной оплаты покупок на борту самолетов через платежный сервис JoinPAY Екатеринбургской «МСТ Компани».

— Для обеспечения интернет-соединения и приема платежей не требуется дополнительной установки специализированного телекоммуникационного оборудования. Все данные о финансовых операциях автоматически отправляются в личный кабинет авиакомпании: можно видеть, насколько эффективно идут продажи на конкретном воздушном судне или рейсе. Кроме того, авиакомпания может снизить риски мошенничества, так как действует система доавторизации транзакций, — рассказывает об особенностях сервиса основатель и генеральный директор «МСТ Компани» **Максим Борноволок**. И это не первое решение для бизнеса, реализованное компанией на основе финтехплатформы JoinPAY.

Инженер по образованию Максим Борноволок пришел в ИТ-индустрию после нескольких лет работы в Уральском Сбербанке, где занимался развитием POS-терминального обслуживания. В конце 2014 года после реорганизации в ходе структурных изменений в Сбербанке все функции его отдела свелись к поддержке парка оборудования. Тогда Максим решил уйти. Вопрос «куда» не стоял в принципе: профессиональный интерес сформировался давно. Борноволок основал компанию. Но сразу сделать большой технологичный проект в платежном бизнесе непросто, разработка программного обеспечения требует времени и инвестиций. Поэтому Максим начал с услуг хостинга и разработки аксессуаров для платежного оборудования.

Случай подтолкнул его к освоению новой ниши — производству защитных чехлов для платежных терминалов.

— Я заказал домой посудомоечную машину. Ко мне приехал курьер из магазина «Норд», и терминал у него был в кофре для фотоаппарата, потому что он боялся его разбить, — вспоминает предприниматель. — Я обратил на это внимание, а по опыту работы в Сбербанке я знаю, что мобильные терминалы оплаты редко доживают до конца срока эксплуатации в 10 — 15 лет, который



Максим Борноволок: «У российской индустрии платежных решений есть перспективы, но при условии изначальной ориентации игроков на глобальный рынок»

отмерил производитель. Их роняют продавцы в магазинах, выпускают из рук курьеры на улице, водители такси могут случайно залить клавиатуру напитками.

Безналичный способ оплаты картами в то время стремительно набирал обороты, и Максим увидел рынок. Он разработал модель чехлов, приобрел оборудование, чтобы сделать качественную продукцию, и организовал в Екатеринбурге производство: «Так мы первыми в стране освоили производство чехлов для всех популярных моделей POS-терминалов, а чуть позже создали модельный ряд кронштейнов».

Как выяснилось, с терминалами неаккуратно обращаются не только в России: защитная продукция нашла потребителя на других рынках, «МСТ Компани» поставляла чехлы в 36 стран мира. К 2017 году на этом направлении заработали около 7 млн рублей.

Прибыль решили инвестировать в технологичное направление — и снова помог случай. Параллельно с производством чехлов компания занималась обслуживанием эквайринговых сетей. Один из клиентов как-то задал вопрос, может ли она организовать прием платежей на транспорте для конкретного перевозчика. Борноволок оценил трудозатраты, и буквально за три месяца его команда сделала первый вариант платформы.

Самое сложное было найти разработчиков, говорит Максим: Тинькофф, Сбер, Яндекс сильно перегрели московский рынок труда по этому направлению, и региональным стартапам сейчас в принципе тяжело конкурировать за кадры. В итоге решили поэкспериментировать и первого сотрудника отдела разработки нашли в одном из региональных университетов: «Мы поставили за-

дачу и увидели, что парень одаренный, отлично справляется, а через него подтянулись его знакомые, друзья, коллеги, и так мы создали удаленную распределенную команду».

Работы хватало: аппетит к заказчиком приходил во время еды. Как выяснилось, при разработке проектов для общественного транспорта возникает множество новых задач, связанных с инфраструктурой предприятия. Максим рассказывает, как его команда нашла решение для такой актуальной для транспортного предприятия проблемы, как борьба с фродом: «С помощью нашего аналитического механизма перевозчик может понять, сколько повторных, нулевых или неверных билетов было выдано, в его личном кабинете видно, действительно ли это была ошибка терминала, или кондуктор сознательно провел такую оплату. Внедрение такой системы позволяет повысить прибыль предприятия на 15%».

Так в ходе общения с клиентом помимо функции оплаты компания дополнила приложение новым функционалом: появилась возможность получать автоматизированные отчеты, вести учет проездных билетов, видеть расширенную аналитику. В конечном итоге МСТ создала для конкретного заказчика большой программно-аппаратный комплекс, позволяющий управлять всеми бизнес-процессами: «Это позволяет транспортному предприятию просчитывать эффективность многих процессов, например, рентабельность конкретного борта».

Работая в таком режиме около года, компания подошла к созданию собственной омниканальной финтехплатформы Retail BUD. По словам Борноволокова, бурно развивающийся ритейл, конкурирующие за потребителя кофейни, рестораны просили найти современные технологии поддержки лояльности и постоянно предъявляли новые потребности: «Нам стало понятно, что есть явный запрос на отраслевые решения, мы сделали ребрендинг платформы, вывели на рынок бренд JoinPAY и начали развивать это направление как отдельный проект».

Тогда и пришел запрос на новое отраслевое решение от рынка пассажирских авиаперевозок. Еще работая в Сбербанке, в 2011 году Максим вместе с братом сделал продукт безналичной оплаты на борту для компании «Уральские авиалинии» и показал его на выставке «Иннопром». Кейтеринговая компания «Аэро-трейд», обслуживающая самолеты «Azur Air», нашла эту информацию в интернете и обратилась в «МСТ Компани».

По словам коммерческого директора «Аэро-Трейд» **Никиты Мартынюка**, его компания пробовала использовать сервисы разных банков, и всегда возникали проблемы с оплатой, транзакции офлайн не проходили: «Пассажиры нервничали, когда не могли расплатиться за покупку карточкой. Я озвучил эту проблему ребятам из JoinPAY, и буквально через неделю они

доставили тестовый вариант терминала. Мы опробовали его на борту самолета, и конверсия по безналичным платежам сразу увеличилась более чем на 30%, а в дальнейшем подросла до 50%».

Так выяснилось, что платформа JoinPAY позволяет повышать эффективность бизнес-процессов за счет платежных решений многих сфер бизнеса. Но Борноволоков пристально следил за инновациями на глобальном рынке и решил, что нужно искать принципиально новые технологичные платежные решения:

— Европейские банки в отличие от российских не развивают эквайринговый бизнес. Для создания сервисов они, как правило, имеют партнера, а сами только процессуют транзакции, их задача заключается в том, чтобы дать информацию, пришли деньги на карту клиента или нет. Мы решили, что можем взять на себя функции такого партнера.

Команда увлеклась этой идеей, и к июню 2020 года создала мобильное приложение SoftPOS. С его помощью смартфон на Android превращается в полноценный аналог онлайн-кассы. Благодаря технологии облачной фискализации в этом случае нет необходимости подключаться к кассе и следить за фискальным накопителем. Все данные передаются в зашифрованном виде и хранятся на смартфоне. По словам Борноволокова, его компания фактически наравне с глобальным рынком одной из первых в мире запустила это решение:

— Эта новация позволяет уместить функционал онлайн-кассы внутри обычного смартфона. Человек устанавливает приложение на телефон и может принимать платежи по банковским картам через систему быстрых платежей и любым бесконтактным способом — часы, телефон.

Такое решение лучше всего должно отвечать интересам микробизнеса, особенно для тех сфер деятельности, где нет большого потока потребителей. Как показали первые продажи, его функционал быстро оценили автомастерские, кофейни, рестораны, цветочные бутики. Кроме расчетов за услуги и товары, предприниматель получает в пользование личный кабинет, где он видит аналитику по своему бизнесу. А поскольку затраты на обслуживание инфраструктуры в этом случае ниже, чем при классическом эквайринге, издержки для бизнеса существенно снижаются. В этом убедились владелица екатеринбургского ресторана «Бюро находок» **Ирина Орехова**: «Мы установили всем сотрудникам приложение SoftPOS, теперь официанты принимают оплаты по счету через систему быстрых платежей. Это сократило наши комиссионные издержки вдвое».

Функционирование такой системы возможно без сотрудничества с банками, и Максим начал создавать сеть партнеров.

— Сейчас в этом списке более десятка рос-

сийских банков, в том числе Сбер, «Точка», «Открытие». Банки за свои услуги получают комиссию, которая меньше, чем при классическом эквайринге, но и затраты банков как технические, так и маркетинговые на привлечение клиента в такой модели существенно ниже. Особенно выгодно такое сотрудничество для банков при обслуживании операций клиентов с небольшими оборотами. Мы, по сути, отдаем банку транзакционный поток, с которого он зарабатывает, — формулирует предприниматель интерес банков в его проекте.

В отношении отдельных категорий клиентов такой сервис действительно выгоден банкам. МСТ, как и любой финтех, отнимает через нестандартные идеи у классического банкинга рынок, но прогрессивные игроки понимают — выход только в сотрудничестве разных индустрий.

В сегменте платежных сервисов конкурировать непросто. Борноволоков выполнил одно из главных условий достижения успеха технологичного проекта — нашел правильную идею и правильно ее воплотил:

— Главное преимущество платформы JoinPAY — собственная разработка всех ее элементов. Конечно, это обходится недешево. Но в данном случае мы как создатели можем легко адаптироваться к требованиям клиентов, а также более эффективно развивать каждый из наших продуктов.

Вторая половина успеха, по мнению Максима, — личная целеустремленность и умение добиваться нужных результатов:

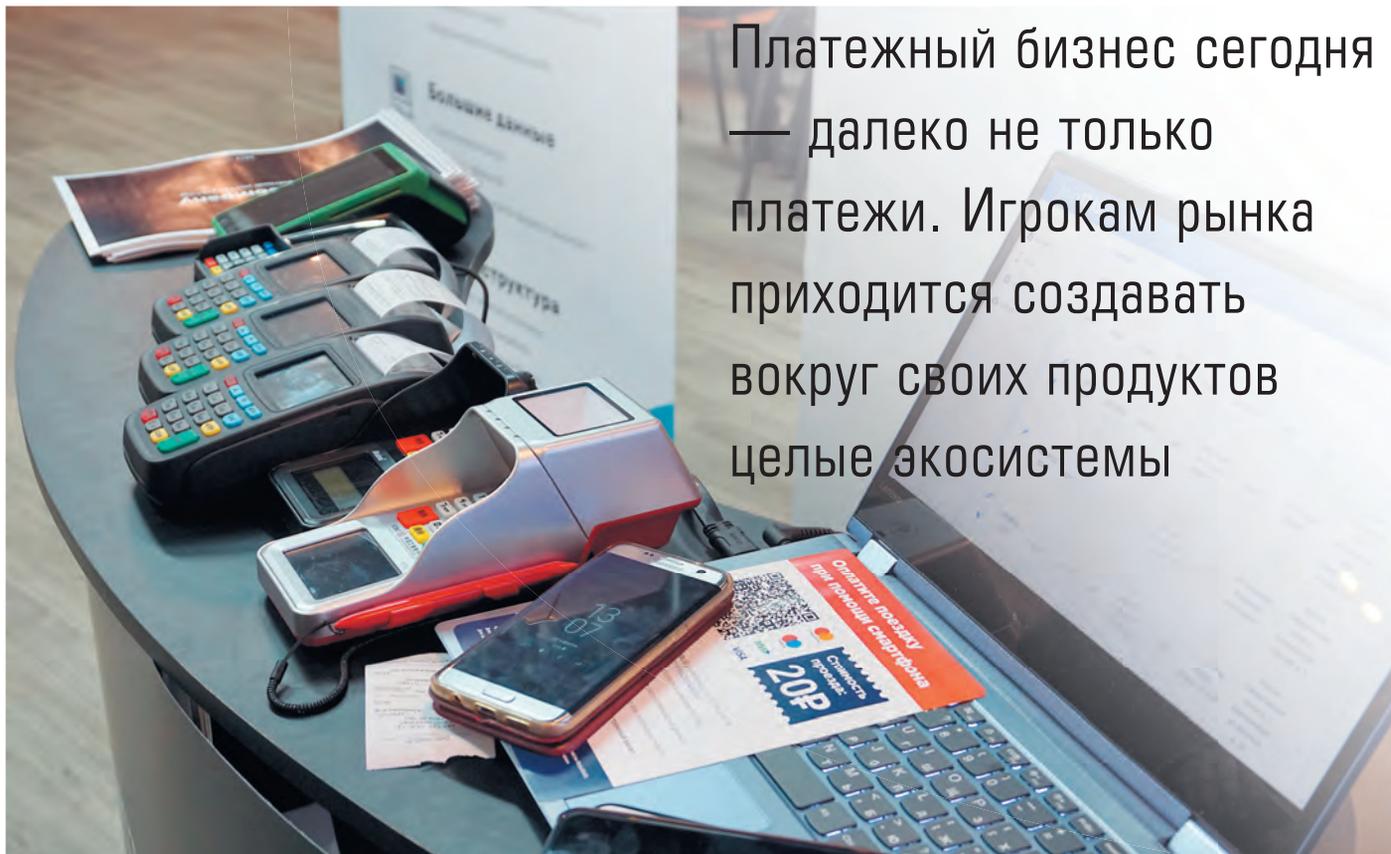
— На мой взгляд, состоятельность многих финтехпроектов на мировом рынке обеспечили основатели, которые взяли на себя заботы предпринимателей. Как правило, в этой конкуренции выигрывает тот, кто обеспечит простоту внедрения сервиса. Поэтому мы стремимся к тому, чтобы любой наш продукт можно было использовать без каких-либо руководств и громоздкой документации. Предпринимателю, который пользуется личным кабинетом SoftPOS, должно быть все понятно сразу, поэтому мы даем достаточно простые, но при этом функциональные интерфейсы, и это нравится бизнесу.

В современном мире ценится еще и скорость внедрения инноваций:

— Мы учимся слышать клиентов, стараемся максимально быстро адаптировать нужные им решения. Мы не дорабатываем продукт годами, — говорит Борноволоков. — Например, один из клиентов из сферы транспорта захотел, чтобы в автобусах была возможность оплаты проезда с помощью QR-кода без терминала и кондуктора. Мы сделали этот функционал за месяц.

С 2018 года компания в целом растет, но направление платежных сервисов прибыло пока не дает:

— По итогам 2019 года наша общая выручка выросла в 1,3 раза, но на платежном



## Платежный бизнес сегодня — далеко не только платежи. Игрокам рынка приходится создавать вокруг своих продуктов целые экосистемы

направлении у нас пока самые большие costs, и они перекрываются за счет других каналов. Основной объем выручки генерируют системная интеграция и хостинговое направление.

И опять же уникальность команды разработчиков позволяет «МСТ Компани» брать за нестандартные большие проекты: «В этом году, несмотря на кризис, мы начинаем проект создания CRM-системы для Красногвардейского машиностроительного завода в Свердловской области», — рассказывает Максим.

Ковидный кризис «МСТ Компани» не обошел стороной: темпы внедрения уже готовых платежных решений снизились в связи с временной остановкой работы ключевых клиентских групп — кафе, ресторанов, авиакомпаний.

Но стратегический вектор не меняется. Во время вынужденного сокращения деловой активности «МСТ Компани» занялась доработкой долгосрочной стратегии. Максим считает, что технологически его компания готова к масштабированию решений, но эту часть бизнес-плана лучше реализовать с акцентом на глобальный рынок, на российский проект будут тормозить ограничения: «У отраслевых решений своя специфика, к примеру, в сегменте общественного транспорта каждый город-миллионник уже давно развивает собственные решения, и сотрудничать на этой базе непросто».

Российский платежный рынок, по мнению Борноволокова, технологически во многом превосходит рынки других стран, у

нас проникновение глобальных отраслевых стандартов идет гораздо быстрее: «В России этот процесс связан прежде всего с большой внутренней конкуренцией».

Но масштабирование приложения SoftPOS упрется в типичную для российских технологических компаний проблему — узость рынка и слабость экономики, уверен предприниматель: «У нас в России сегмент микробизнеса — это примерно 5,6 млн предприятий, в США — 35 миллионов, Индии — 80 миллионов. Кроме того, нужно учитывать, что наш рынок эквайринга перегрет гонкой гигантов платежного рынка».

США, несмотря на более медленное внедрение глобальных стандартов, являются одним из главных мировых центров инноваций в области платежей и крупнейшим в мире рынком платежей по стоимости транзакций. И этот рынок в своей экспортной стратегии Борноволоков рассматривает как один из приоритетных. По его словам, кроме США платежный продукт SoftPOS интересен партнерам и клиентам из Мексики, Чехии, Мальты, ОАЭ, Саудовской Аравии, Индии, ЮАР и Ботсваны. Переговоры о внедрении решений для общественного наземного и авиатранспорта «МСТ Компани» сейчас ведет с клиентами из США, ЮАР, Индии, Казахстана: «В частности, мы на днях завершили переговоры в формате видеоконференции с ЮАР на оборудование нашими приложениями трех тысяч автобусов. Транспортные проекты делать сложно, нужен локальный партнер. Я думаю, этот

проект получится, потому что мы договорились с крупнейшим банком этой страны First National Bank».

И на этом «МСТ Компани» останавливаться не намерена. В этом году она стала победителем конкурса «Лучший экспортер Свердловской области» в номинации «Экспортер года в сфере высоких технологий среди компаний малого и микробизнеса». Организатор конкурса, Свердловский фонд поддержки предпринимательства, в числе прочих призов предоставляет победителям сертификат на участие в международной выставке. Компания воспользуется возможностями продвижения бренда, и в 2021 году примет участие в крупнейшей отраслевой выставке платежных решений в Каннах.

Максим убежден, что у российской индустрии платежных решений есть перспективы, но при условии изначальной ориентации игроков на глобальный рынок.

А вот будущего для компаний, которые занимаются исключительно эквайрингом, Борноволоков не видит:

— Платежная отрасль в России и мире в последние годы развивается стремительно, появляются новые типы платежей, сервисы становятся удобнее, а клиенты требовательнее. Если еще 7 — 10 лет назад на эквайринговых сервисах можно было зарабатывать, то современные реалии диктуют иную парадигму. Платежный бизнес сегодня — далеко не только платежи. Игрокам рынка приходится добавлять определенную бизнес-ценность своим сервисам и создавать вокруг своих продуктов целые экосистемы. ■

# Банк Кольцо Урала – надежное партнерство в наступающем году

В преддверии Нового года принято подводить итоги и строить планы на будущее. 2020 год стал для бизнеса серьезным вызовом, подтолкнувшим компании к активному развитию в новых направлениях, чтобы успешно адаптироваться к постоянно меняющейся ситуации, связанной с различными ограничениями. В таких непростых условиях Банк Кольцо Урала направил все усилия на поддержание взаимовыгодных долгосрочных отношений с корпоративными клиентами. При этом ключевыми задачами финансовой организации были и остаются забота о сохранности и приумножении капитала своих вкладчиков, а также выстраивание партнерских отношений с заемщиками.

**Б**анк Кольцо Урала ведет свою деятельность в местах расположения основных производств крупных корпораций, и поэтому обладает детальным пониманием специфики бизнеса в регионах, что позволяет банку применять максимально персонализированный подход к клиентам. В дальнейшем фокус внимания команды банка также будет нацелен на оперативный поиск решений, максимально удовлетворяющих запросы бизнеса, и на осуществление всех необходимых процедур с минимальными усилиями со стороны клиентов.

## Председатель Правления ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА»

**Александр Зубков** рассказывает о специфике работы банка с крупными корпоративными клиентами:

— Мы предлагаем своим клиентам различные кредитные продукты в зависимости от их бизнес-целей — кредитную линию, овердрафт, лизинг, финансирование инвестиционных проектов и другие. Для того чтобы сделать процесс оформления заявки на кредит для крупного бизнеса простым и комфортным, менеджеры Банка Кольцо Урала оказывают клиентам полное содействие при подготовке всего пакета необходимой документации. Банк запрашивает оптимальный для принятия решения объем документов, при этом часть из них получает самостоятельно из официальных единых информационных систем, избавляя клиента от лишних хлопот. Также кли-

енты могут предоставлять документы для рассмотрения кредита через дистанционные цифровые каналы без посещения офиса. Таким образом, мы стремимся экономить время и силы наших клиентов, чтобы они могли сосредоточиться на развитии своего бизнеса, не отвлекаясь на рутину.

Помимо услуг кредитования мы предоставляем бизнесу расчетно-кассовое обслуживание на самом высоком уровне, неотъемлемой частью которого является современный, функциональный и бесперебойный Интернет-банк, позволяющий решить практически все финансовые задачи дистанционно. Также нашим клиентам доступны все классические банковские продукты, требующиеся любому крупному предприятию для эффективной работы, — начисление процентов на остаток средств на расчетном счете, депозиты, векселя, корпоративные карты, эквайринг (для компаний, занимающихся розничной торговлей).

Для корпоративных клиентов, находящихся на комплексном обслуживании в Банке Кольцо Урала (в том числе имеющих у нас зарплатный проект), мы организовываем офисы банка непосредственно на территории предприятий, чтобы сотрудники компаний решали свои финансовые задачи «здесь и сейчас». Зарплатные карты Банка Кольцо Урала обладают функционалом, полностью соответствующим требованиям современного потребителя, — интуитивно понятные Интернет-банк и мобильное приложение для решения ежедневных



Председатель Правления  
ООО КБ «КОЛЬЦО УРАЛА» Александр Зубков

финансовых вопросов без посещения офиса, а также программа лояльности с выгодным кешбэком в баллах за покупки.

Очевидно, что в наступающем 2021 году для обслуживания крупного корпоративного бизнеса на новом качественном уровне финансовым организациям необходимо будет отойти от формализованного подхода. Поэтому Банк Кольцо Урала продолжит работать в интересах своих клиентов, предлагая каждому экспертизу и лучшие решения, выступая для крупного бизнеса в роли надежного партнера и советника.

От всей команды Банка Кольцо Урала благодарю наших действующих клиентов за эффективное и взаимовыгодное сотрудничество, которое, уверен, мы продолжим и в дальнейшем! В наступающем году также приглашаю к партнерству с банком новых клиентов, чтоб они смогли по достоинству оценить весь спектр наших выгодных технологичных услуг и сервис высочайшего уровня с неизменным персональным подходом!

В новом 2021 году от всей души желаю крупному бизнесу новых достижений и выдающихся результатов, а руководителям и сотрудникам предприятий — здоровья и благополучия!

тел. 8-800-500 50 11  
[WWW.KUBANK.RU](http://WWW.KUBANK.RU)



Банк  
Кольцо Урала |

НАСТОЯЩИЙ БАНК  
ВАШЕГО БУДУЩЕГО

Павел Кобер

# С кем кашу сварить

Начав с создания небольшого цеха по переработке гречки, компания из Челябинской области эволюционировала под брендом «Увелка» в крупнейшего производителя крупяных изделий на отечественном рынке



**А**гропромышленная компания «Ресурс», выпускающая зерновые продукты под торговой маркой «Увелка», намерена в первом квартале 2021 года ввести в эксплуатацию два основных объекта строящегося в Челябинской области крупного производственно-логистического комплекса. Это автоматизированный склад готовой продукции площадью 11 тыс. кв. м и цех по переработке овса, где будет выпускаться продукция на экспорт, в том числе в Китай. Инвестиционный проект — один из самых масштабных среди реализуемых в настоящее время на Южном Урале в сфере АПК.

— Инвестиционный процесс у нас был всегда. В основном вкладывали собственные накопленные средства. Но в определенный момент мы подошли к осознанию того, что не готовы дальше расти в объемах по такой модели, потому что отсутствует ряд объектов, таких как собственное складское хозяйство и дополнительные площади под выпуск новых ассортиментных позиций, — рассказывает об идее инвестпроекта совладелец и директор «Ресурса» **Владимир Зяблин**. — В итоге решили строить производственно-логистический комплекс в двух километрах от нашей основной действующей площадки в поселке Увельский. Благодаря тому, что мы вошли в государственную программу по развитию АПК, смогли заключить два соглашения по кредитованию проекта со Сбербанком и банком ВТБ на льготных условиях.

Работу начали два года назад. Изначально планировали инвестировать 3,4 млрд рублей, но впоследствии смету расходов пришлось увеличить, потому что по ходу развития стали добавлять некоторые объекты, которые уже сегодня нам необходимы для текущей деятельности. В итоге общая стоимость проекта составляет около 4 млрд рублей, из них 80% — заемные средства. Часть объектов комплекса, в основном инфраструктурных, уже ввели в эксплуатацию. Завершить проект должны были в конце этого года, но из-за ограничений, связанных с пандемией коронавируса, возникли сложности с приездом иностранных специалистов. Они должны провести пусконаладку оборудования, приобретенного нами в Швейцарии, Италии и Германии.

## На гречневом фундаменте

Компания «Ресурс» была создана на заре рыночных реформ в 1992 году. Первым делом построили в Увельском небольшой цех по переработке гречки. Выбор места и специализации Владимир Зяблин, получивший в советское время опыт работы в сфере АПК, объясняет так:

— В Челябинской области выращивали достаточно большие объемы гречки, в лучшие советские годы доходило до 40 тыс. га посевной площади. Плюс значительные объемы этого зерна производили в соседнем Казахстане, а также в Башкирии, Оренбургской и Курганской областях. Поэтому сырье было. Но мощности по его переработке в Челябин-

ской области отсутствовали, ближайшее перерабатывающее производство — Уфимский комбинат хлебопродуктов. При этом спрос на гречку был высокий.

Позднее экономический вектор в южно-уральском растениеводстве изменился. Здесь стали править бал мясокомбинаты и птицефабрики, которые сформировали большой спрос на кормовые культуры — ячмень и мягкую пшеницу. Посевные площади под гречиху в Уральском регионе существенно сократились. Выращивание этой зерновой культуры сконцентрировалось главным образом в Алтайском крае, где «Ресурс» создал свое заготовительное предприятие. Возможность выращивать гречиху в Челябинской области самостоятельно зернопереработчик никогда не рассматривал.

— Одной гречихой заниматься нельзя, поскольку выращивание крупяных культур требует проведения севооборота. Кроме того, не факт, что качество выращенного нами зерна будет соответствовать нашим же требованиям. Среди участников крупяного рынка вообще крайне мало тех, кто сам выращивает зерновые культуры. Поэтому мы не намерены становиться вертикально интегрированным холдингом, как это принято сегодня у мясопереработчиков, — отмечает директор «Ресурса».

Помимо предприятий в Челябинской области и Алтайском крае «Ресурс» приобрел в текущем году еще один актив — завод «Краснодарзернопродукт» в Адыгейске на Северном Кавказе. Это одно из крупнейших пред-

приятый на юге России по переработке риса — сырца в крупу. Новое производство потребовалось «Ресурсу», чтобы укрепить свое лидерство на отечественном рынке крупяно-варочных пакетов (сегодня доля компании здесь достигает 60%). Адыгейский завод сможет обеспечить для изготовления этой продукции гарантированные поставки риса высокого качества и в больших объемах.

— В общем объеме продукции, выпускаемой под торговой маркой «Увелка», крупяная составляющая — порядка 85%. У нас есть планы по дальнейшему расширению ассортимента. Динамика продаж должна подскать, в какие продукты нужно инвестировать. Идет консолидация отрасли, укрупнение игроков, и здесь нам останавливаться просто нельзя, — подчеркивает Владимир Зяблин.

**Виталий Зяблин**, сын Владимира, работает в должности управляющего директора «Ресурса» и занимается операционной деятельностью компании. По его словам, ковидный год практически не повлиял на динамику развития производителя крупяных изделий:

— За последние четыре года по выручке и прибыли мы выросли в два раза. В 2020 году ситуация для нас остается стабильной, выполняем все задачи, которые ставили. Достигаем этого прежде всего за счет активного продвижения продукции в торговле. Стремимся максимально удовлетворить требования торговых сетей, поскольку именно магазины являются конечными покупателями нашей продукции. У нас была задача стать на федеральном рынке крупнейшим продавцом всевозможных крупяных изделий, ведь тогда торговые сети разговаривают с тобой немножко по-другому. И мы эту задачу выполнили. Совокупно по всем нашим продуктовым линейкам мы занимаем 16% российского рынка продаж. По итогам 2020 года попали в 15 крупнейших компаний — стратегических партнеров X5 Retail Group. По «Магниту» входим в топ-50 ключевых поставщиков.

Среди ведущих отечественных производителей крупяной бакалеи «Ресурс» обладает самым широким ассортиментом. Это 12 продуктовых линеек и порядка 130 товарных позиций. Главенствующий бренд — «Увелка» (крупы в коробках, мягкой упаковке и варочных пакетиках, зерновые хлопья, каши быстрого приготовления в стаканчиках и др.). Ряд продуктов выпускается под суббрендами, например «Увелка. Под соусом» (уникальная продуктовая категория, не имеющая аналогов на российском рынке, — крупы или макароны с соусом в одном наборе), «Увелка Dinner Express» (готовые блюда с полностью натуральным составом в пакете «дойпак»), «Увелка. Коллекция вкусов» (экзотические крупы из южных стран). Имеется и несколько самостоятельных брендов, таких как «Домашние гарниры» (расфасованные в пакетики смеси круп

### В ковидный год прибыль удвоилась



и натуральных ингредиентов: овощей, грибов, приправ и специй).

Повышая лояльность к торговым сетям, «Ресурс» не только расширяет номенклатуру выпускаемой продукции, но и развивает транспортную логистику:

— У нас серьезный автопарк — 103 единицы дальнемагистральных тягачей. Из 750 сотрудников, работающих на всех наших предприятиях, около 200 водителей. Мы понимаем, что грузоперевозки для нас непрофильный вид деятельности, но вошли в эту тему не от хорошей жизни, — делится Виталий Зяблин. — Даже в таком объеме имеющийся автопарк закрывает лишь 30% наших потребностей. Поэтому нанимаем также и сторонних перевозчиков. Но они нам всегда обходятся дороже — в силу ряда логистических особенностей. Наемный транспорт выгоден тогда, когда ты возишь из пункта А в пункт Б с одной точкой разгрузки. Но современные требования торговли предусматривают несколько точек разгрузки в одном рейсе, и за каждую такую точку перевозчику требуется платить большие деньги. Хотя рынок автомобильных грузоперевозок и является конкурентным, но на ценах мы это не ощущаем, собственный транспорт получается гораздо выгоднее.

### Ложка за Родину

Еще одно важное направление развития компании из Увельского — наращивание экспорта продукции. Внешнеэкономической деятельностью «Ресурс» занимается еще с начала нулевых, но значительный рост объемов зарубежных поставок произошел в последние пять лет. Сегодня экспорт составляет 9% от общего объема продаж компании. Основные покупатели — Казахстан, США, Германия и Китай.

— За границей живет много наших бывших соотечественников: в США русскоязычного населения порядка 12 млн человек, в Германии — около 10 миллионов. Это наши главные потребители. Экспортируем туда гречку и рис. На европейском и американском рынках работаем с брендом «Увелка»:

### В 2020 году произошел прорыв на внешние рынки



на одной стороне коробки пишем название на русском языке, на другой — латинскими буквами, — объясняет Виталий Зяблин. — Но в следующем году, думаю, Китай выйдет у нас на первое место по экспортной выручке. К счастью, на торговлю продуктами питания коронавирусные ограничения не распространяются. В апреле и мае наше государство закрывало экспорт гречки и других круп, но запрет был быстро снят.

В Китай «Ресурс» экспортирует овсяные хлопья, для наращивания объемов поставок этой продукции как раз и строятся дополнительные мощности по ее производству в логистическом комплексе в Увельском.

— Китайский рынок для нас самый сложный. Пытаемся там продавать с 2013 года. Набили очень много шишек, но получили определенный опыт, — признается управляющий директор «Ресурса». — В КНР работаем с местными дистрибьюторами и торговыми сетями. Я бы не сказал, что у китайских потребителей какие-то специфические вкусы, мы поставляем им такие же хлопья, что и на российский рынок. Но есть особые требования по качеству от китайского аналога СЭС. Поставляем как фасованную продукцию в коробках, так и готовое сырье для расфасовки китайскими компаниями (они продают его уже под своими брендами). Там мы сейчас занимаемся редизайном наших продуктовых линеек. Пока в Китае продаем под брендом «Увелка» — пишется латиницей, но мы нашли удачную транскрипцию, как наше название будет звучать по-китайски и обозначаться иероглифом.

Сегодня «Ресурс» является одним из ключевых экспортеров региона, компания заняла первое место в номинации «Экспортер года в сфере АПК» окружного этапа Всероссийского конкурса «Экспортер года», организованного Российским экспортным центром. В «Ресурсе» убеждены, что вкусные и полезные зерновые продукты легкого приготовления, рассчитанные на ежедневное потребление, являются тем самым товаром, который востребован во всех странах даже в самый кризисный период. ■

Ирина Перечнева

# Фактор шока исчерпан, НЛМК-Сорт готов к восстановительному росту



**К**акие изменения внесла пандемия в деятельность одного из крупнейших игроков рынка сортового проката? На эту тему мы разговаривали с генеральным директором компании НЛМК-Сорт **Дмитрием Стопкевичем**.

**— Дмитрий Владимирович, с какими результатами компания подходит к завершению этого года?**

— Несмотря на сложности экономической и эпидемиологической ситуации в стране, для дивизиона НЛМК-Сорт 2020 год оказался позитивным. Наш ключевой потребитель — строительная отрасль. В апреле-мае этого года мы немного отстали в графике выполнения плановых показателей из-за остановки строительных объектов в Московском регионе. Но после принятия государственной программы поддержки строительного сектора и с помощью льготной ипотеки сектор жилищного строительства начал восстанавливаться, соответственно, вырос и спрос на арматуру. Уже несколько месяцев у нас полная загрузка производственных мощностей всех переделов. Активны почти все сегменты за небольшим исключением. Все остальные наши ключевые рынки — арматура, катанка, метизы, — стабильны, а на некоторых даже ощущается повышенный спрос, например, в этом году мы перегружены заказами на производство гвоздей, вероятно, это связано с тем, что домохозяйства вернулись к строительным работам.

Рынок сортового проката продемонстрировал устойчивость к внешним триггерам, один из ключевых игроков этого рынка компания «НЛМК-Сорт» намерена продолжить реализацию стратегии повышения конкурентоспособности продукции на внутреннем и экспортных рынках

**— Многие промышленные предприятия в условиях неопределенности отложили реализацию долгосрочных планов. Повлиял ли кризис на вашу инвестиционную стратегию?**

— Во многих отраслях предприятия рассматривали инвестиционные программы не столько из-за пандемии, сколько в связи с неблагоприятной ценовой конъюнктурой конца 2019 года. Но дивизион «Сортовой прокат Россия» Группы НЛМК строит свои долгосрочные стратегии не в рамках конъюнктуры горизонта полугода, мы уже давно живем в рамках пятилетних стратегий. Более того, мы считаем целесообразным переходить на стратегическое планирование до семи и даже десяти лет. Поэтому колебания одного года на реализации инвестиционных проектов сильно не отразились.

На заводе НЛМК-Урал мы сейчас реализуем два крупных инвестиционных проекта. Мы взяли курс на модернизацию сталеплавильных и прокатных мощностей, чтобы начать производство и прокат стальной непрерывнолитой заготовки сечением 150x150 мм. Ранее возможности электросталеплавильного цеха ограничивались выпуском заготовки сечением 125x125 мм.

Переход на новый типоразмер и разливку закрытой струей существенно улучшает механические и химические свойства заготовки, в результате мы предложим рынку продукцию с улучшенными качественными характеристиками, а также новый для нашей линейки марочный состав стали.

Второй крупный проект — замена вязальных машин на сортопрокатном производстве в Нижних Сергах. Это очень важный участок производства. Эти машины находятся в конце производственного цикла и позволяют формировать правильно пачки, управлять их весом и количеством арматуры в них.

Объем инвестиций в оба проекта в этом

году составил 550 млн рублей. Кроме того, в компании идет постоянное развитие метизного производства. В частности, в конце этого года запускается новая линия оцинкования с объемом инвестиций 150 млн рублей. Мы установили новую колпаковую печь для отжига проволоки также с объемом затрат около 150 млн рублей. Таким образом, общий объем инвестиционных программ наших предприятий в этом году составляет ориентировочно 900 млн рублей. Эти программы позволят нам повысить качество продукции и еще больше укрепить потенциал конкурентоспособности на российских и зарубежных рынках.

**— Изменились ли динамика и география экспортных поставок в этом году?**

— Мы рассматриваем экспорт в качестве канала, который позволит сбалансировать наш портфель. Конечно, азиатские рынки восстановились первыми, Китай быстро справился с вирусом и начал создавать спрос по таким низкоперделельным продуктам, как заготовка. Сейчас мы продаем заготовку в Юго-Восточную Азию, Африку, Южную Америку, европейские страны. В целом пандемия не сильно сказалась на нашем клиентском поле, в разные периоды времени был разный уровень активности потребителей на внешних рынках.

**— Вы работаете на достаточно конкурентных рынках, как ваша компания борется за потребителя?**

— Во-первых, мы уделяем много внимания себестоимости. Программа операционной эффективности — одна из ключевых, мы все время ищем возможности делать продукт более конкурентоспособным. Второй вектор — выстраивание каналов продаж. В последние несколько лет Группа НЛМК интенсивно развивает сбытовой сектор, причем мы руководствуемся принципом многоканальности. У нас всегда была широкая сеть дистрибьюторов, но мы посчитали это недостаточ-



Группа НЛМК выделила более 1 млрд рублей на все социальные программы в регионах присутствия

ным и решили параллельно создавать собственную розничную сеть. И наконец, мы постоянно инвестируем в развитие интернет-магазина NLMKshop.

Очень важный элемент поддержки конкурентоспособности — обратная связь с потребителем. Наши менеджеры, отвечающие за производство, регулярно встречаются с продавцами и обсуждают реакцию рынков. Экспортное направление тоже стимулирует нас улучшать качество. Наша продукция обладает огромным количеством сертификатов, и при этом она постоянно проходит экспертизу в международных сертификационных центрах.

**— На внутреннем рынке крепежных изделий вам приходится соперничать с импортом. За счет чего вы выигрываете здесь?**

— Наш главный конкурент на внутреннем рынке — китайский производитель, который, как правило, «берет» ценой в ущерб качеству. Мы провели большую работу по брендингованию. Кроме того, мы ведем работу по созданию национального стандарта на крепежные изделия. Я надеюсь, что в следующем году этот стандарт выйдет на федеральном уровне и его будут применять для сертификации и классификации крепежных изделий. Российский потребитель имеет право знать, какого качества ему предлагается продукт.

**— Изменился ли вектор социальной политики в последнее время?**

— В период пандемии мы взяли на себя повышенные обязательства по выплате заработной платы. С началом второй волны Группа НЛМК пошла на беспрецедентный шаг, дополнительно выплатив сотрудникам по 30 тыс. рублей. В городах присутствия компании, в случае НЛМК-Сорт это — Березовский, Ревда и Нижние Серги — материальные выплаты получили многодетные семьи не только наших работников, но и местных жителей.

С началом режима дистанционного обучения стало понятно, что далеко не все семьи могут позволить купить ребенку компьютер. Мы закупили партию компьютеров для школьников в Нижних Сергах и Березовском.

Конечно, мы очень много помогали нашим больницам: закупили оборудование и средства индивидуальной защиты, помогли врачам горячим питанием. В целом Группа НЛМК выделила более 1 млрд рублей на все социальные программы в регионах присутствия.

**— Какие изменения произошли в этом году в модели организации труда на вашем предприятии?**

— Сотрудники, которые задействованы в непрерывном производственном цикле, должны обязательно соблюдать социальную дистанцию и масочный режим. Мы уделяем этому много внимания. Наши сотрудники добираться на работу специальным транспортом, который мы регулярно обрабатываем.

На большинстве наших объектов установлены промышленные тепловизоры, которые фиксируют и температуру подходящего к КПП человека, и наличие на нем маски. Административный персонал был переведен на удаленную работу, большая его часть находится на удаленном режиме до сих пор.

**— Удаленная занятость останется с нами надолго?**

— У удаленной занятости есть свои плюсы и минусы. Я думаю, в будущем мы будем искать баланс между затратами на инфраструктуру и эффективностью труда персонала и, вероятно, найдем совмещенную форму.

**— Каковы ваши ожидания от следующего года?**

— В этом году мы сделали главное — сохранили рабочие места, производственный цикл, обеспечили непрерывность производства, загрузку мощностей, реализацию инвестиционных проектов. Мы считаем, что следующий год пройдет под эгидой восстановления и со стороны спроса, и со стороны предложения. Фактор шока уже исчерпал себя, и люди адаптировались. У всех есть запрос на возвращение к нормальной жизни, и, я думаю, что все вместе мы будем стремиться на этот запрос ответить.



Павел Кобер

# Время золота вместо золотых времен

Повышенный интерес к желтому металлу в период мировой нестабильности приводит к причудливым действиям регуляторов рынка и активизации золотопромышленников



3

а год, с декабря 2019 года, мировые цены на золото взлетели на 25%. В период пандемии они достигли максимума в августе, когда котировки превысили 2 тыс. долларов за тройскую унцию, затем началось постепенное снижение. Причины такого ажиотажа очевидны — ослабление американского доллара и других ведущих валют (евро, британского фунта, японской иены), а также массовый выход финансовых спекулянтов из многих бизнес-проектов (когда некуда вкладывать свободные средства, покупают золото).

Россия и здесь выступила вразрез с мировой тенденцией — в нашей стране спрос на золото в ковидный год, наоборот, упал. Из-за падения доходов от продажи нефти и газа в начале весны Банк России, который в течение нескольких лет был основным покупателем золота в стране, сообщил, что приостанавливает с 1 апреля его покупку на внутреннем рынке. При этом дальней-

шие решения о покупке будут приниматься в зависимости от развития ситуации на финансовом рынке, указал регулятор. Запасы монетарного золота в международных резервах РФ в октябре не изменились шестой месяц подряд, и на 1 ноября 2020 года они по-прежнему составляли 73,9 млн унций (2298,547 тонны), свидетельствуют материалы Банка России.

В результате представители отрасли стали выражать определенную обеспокоенность. Национальная финансовая ассоциация в ЦБ РФ и Союз золотопромышленников направили в Минфин России обращения с просьбой возобновить закупки в госрезерв. В итоге государственные закупки пока не возобновлены, но проблему удалось смягчить, разрешив золотодобытчикам экспортировать свою продукцию в неограниченных объемах (впервые Центробанк разрешил экспортировать драгметалл в апреле и начал выдавать генеральные лицензии на экспорт всем желающим).

## Замена газу

По данным Федеральной таможенной службы, за десять месяцев 2020 года экспорт золота из России составил 262,1 тонны на 15,1 млрд долларов, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года он вырос в натуральном выражении в 3,5 раза. Пользуясь выгодной конъюнктурой мирового рынка, к распродажам впервые с 2007 года подключился и сам Центробанк. По сути, за время пандемии из страны было вывезено практически все добытое золото, но для торгового баланса и казны России этот металл оказался теперь даже важнее газа. Основной страной-получателем российского золота является Великобритания. Однако из статистики нельзя сделать вывод, остается ли золото там или отправляется в другие страны, поскольку в Лондоне располагается крупнейшая биржа драгоценных металлов.

По данным Минфина, производство золота в России в январе — сентябре 2020 года

снизилось на 0,48% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составило 253,77 тонны. При этом производство добычного золота выросло на 2,79% до 218,41 тонны, попутного золота — сократилось на 10,52% до 12,67 тонны, вторичного — упало на 19,96% до 22,69 тонны. Эксперты отмечают, что среди инвестиционных продуктов в России золото находится далеко не на первом месте, уступая по популярности иностранной валюте, недвижимости и даже криптовалютам. Ключевой сдерживающий фактор для российских розничных инвестиций — самая высокая в мире ставка НДС на золотые слитки в 20%.

На XIII международном форуме «Российский рынок драгоценных металлов», прошедшем в ноябре этого года, замминистра финансов РФ **Алексей Моисеев** сообщил о планах правительства отменить НДС на золото в начале 2022 года. Он добавил, что предварительно должна быть запущена государственная система контроля за оборотом драгоценных металлов (над ее внедрением сейчас активно работает Национальная финансовая ассоциация вместе с банками), которая «не даст возможности реализовываться мошенническим схемам».

Интерес к желтому металлу периодически подогревают и сами золотопромышленники, прогнозируя снижение в десятилетней перспективе мировых запасов золота. Так генеральный директор УК «Полус» **Павел Грачев** со ссылкой на аналитическую компанию Metal Focus заявил, что мировое производство золота в перспективе до 2030 года может сократиться на 15—20% к сегодняшнему уровню по причине истощения запасов. По его словам, производство драгметалла уже стагнирует, «мы не видим сейчас существенных проектов, которые могли бы прервать эту тенденцию. Но если сравнить запасы золота в мире на 2020 год и запасами в 2010 году, то они сократились на 10%».

### Планы обогащения

На Свердловскую область сегодня приходится около 10% добычи золота в стране, здесь сосредоточена почти половина запасов драгметалла Уральского федерального округа. Проблема в том, что старые месторождения, открытые и разрабатываемые еще в советское время, истощаются, а открытие и обустройство новых требует больших затрат. По данным Союза золотопромышленников Урала, за прошлый год в Свердловской области было добыто 6045 кг золота. Значительная доля в общем объеме добычи приходится на «Золото Северного Урала» (актив компании Полиметалл) — 54,5%, предприятия холдинга УГМК — 14,6%, артель старателей «Нейва» — 11,5%, НПФ «Башкирская золотодобывающая компания» — 11,3% и «Березов-



## Закупки золота в госрезерв пока не возобновлены, но золотодобытчикам разрешили экспортировать продукцию в неограниченных объемах

ский рудник» — 10,8%. При этом в сравнении с результатами 2018 года практически все среднеуральские золотопромышленники, за исключением «Нейвы» и Башкирской золотодобывающей компании, снизили объемы добычи. Среди причин, отмечают члены Союза золотопромышленников Урала, — снижение содержания золота в общем объеме извлекаемой горной массы и сокращение числа богатых запасами разведанных участков.

Переломить негативную тенденцию сможет диверсификация. Например, компания Полиметалл инвестирует в создание нового масштабного производства на севере Свердловской области — предприятия «Краснотурьинск-Полиметалл». Производственный комплекс разместится на территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) «Краснотурьинск», он будет состоять из обогатительной фабрики мощностью 450 тыс. тонн руды в год, административно-бытовых по-

мещений, складов для концентратов, собственной котельной и инженерных коммуникаций. Кроме того, инвестор планирует построить железнодорожную станцию для перевозки руд и концентратов и проложить к фабрике 8 км железнодорожного пути от станции Красный железняк. На фабрике планируется методом флотации перерабатывать руды разведанных компаний полиметаллических месторождений: Пещерного, Саумского, Галкинского, которые расположены поблизости в Краснотурьинске, Карпинске и Ивделе. Полученные концентраты станут исходным сырьем для извлечения золота, серебра, а также меди и цинка.

— Территория Свердловской области для нас комфортна, поскольку здесь есть разведанная нами минерально-сырьевая база и потенциал открытия новых месторождений. Например, базовое месторождение — Пещерное — расположено неподалеку от Краснотурьинска, — пояснил выбор площадки под строительство фабрики управляющий директор «Краснотурьинск-Полиметалла» **Андрей Лисицын**. — Кроме того, рядом с Краснотурьинском расположены транспортные артерии, энергетические сети, хорошо развита инфраструктура, у территории богатый кадровый потенциал. А срок действия статуса ТОСЭР (до октября 2026 года) мы считаем оптимальным, чтобы с помощью мер государственной поддержки построить и запустить в эксплуатацию новое производство.

Новому предприятию отводят роль регионального хаба по переработке золотосодержащих и полиметаллических руд. В компании подчеркивают, что пандемия не повлияла на производственные планы, все заявленные параметры инвестиционного проекта остаются неизменными: объем инвестиций — не менее 3,6 млрд рублей, создание 250 рабочих мест, в том числе 150 — на самой фабрике. При выходе предприятия на проектную мощность налоговые платежи ежегодно будут составлять 450 млн рублей.

Летом этого года проект «Краснотурьинск-Полиметалл» прошел все необходимые государственные экспертизы и получил полный пакет разрешительных документов. В сентябре дан старт строительству в Краснотурьинске обогатительной фабрики. К настоящему времени завершены бетонные работы на фундаменте главного корпуса, где будет размещаться основное технологическое оборудование, начался монтаж металлоконструкций самого корпуса и складов. Параллельно строятся очистные сооружения. Выполнены подготовительные работы на участке для строительства железнодорожной ветки от станции Красный железняк до промплощадки предприятия. Само строительство железной дороги начнется в 2021 году.

## В 2020 году производство золота в стране упало, главная причина — сокращение числа богатых запасами разведанных участков

Завершить строительство обогатительной фабрики «Краснотурьинск-Полиметалл» планируется в конце 2022 года, чтобы уже к началу 2023 года в режиме пуска налажки получить первую продукцию. Здесь будет реализована прогрессивная схема утилизации хвостов (без образования жидких шламовых полей), внедрено автоматическое управление техпроцессами для оптимизации производства. В компании отмечают, что в решении многих вопросов по преодолению административных барьеров ей помогают правительство Свердловской области и Корпорация развития Среднего Урала.

Строительство обогатительной фабрики придало значительный импульс возобновлению профессиональной подготовки кадров в Краснотурьинске. Полиметалл наладил сотрудничество с местными учреждениями профессионального образования. Например, Краснотурьинский профессиональный лицей возобновил подготовку по специальности «аппаратчик-гидрометаллург». Ко времени запуска фабрики должен состояться выпуск первой группы молодых специалистов. Кроме того, по заявке компании и других работодателей в этом училище приступили к подготовке химиков-технологов — сотрудников для производственных лабораторий различного профиля.

### Ставка на Курасан

Не менее масштабный инвестиционный проект реализует ГК «Южуралзолото» в Верхнеуральском районе Челябинской об-

ласти на месторождении Курасан. Практически синхронно с действиями Полиметалла, в сентябре 2020 года здесь началось строительство золотоизвлекательной фабрики. Промышленная разработка на Курасане ведется с 2007 года. Для создания новой фабрики уже построены подъездные пути и вахтовый поселок, установлены штабные вагоны и вышки освещения, подведено электричество, пробурены скважины. «Месторождение Курасан известно давно, с послевоенных лет, оно наконец-то начнет работать в полном объеме, отдавать золото людям на благо страны, на благо нашего коллектива. Это даст нам дополнительные объемы, рабочие места, увеличится налогооблагаемая база», — прокомментировал президент Южуралзолота **Константин Струков**.

Прогнозные запасы месторождения Курасан оцениваются в 60 млн тонн руды. В них содержится 80 тонн золота и 250 тонн серебра. После выхода на проектную мощность фабрика будет производить четыре-пять тонн золота ежегодно. Южуралзолото намерено инвестировать в новое производство 250 млн долларов. На первом этапе запуска предприятия будет создано более 400 рабочих мест. Принимать на комбинат планируется в первую очередь жителей Верхнеуральского района. Поскольку этим летом план строительства фабрики получил статус регионального инвестиционного проекта, группе компаний оказывается господдержка в виде снижения налоговой нагрузки. Запустить золотоизвлекатель-

ную фабрику планируется 1 мая 2021 года. Перед вводом в эксплуатацию она пройдет экологическую экспертизу.

Отметим, что на сегодняшний день самая большая доля ресурсов желтого металла ГК «Южуралзолото» приходится на Светлинский кластер месторождений, находящийся в Пластовском районе Челябинской области. Вновь разведанные ресурсы по Светлинскому и Кочкарскому месторождениям и Семеновскому месторождению Осейского участка будут переведены в запасы и поставлены на баланс в первом квартале 2021 года, по флангам Западного Курасана и Наилинскому месторождениям — в четвертом квартале 2021 года. «В будущем у ГК существуют объективные причины увеличения минерально-сырьевой базы при изучении на глубину таких объектов, как, например, месторождение Заявка-13, глубокие горизонты месторождения Светлинское, или доизучение флангов на Наилинском участке. В дальнейшем также необходимо проводить геологоразведочные работы с целью перевода минеральных ресурсов в более высокие категории на таких объектах, как Семеновское месторождение Осейского участка и участок Зайцевский», — отмечается в сообщении Южуралзолота.

Сохраняющие уже на протяжении года высокими мировые цены на золото позволяют участникам рынка продолжить реализацию высокобюджетных проектов и активнее инвестировать в геологоразведку. ■

# Полиметалл закрепился на Урале

Масштабные и стабильные инвестиции в геологоразведку, производство и социальную сферу усиливают позиции компании на Урале



**Н**есмотря на непростой для мировой экономики год, компанией «Полиметалл» в Уральском регионе были реализованы все запланированные мероприятия в сфере геологоразведки. Работы велись сразу на нескольких поисковых участках Среднего Урала.

Важно отметить, что геологоразведка ведется с применением зеленых технологий, методом малогабаритного бурения, при котором используются компактные буровые установки, не требующие рубки леса и позволяющие оперативно выявлять потенциал территории. В текущем году таким экспресс-методом было обнаружено несколько перспективных участков. Все они расположены в традиционных золотоносных районах Свердловской области.

Геологоразведка на Урале очень важна, поскольку здесь компания, как и в других регионах присутствия, последовательно реализует концепцию создания перерабатывающих центров (хабов). Ключевой актив — предприятие «Золото Северного Урала» в Краснотурьинске. Оно уникально тем, что используется сразу две технологии — кучного и чанового выщелачивания, что позволяет кроме руд базового Воронцовского месторождения вовлекать в переработку сырье и из других месторождений.

Кроме того, в этом году компания начала активную подготовку к промышленному освоению расположенного вблизи Воронцовского Пещерного месторождения. Согласно первич-

ной оценке в соответствии с Кодексом JORC, рудные запасы Пещерного по состоянию на 1 июля 2020 года составляют 2,1 млн тонн руды со средним содержанием золота 6,0 г/т и общим объемом этого драгоценного металла 399 тыс. унций. Запасы рассчитаны на семь лет открытой и подземной добычи, начиная с третьего квартала 2021 года.

Окисленная руда из Пещерного поступит на переработку на «Золото Северного Урала». Наибольшая часть запасов Пещерного месторождения представлена первичной рудой, которая будет перерабатываться на строящейся обогатительной фабрике «Краснотурьинск-Полиметалл» с применением технологии флотационного обогащения. В перспективе это предприятие станет хабом для переработки полиметаллических руд, запасы которых геологи компании открыли и разведали на нескольких территориях Северного Урала. Это качественно новый проект компании, в который инвестируются значительные средства.

Предприятие «Золото Северного Урала» (ЗСУ, входит в компанию «Полиметалл») отработало 2020 год стабильно. Хотя на Воронцовском были завершены открытые горные работы еще в прошлом году, предприятие перерабатывало ранее складированное сырье, запасов которого хватит на несколько лет стабильной работы. При этом ЗСУ продолжило инвестировать средства в модернизацию производства.

Безусловно, пандемия коронавируса отразилась на деятельности предприятий. Но золотопромышленники оперативно приняли противэпидемиологические меры в соответствии со всеми требованиями Роспотребнадзора. Все сотрудники бесплатно обеспечиваются защитными масками, перчатками и антисептиками. На предприятиях жестко соблюдаются масочный режим и социальная дистанция, аналогичные требования предъявляются и ко всем сотрудникам подрядных организаций. Благодаря принимаемым мерам на производстве в Уральском регионе удалось избежать значительных всплесков заболеваемости и срывов графиков работ.

При этом Полиметалл оказывал посильную помощь территориям присутствия. Были выделены финансы больницам Карпинска, Краснотурьинска, Ивделя, Североуральска на приобретение средств защиты и медицинских приборов. Например, более 9 млн рублей направлены Краснотурьинской городской больнице на закупку дорогостоящего оборудования для проведения ПЦР-анализов (высокоточный метод молекулярно-генетической диагностики, который позволяет выявить у человека различные инфекционные и наследственные заболевания). Раньше результатов анализов на ковид жителям города приходилось ждать почти неделю, за это время часто заражались их родственники и близкие. Теперь же диагностика будет проводиться значительно быстрее, увеличится и охват населения.

В Карпинской центральной городской больнице сложилась критическая ситуация с кислородом для наиболее тяжелых ковид-больных, находящихся на искусственной вентиляции легких. Полиметалл, по сути работая в роли скорой помощи для самих лечебных учреждений, оперативно выделил средства на приобретение кислородных концентраторов.

В этом году компания продолжила реализацию социальных программ, нацеленных на развитие территорий присутствия в Свердловской области — Краснотурьинска, Карпинска, Нижней Туры, Ивделя, Каменского района. Так, в Ивделе построены два автомобильных моста через реки Талица и Вижай. Объекты возведены по технологии «тайпан» (мосты для горных рек): им не страшен ни ледоход, ни бурное течение.

В Карпинске была продолжена реконструкция стадиона «Труд». В нескольких десятках учреждений образования Карпинска, Краснотурьинска и Нижней Туры проведены ремонты. Полиметалл системно улучшает инфраструктуру поселка Воронцовка: благоустраиваются территории, завершено строительство православного храма. Не остались без поддержки золотопромышленников и детские хоккейные клубы — «Спутник» в Карпинске, «Маяк» и «Барс» в Краснотурьинске.

# ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД: ураганы и пандемия нас не остановили!



**В** СУЭНКО подвели итоги уходящего года. «Нам удалось сохранить наш коллектив, не допустить срыва производственных программ и обеспечить надежное электроснабжение потребителей – и это главный результат работы в условиях пандемии, так как именно эту цель мы обозначили как ключевую весной, когда была объявлена самоизоляция и заметно сократились финансовые поступления от услуг по передаче электроэнергии», – говорит директор энергокомпании **Данил Анучин**. Однако принятые меры позволили выполнить не только программу минимум на 2020 год, но и продвинуться вперед в развитии электросетевого и коммунального комплексов.

## ГОТОВИМ СЕТИ К ЛЮБЫМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ВЫЗОВАМ!

Была продолжена цифровая трансформация электросетевого комплекса как на юге Тюменской области, так и в Зауралье (СУЭНКО ведет деятельность на территории двух соседних регионов УрФО). В Тюмени на базе филиала Тюменские городские электрические сети впервые применено такое инновационное решение, как система диспетчерского управления «СК-11». Введены в эксплуатацию система диспетчерского управления «СК-11» и видеостена для отображения диспетчерской информации площадью 19 кв. метров. Это в разы увеличило скорость обработки и объемы поступающих данных о процессах в электросетях и любых изменениях режимов работы. Главный эффект – переход оперативно-диспетчерского и технологического управления сетевым комплексом от мониторинга к проактивному управлению с предвидением изменений работы сети. В Курганской области в 2020 году продолжен пилотный проект



по внедрению технологии Smart Grid в отдельно взятом населенном пункте. Площадкой для его реализации стал н.п. Введенское. В сети 10 кВ здесь установлены 10 реклоузеров – «умных» выключателей. Благодаря им в случае возникновения нештатной ситуации, срабатывают автоматические алгоритмы восстановления нормального режима работы, а аварийное отключение максимально локализуется, уменьшая тем самым количество обесточенных потребителей. Также установлены интеллектуальные приборы учета электроэнергии. Сейчас, в декабре 2020 года, на сетях в н.п. Введенском завершается установка комплексов телемеханики, всего будет установлено 11 комплектов. Все мероприятия по цифровой трансформации электросетевого комплекса обеспечат его наблюдаемость и управляемость, а также готовность к новым технологическим вызовам.

## САМЫЕ ОПАСНЫЕ РАБОТЫ НА ВОЗДУШНЫХ ЛЭП ВОЗЬМУТ НА СЕБЯ РОБОТЫ-ДРОНЫ

Уникальную систему роботизированного мониторинга и обслуживания высоковольтных линий будет использовать СУЭНКО для обслуживания ЛЭП в Тюменской и Курганской областях. Многофункциональный комплекс называется «Канатоход». Благодаря ему впервые появилась возможность искать на ЛЭП повреждения без отключения напряжения и вывода ее в ремонт. С августа 2020 года на сетях СУЭНКО в Зауралье ведутся испытания дрона, организованные совместно с Агентством стратегических инициатив РФ с целью продвижения новейших разработок в электроэнергетике.



«Разработчики системы «Канатоход» заложили в ее функционал решение действительно важных для энергетиков задач. В первую очередь – обеспечение безопасности людей при проведении работ за счет снижения человеческого фактора и отсутствия прямого контакта персонала и проводов ВЛ», – говорит директор СУЭНКО Данил Анучин. Он также отметил среди плюсов использования дрона: сокращение количества аварий и времени, необходимого на устранение технологических нарушений, быстрый мониторинг и точный подход к поиску повреждений на сетях. Разработчик «Канатохода», компания «Лаборатория будущего», «запрограммировала» свою уникальную технологию на высокотехнологичную помощь энергетикам в достижении этих целей.

## В ЗАУРАЛЬЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ РЕАЛИЗАЦИЯ САМОГО МАСШТАБНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПОСЛЕДНЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ

«Железнодорожный транзит» – так называется проект по реконструкции воздушных линий напряжением 110 кВ, обеспечивающих электроснабжение подстанций РЖД и Транснефти. Он является одним из крупнейших мероприятий инвестиционной программы энергокомпании за последние десять лет. В этом году энергетики реконструировали 12-километровый участок двухцепной ВЛ 110 кВ, проходящий по территории Варгашинского района. Воздушная линия введена в работу.

В целом «Железнодорожный транзит» не только повысит надежность электроснабжения тяговых и нефтяных подстанций, но и обеспечит бесперебойный межсистемный переток электроэнергии в восточные районы Зауралья. Повысится безопасность в грозовой период, снизятся аварийность на тяговом транзите, недоотпуск электроэнергии потребителям, эксплуатационные и ремонтные затраты.

## АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ КОТЕЛЬНОЯ В ЗАВОДОУКОВСКЕ ПОВЫСИТ НАДЕЖНОСТЬ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Уже в первые месяцы 2021 года будет введена в работу новая газовая котельная в городе Заводоуковске Тюменской области. Важный положительный результат проекта – повышение надежности теплоснабжения. Обеспечение резервной мощности позволит перевести во вторую категорию надежности по отпуску тепловой



энергии две городские котельные (по улицам Вокзальной и Шоссейной), что гарантирует бесперебойное теплоснабжение социально значимых объектов – больниц и школ, а также частных и многоквартирных жилых домов.

Кроме того, котельная минимизирует негативное влияние на окружающую среду и сократит выброс вредных продуктов горения в воздух. А основное техническое преимущество – высокий уровень безопасности и долговечность.

## СУЭНКО ВЫПОЛНЯЕТ РАБОТЫ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ НОВОГО ПАССАЖИРСКОГО АЭРОПОРТА В ТОБОЛЬСКЕ

Сотрудники коммунального комплекса Тобольского филиала СУЭНКО строят водопровод к новому пассажирскому аэропорту города Тобольска. Он в полном объеме удовлетворит потребность аэропорта в воде питьевого качества. На сегодня водовод доведен до территории аэропорта. Также для обеспечения стабильного гидравлического режима СУЭНКО построит повысительную насосную станцию. Узел водопроводных сооружений аэропорта планируется подключить к системе водоснабжения в 2021 году. Источником водоснабжения для аэропорта будет служить водозабор в поселке Сумкино. Объект примечателен тем, что был реконструирован в 2019 году в рамках успешного государственно-частного партнерства между АО «СУЭНКО» и Администрацией города Тобольска, с привлечением средств бюджета Тюменской области и Фонда содействия реформированию ЖКХ.

*2020 год стал годом испытаний нашей компании, ее персонала и каждого сотрудника на стойкость, умение максимально концентрироваться и выдавать наилучший возможный результат в сложных ситуациях. Таких как подготовка к ОЗП в условиях минимизации плановых отключений, самоизоляция, снижение потребления электроэнергии, несколько мощных ураганов. В декабре, накануне нашего профессионального праздника Дня энергетика, я рад уверенно сказать: мы справились! И не только с успешной подготовкой сетей к зиме (это еще в начале ноября подтвердил Паспорт готовности к отопительному периоду), но и с реализацией инвестиционных планов. А восстановление электрических сетей после погодных аномалий в очередной раз подтвердило: энергетики СУЭНКО – это не просто коллектив, работающий в соответствии с нормами и правилами. Это большая крепкая команда с уникальным сочетанием профессионализма и человеческих качеств. Наша работа по обслуживанию и ремонту оборудования, работа по подготовке сотрудников к нештатным ситуациям – безусловно – дает свои плоды.*

*Я говорю искреннее спасибо своим коллегам за их труд и желаю в новом, 2021 году, успехов, безаварийной работы, интересных и успешных проектов!*

**С Днем энергетика и наступающим Новым годом!**

**Директор АО «СУЭНКО» Д.И. Анучин**

Павел Кобер

# Фокусники модернизируют систему незаметно для потребителя

Государство и бизнес испытывают новые экономические модели модернизации энергетического комплекса страны. Среди них — ценообразование по методу «альтернативной котельной»



свердловский филиал «Т Плюс»

**О**стрейший вопрос для современной энергетической отрасли России: как провести модернизацию объектов генерации и сетевой инфраструктуры, сохранив бюджетные средства и продолжая сдерживать рост тарифов. Если это получится, то станет одним из самых виртуозных фокусов в истории.

Возьмем теплоэнергетику. Состояние систем теплоснабжения в стране достигло критического уровня. По оценке Минэнерго России, износ котельных составляет больше 55%, тепловых сетей — больше 63%, а в ряде территорий достигает критической цифры 90%. Поэтому потери в теплосетях превышают все разумные пределы. Отрасль остро нуждается в проведении модерни-

зации, причем темпы обновления инфраструктуры теплоснабжения должны быть в три-четыре раза выше существующих, иначе — продолжение деградации. Но для этого нужны колоссальные средства — более 2,5 трлн рублей.

При этом государство сегодня не готово взвалить модернизацию основных фондов в теплоэнергетике на свой бюджет по примеру советского плана ГОЭЛРО или хотя бы выступить соинвестором — у нынешней власти другие приоритеты.

Отрасль регулируется тарифами, заманить частных инвесторов сюда практически невозможно: тарифы рассчитываются таким образом, чтобы энергокомпании могли получить лишь минимальный доход и направить его на поддержание инфраструктуры в более-менее рабочем состоянии (но не

на обновление). Таким образом, даже если найдется отчаянный инвестор, он не получит никаких гарантий возврата вложенных в модернизацию средств.

## В топке «альткотельной»

По сути, на сегодняшний день имеются только два реальных механизма привлечения инвестиций в теплоэнергетику — заключение концессионных соглашений и переход на ценообразование по методу «альтернативная котельная».

В июле 2017 года вступил в силу федеральный закон «О внесении изменений в федеральный закон “О теплоснабжении” и отдельные законодательные акты РФ по вопросам совершенствования системы отношений в сфере теплоснабжения». Закон меняет систему регулирования в области

тарифообразования с переходом от государственного регулирования всех тарифов в сфере теплоснабжения к установлению только предельного уровня цены на тепловую энергию для конечного потребителя — уровня так называемой «альтернативной котельной». Цена будет рассчитываться исходя из того, во сколько тепловая энергия могла бы обойтись потребителям в случае строительства ими собственной котельной. Введение такого принципа возможно в населенных пунктах только по представлению глав муниципалитетов. Рост стоимости до уровня «альтернативной котельной» будет растянут на несколько лет — предусмотрен так называемый переходный период длительностью от пяти до десяти лет.

Проще говоря, «альткотельная» — не физический объект, а новый метод ценообразования, который позволяет инвестору за определенный период вернуть средства, вложенные в модернизацию теплоэнергетической инфраструктуры. Переход на «альткотельную» — дело добровольное. Выбор остается за самими муниципалитетами, если, конечно, найдут инвестора в лице энергокомпании и смогут пройти сложнейшую процедуру утверждения соглашения. Но если раньше мы могли лишь теоретизировать по поводу того, насколько выгоден и эффективен механизм «альткотельной» для муниципалитета, потребителей и самого инвестора, то сегодня уже есть практические примеры, в том числе в Уральском регионе. В 2018 году к ценовой зоне теплоснабжения был отнесен только один город — Рубцовск Алтайского края. В 2019 году добавились три муниципальных образования: Барнаул, Ульяновск и рабочий поселок Линёво в Новосибирской области. В 2020 году на модель «альткотельной» перешли еще девять городов, включая два миллионника — Самару и Красноярск, а также Оренбург.

— Модель ценообразования по методу «альткотельной» предусматривает стабильные долгосрочные правила регулирования с учетом баланса интересов потребителей и производителей, — считает министр энергетики РФ **Николай Шульгинов**. — Ключевых изменения два: в системе ценообразования и системе отношений между потребителями, теплоснабжающей организацией и администрацией. При реализации механизма «альткотельной» повышается ответственность и расширяются полномочия единой теплоснабжающей организации, которая отвечает за развитие всего комплекса теплоснабжения города, а не отдельных объектов. В общей сложности к ценовой зоне отнесены 13 муниципальных образований, на рассмотрении у нас находятся еще семь заявок. С их учетом планируется привлечь более 152 млрд рублей инвестиций, это 6% объема средств, необходимых для приведения теплоснабжения Российской Федерации в надлежащее состояние.

В Минэнерго признают: поскольку времени прошло еще очень мало, говорить о каких-то системных тенденциях в ценовых зонах теплоснабжения преждевременно. Проекты модернизации комплексов долгосрочны, полный эффект от модернизации будет получен по истечении всего инвестиционного периода, а это десять лет и более, в зависимости от конкретного муниципального образования. Вместе с тем в Федеральной антимонопольной службе уже выражают оптимизм.

— Наши надежды на этот метод тарифного регулирования постепенно начинают оправдываться. Из 13 муниципалитетов, которые перешли в ценовую зону теплоснабжения, мы видим факт превышения тарифа только по одному городу — это Рубцовск, где рост составил 4,1%, что в принципе не так высоко. Реализация данного метода тарифного регулирования позволила привлечь инвестиции, заинтересовать инвестора вкладывать средства и одновременно сдерживать рост тарифов, обеспечить его на приемлемом для потребителя уровне, — заявил замруководителя ФАС России **Виталий Королёв**.

## Первые на Урале

Метод ценообразования на тепло по принципу «альтернативной котельной» предполагает уход от действующего в настоящее время заявочного принципа формирования тарифов и внедрение единой формулы расчета цены на тепло, основанной на наилучших доступных сейчас технологиях. Плюс такого подхода — прямой стимул для снижения издержек. Если себестоимость производства, доставки и сбыта тепла оказывается ниже уровня «альткотельной», то собственник волен распорядиться возникающей дельтой по своему желанию, например, вложить в оптимизацию и получить еще больше прибыли. Среди инвесторов на этом направлении выделяется Группа «Т Плюс».

— «Альткотельная» дает механизм для привлечения инвестиций. Она нами внедряется в шести городах: Ульяновске, Оренбурге, Самаре, Владимире, Новокуйбышевске и Медногорске. Наша цель — к концу 2021 года — началу 2022 года выйти на уровень порядка 25 городов, — сообщил генеральный директор «Т Плюс» **Андрей Вагнер**. — Есть два основных эффекта от этих программ. Во-первых, это дает стабилизацию и выравнивание тарифов для населения. Например, в Ульяновске существует 12 тарифов, через десять лет мы выровняем их с ценой «альткотельной». В итоге город будет жить по единому тарифу, что правильно и справедливо. Не должен житель задаваться вопросом, почему у соседнего источника теплоснабжения тариф ниже или выше. Второй эффект — рост инвестиционных программ. В том же Ульяновске в 2020

году мы увеличили инвестиции примерно на 20% и вышли на объемы перекладки тепловых сетей порядка 12 км, что для города существенно.

На Урале первым городом, перешедшим на новую систему ценообразования, стал Оренбург (здесь 69% тепловых сетей и до 80% оборудования котельных выработали свой срок службы). Это произошло буквально на днях — 1 декабря этого года.

— Устанавливаемые в Оренбургской области тарифы на тепловую энергию обеспечивают минимум необходимых ремонтов и позволяют проводить обновление теплосетей не более 2% в год. Средневзвешенный тариф для населения в Оренбурге составляет 1,418 тыс. рублей за Гкал, а по методу «альткотельной» — это 1,626 тыс. рублей, — рассказала подробности и.о. вице-губернатора — заместителя председателя правительства Оренбургской области по экономической и инвестиционной политике **Наталья Левинсон**. По ее словам, переход «Т Плюс» на ценообразование по методу «альтернативной котельной» в Оренбурге повлечет поэтапный рост тарифов, который «определен с каждой единой теплоснабжающей организацией и отражен в соглашении по исполнению схемы теплоснабжения», в 2021 году этот рост не превысит уровня инфляции.

Что взамен получит город и потребители? Инвестпрограмма в Оренбурге направлена на увеличение объемов ежегодной перекладки теплосетей с текущих 2% до 4% (что на четверть сократит долю изношенных сетей), а также на закрытие старых неэффективных котельных (это уменьшит выбросы загрязняющих веществ в городе на 20%).

Следующим в Оренбуржье переход к ценовой зоне теплоснабжения совершит Медногорск — с 1 апреля 2021 года.

— В Медногорске у нас несколько иная ситуация. Там инвестиции нацелены на замещение ТЭЦ, которая была введена еще в 1938 году, современными автоматизированными блочными котельными и двукратное снижение потерь тепла при дальнейшей транспортировке. Медногорск — это тот пример, когда тарифы по «альткотельной», наоборот, замораживаются, в данном случае в течение трех лет, и только на четвертый год появляется тема повышения тарифов, — отметила Наталья Левинсон.

В результате перехода в ценовую зону за 15 лет инвестиции в систему теплоснабжения Оренбурга должны вырасти с 6 до 10,5 млрд рублей, Медногорска — с 300 до 700 миллионов. Причем половина всех инвестиций будет направлена в объекты муниципальной собственности.

По результатам недавних переговоров Андрея Вагнера с губернатором Свердловской области **Евгением Куйвашевым**, на Среднем Урале определен пилотный проект «Т Плюс» по переходу в ценовую зону — им станет город Лесной. Если эксперимент

окажется удачным, компания и местные чиновники будут готовы рассмотреть возможность перевести на модель «альткотельной» Екатеринбург.

И все-таки муниципальных образований, решившихся перейти в ценовую зону, пока крайне мало. Что смущает? Метод альткотельной внедряется по очень сложному механизму. Для начала требуется получить согласие потенциального инвестора и обеспечить консенсус по этому вопросу в органах местного самоуправления. Затем проект соглашения должен быть одобрен на региональном уровне, после чего документы отправляются на рассмотрение в федеральные органы власти — в Минстрой, Минэнерго, ФАС. И только после всех этих процедур принимается соответствующее решение правительства РФ. Понятно, что не всякий муниципалитет захочет добровольно принимать на себя этот «головняк». Поэтому некоторые эксперты высказываются за то, чтобы упростить получение разрешения на «альткотельную» небольшим муниципальным образованиям, в которых число населения составляет 10 — 12 тыс. человек и меньше.

Кроме того, мэры многих городов заняли выжидательную позицию, они хотят сначала увидеть результаты эксперимента у соседей. В местных органах власти присутствует боязнь потери управления. Даже федеральные чиновники признают: пока нет механизма контроля, который бы смог обеспечить четкое исполнение в полном объеме обязательств инвестора в соответствии с подписанным соглашением. Реально больших проблем с этим еще не возникало, но вопрос актуальный. В настоящее время Минэнерго России проводит анализ эффективности функционирования ценовых зон теплоснабжения с целью их совершенствования.

## Полетели пилоты

Аналогичные эксперименты по модернизации инфраструктуры без роста тарифов для потребителей проводят в сфере электроэнергетики. Так, в октябре 2020 года премьер **Михаил Мишустин** подписал распоряжение о запуске пилотного проекта по внедрению новых технологий в энергетику. Документ предусматривает, что до середины следующего года рабочая группа НТИ «Энерджинет» выберет несколько сетевых организаций, а также инвесторов и технологических партнеров для них. Сетевикам предстоит внедрить у себя «цифровые двойники» электросетей, онлайн-системы принятия решений и независимые от человека механизмы мониторинга. Конечная цель — увеличить надежность электроснабжения без роста тарифов. Проект продлится до 2033 года и в случае успеха будет масштабирован.

— Сегодня электросетевая компания живет в такой логике: если она что-то сэкономила, у нее это отберут. В результате мы ви-

# Есть только два реальных механизма привлечения инвестиций в теплоэнергетику — заключение концессионных соглашений и переход на ценообразование по методу «альтернативная котельная»

дим постоянный рост себестоимости энергообеспечения, потому что заработок получается в затратах. Вот в чем нонсенс, — поделился руководитель рабочей группы НТИ «Энерджинет» **Олег Гринько**. — Мы предлагаем открыть структуру по-другому. Придет инвестор и скажет: «Я могу провести модернизацию электросети. Для этого мне нужен десятилетний контракт и имеющиеся тарифы с инфляционной составляющей согласно нашему государственному регулированию, но никакой инвестиционной составляющей к тарифам добавлять не буду». В этом смысл пилотного проекта — провести модернизацию и сохранить тариф без пресловутой инвестиционной надбавки. Это ключевая тема, отличающая нас от прочих технологических сюжетов.

Инициаторы эксперимента объясняют, что инвестор будет получать доход за счет снижения потерь и реорганизации бизнеса. Это отчасти похоже на энергосервисный контракт. Общее у них — распределение финансовых рисков. Но энергосервисный контракт не затрагивает изменений организационной и бизнес-модели предприятия, в то время как пилотный проект предполагает комплексную трансформацию. Она будет включать не только переход на новый техно-

логический уклад, но и изменения функционала участников, границ передачи ответственности, регулирования отрасли. Пилотный проект с объемом инвестиций до 2 млрд рублей планируется реализовать на распределительных сетях (низковольтные электросети, передающие электроэнергию средним и мелким потребителям), где сконцентрировались все основные проблемы надежности электроснабжения.

Компании, желающие принять участие в эксперименте, должны подать заявки с описанием двух сценариев повышения надежности работы электросетей — с использованием существующих либо инновационных технологий. Победит тот участник, который не только предложит наибольшее сокращение частоты и продолжительности отключения энергоснабжения, но и сделает это максимально эффективно с точки зрения экономики.

Предполагается, что в рамках пилотного проекта будут реализованы новые подходы к управлению электросетевым комплексом. В частности, речь идет о цифровом моделировании, основанном на разработке цифрового двойника сети (математической модели, в которой воспроизводятся существующие физические и технологические процессы) и построении с его помощью оптимальных с технической и экономической точек зрения топологий. Также предусмотрено создание автокластерной адаптивной сети, которая включает в себя набор автоматических (интеллектуальных) и неавтоматических аппаратов, интегрируемых в существующую сеть. Она позволяет в автоматическом режиме минимизировать поврежденные участки сети, восстанавливая электроснабжение потребителей неповрежденных участков.

В числе новых решений для электросетевиков — облегченные (компактные) цифровые центры питания, не требующие специальной наладки при вводе в эксплуатацию; точки трансформации, обеспечивающие возможность быстрого и эффективного подключения новых потребителей к существующей распределительной сети; независимая от человека система интеллектуального энергомониторинга, обеспечивающая расчет и контроль показателей надежности и качества электроснабжения с применением технологий обработки больших данных и машинного обучения; онлайн-система поддержки принятия решений на базе цифровой модели сети (цифрового двойника), и др. Немаловажная деталь: при реализации пилотного проекта доля российского оборудования должна быть не меньше 80%.

В стране отрабатываются новые экономические модели модернизации энергокомплекса. Их эффективность пока не определена. Много будет зависеть от работы смельчаков — тех инвесторов и муниципалитетов, которые решились на эксперимент. ■

# Шагами новой жизни в 2021 год

Группа компаний «Априори» поздравляет своих партнеров и любимых клиентов с Новым 2021 годом!

Пусть 2021 будет годом успехов, обновления, новых приятных открытий и изобилия!

**2020 год** стал поворотным для каждого, он научил новым способам работы, заставил оцифроваться и особо заботиться о здоровье. ГК «Априори», которую мы считали передовой в техническом и информационном оснащении, оказалась способной еще и почти моментально внедрить новые технологии, роботизировать массу операций. В силу обязательной дистанционной работы мы научились работать с множеством офисов одновременно. Это дает огромный дополнительный потенциал. Такие же изменения мы наблюдаем и у своих партнеров. Упорный труд делает людей сильнее. Была открыта горячая линия, шел непрерывный обмен опытом и поддержка предпринимателями друг друга. Это удивляет и вдохновляет.

Наше призвание — помогать клиентам, высвобождать их драгоценное время. Наша особенность — решать комплексные, многоотраслевые задачи. За 2020 год вышло рекордное количество изменений законодательства. Отдельный ресурс нами был выделен на анализ законодательных проектов, на участие в общественных обсуждениях и в продвижении идей поддержки предпринимателей в режиме повышенной готовности. Радует, что законодатели и на областном и федеральном уровнях слушают предпринимательские инициативы, шлют запросы на предложения, и самое главное — принимают изменения в нормативные акты, которые направлены на смягчение ударов от ограничений деятельности. Самым весомым мы считаем получение новых льгот, преферен-

ций, снижение налоговых ставок для предпринимателей и благодарим тех, кто услышал наши аргументы.

2021 год будет годом новой кадастровой стоимости земли и, как следствие, — единого неделимого комплекса здание + земля. В перечень зданий Свердловской области, которые облагаются налогом на имущество с кадастровой стоимости, добавили девять новых объектов. В последней переоценке стоимость в среднем поднялась в 2,6 раза. Чтобы платить справедливые налоги с кадастровой стоимости, как со зданий, так и с земельных участков, предприниматель может поправить ошибки в отчете государственной оценки, подать туда дополнения для внесения изменений, значимые для расчета кадастровой стоимости. Или может изменить кадастровую стоимость на рыночную с привлечением профессионального оценщика. При этом кадастровая стоимость будет изменена с даты ее применения — по зданию с 01.01.2020 и по земле с 01.01.2021.

Есть и новый рост рисков предпринимателей, который связан, например, с отменой ЕНВД с 1 января. Тот, кто не успеет проверить и/или заявить свой новый налоговый режим, в том числе перенастроить кассовые аппараты, рискует автоматически войти в режим общей системы налогообложения. Поэтому снятие риска резкого роста налогового бремени сейчас зависит только от самого предпринимателя. Ему нужно быстро выбрать приемлемую для него упрощенную систему налогообложения, или перейти на



Генеральный директор  
ГК «Априори» **Сергей Козлов**

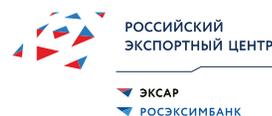
новый патент, заявить об этом в ФНС. До новой системы остается столько же дней, как до празднования Нового года. Наши юристы готовы помочь по каждому запросу.

Желаем шагать в новую жизнь уверенно, адаптивно, с успехом и быть здоровыми!



Екатеринбург, ул. Красноармейская, 10,  
оф. 1209  
тел. (343) 237-27-27,  
ap10@aprior.biz  
www.aprior.biz





Ольга Холзанова

## Экспортерам помогут диверсификация и уход в онлайн

10 декабря Центр поддержки экспорта Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства провел онлайн-конференцию «Экспортный марафон». Мероприятие собрало более 25 спикеров и более 200 участников



### ВЫХОДИТЕ НА НЕПРИВЫЧНЫЕ РЫНКИ И НЕ СТАВЬТЕ НА ОДНОГО ПАРТНЕРА

На ключевые вопросы форума ответили представители институтов поддержки – директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП) Валерий Пиличев, руководитель Центра поддержки экспорта Свердловской области Елена Сиятовская, президент Уральской торгово-промышленной палаты Андрей Беседин, представитель АО «Российский экспортный центр» в городе Иркутске Мария Куликова, руководитель проекта АО «Российский экспортный центр» по поддержке экспорта потребительских товаров Максим Чапов.

*Какие изменения в сфере экспорта произошли вне контекста пандемии?*

**К**акие главные изменения произошли в сфере экспорта в 2020 году? Как они повлияют на работу в 2021 году? На что ориентироваться, выстраивая экспортную стратегию в новых условиях? Какие меры поддержки нужны экспортерам? На эти вопросы в режиме блица ответили эксперты из сферы поддержки экспорта в России, на Урале, в Свердловской области, а также руководители экспортно ориентированных предприятий области.

В глобальных оценках эксперты были единодушны. Самыми большими измене-

ниями, по их мнению, стали экономическая нестабильность, закрытие границ и разрыв цепочек поставок, сдвиг сроков реализации запущенных проектов, отмена выставок и бизнес-визитов, тотальная цифровизация и переход в онлайн, изменение привычных технологий общения и презентации продукции. На первый план вышли задачи диверсификации, сохранение отношений с партнерами, обучение, исследование рынка, пересмотр подходов к продвижению. Как решить эти задачи, рассказали участники марафона.

#### Мария Куликова:

– Первое – 2020 год начался с изменений валютного законодательства и упрощений в сфере валютного контроля. Второе – в этом году изменились и были доработаны программы системной поддержки экспорта. Главное, на мой взгляд, произошло в ноябре – открытие цифровой платформы «одного окна». Теперь



компания-экспортер может подать онлайн-заявку на подтверждение нулевой ставки НДС или направить заявление на участие в выставках, бизнес-миссиях, в электронном виде подать заявку на получение сертификата или другие инструменты поддержки.

**Валерий Пиличев:**

— Экономика работает по синусоиде, есть кризисы, которые наступают раз в десять лет, раз в тридцать лет. И текущее падение было более-менее прогнозируемо. Просто в данном случае пандемия выступила триггером и является только частью этих пресловутых изменений. Наша задача помочь экспортерам преодолеть все эти сложности.



**Как эти изменения повлияют на деятельность компаний? На что ориентироваться компаниям в разработке стратегии экспорта на ближайшие два года?**

**Валерий Пиличев:**

— Сейчас приоритет — выстраивать новые логистические цепочки и диверсифицировать бизнес по всем направлениям. Эти действия станут ответом на три основных изменения рынка после пандемии — трансформацию логистических цепочек, тотальный онлайн, рост популярности торговых интернет-площадок. Вспомните, весной «не завалились» те, у кого был «клон» бизнеса в интернете.



**Андрей Беседин:**

— Ничто не заменит живого общения. Закрытие границ и изменение привычных технологий презентации продукции, обнуление программы выставочно-ярмарочной деятельности, несмотря на возможности онлайн-выставок, — эти факторы, по свидетельствам многих экспортеров, снизили возможности продвижения и очень негативно отразились и на количестве, и на сроках заключаемых договоров. Что делать? Нужно обязательно усилить работу с онлайн-ресурсами. Тем, кто имеет устойчивые отношения со своими партнерами, необходимо делать все для их сохранения. Самая большая ошибка, которую можно допустить сегодня, — сделать ставку на одного партнера, на одну страну. Мониторьте ситуацию в конкретной стране с точки зрения изменения трендов. Мы видим ряд запускаемых протекционистских мер со стороны, например, европейских стран, которые точно отразятся на наших традиционно сильных экспортных позициях. Поэтому нужно рассматривать варианты расширения, выходить на непривычные рынки. Экономика не

## Важно сохранять устойчивые отношения с партнерами, но при этом расширять привычные рынки сбыта. Самая большая ошибка — сделать ставку на одного партнера, одну страну

станет сильнее в 2021 году. Самое опасное — не делать ничего. Выиграет тот, кто будет современной, ярче и агрессивней, будет готов бороться за рынок.

**Мария Куликова:**

— Советую очень серьезно оценить рынки и найти возможности для диверсификации. Сбыт меняется не только в России, а во всем мире. Обязательно вкладываться в обучение — нужно быть в курсе новых трендов, правильно использовать финансовые инструменты различных институтов поддержки, в том числе банковские инструменты. Важнейшая сегодня стратегия — кооперация. Нашим экспортерам нужно конкурировать не между собой, а с другими странами-производителями на своих целевых рынках.

**Елена Сиятовская:**

— Мы надеемся, что смягчение ответственности за нерепатриацию валютной выручки, задержку в представлении отчетности по валютным операциям и другие упрощения в сфере валютного контроля снимут страхи предпринимателей. Это в конечном итоге должно привести к увеличению числа начинающих экспортеров. Работающее «Одно окно» сервисов поддержки экспорта от РЭЦ — большой прорыв в упрощении процедур для экспортеров. Это позволит переключить ресурсы и инфраструктуру развития экспорта с задач добывания информации на другие востребованные инструменты поддержки. Нашим компаниям пришлось по-новому взглянуть на каналы общения и продвижения продуктов, усилить свое присутствие в



цифровом пространстве, сделать его более качественным. Автоматизированная торговля и открытые платформы станут неотъемлемыми элементами посткоронавирусного мира. Существенно вырастет роль соцсетей.

### НУЖНО ИМЕТЬ ТРИ СТРАТЕГИИ

**За счет чего компании выживали в 2020 году? Есть ли компании, для которых пандемия стала точкой роста?**

**Валерий Пиличев:**

— Вырос сектор онлайн-торговли и другие, связанные с дистанционными видами деятельности. А проиграла больше всего те, кто работал на одного партнера и одну страну, подпавшую под локдаун. Те, кто работали на 3 — 4 рынка, пережили этот год лучше. Удержаться или даже нарастить продажи экспортерам помог внутренний рынок — тем, кто сумел воспользоваться открывшимися нишами из-за ухода импорта из них.

**Елена Сиятовская:**

— Конкурентоспособность российских цен дает очевидные преимущества нашим экспортерам. Но из-за разворачиваемых в странах Европы программ импортозамещения конкуренция с внутренним производителем будет очень сильной. Нужно стремиться к конкурентоспособности не по одному лишь ценовому параметру. Нужно быть готовыми к любым изменениям и иметь стратегии для трех разных сценариев — негативного, стандартного и благоприятного.

**Мария Куликова:**

— Выиграли компании химической промышленности, легкой промышленности, лесопромышленного комплекса, которые смогли переориентировать производство на борьбу с пандемией и стали производить полимерную упаковку, различные моющие средства и антисептические средства, маски, халаты, бахилы и т.д.

**Максим Чапов:**

— Положительную динамику показывают фармацевтические компании, косметическая продукция и средства гигиены, металлургия. На 8% вырос экспорт одежды и текстиля. По данным «Союзлегпрома» в индустрии легкой промышленности сложилась уникальная ситуация. До пандемии у нас швейные мощности были загружены процентов на 60, а сейчас сложно найти свободные. Это в значительной степени связано с тем, что многие зарубежные бренды стараются свое конечное производство перенести на территорию страны заказа, в Россию. Кроме того, по итогам девяти месяцев 2020 года хорошие показатели по экспорту



у отдельных категорий товаров для детей, в частности — игрушек. В пандемию они одни из первых восстановили продажи и стали расти. Вырос экспорт инвентаря и оборудования для занятий спортом. В текущих условиях онлайн-торговля становится одним из ключевых каналов продаж как розничного, так и оптового бизнеса.

## В ЛИДЕРАХ ЭКСПОРТНЫЙ КОНСАЛТИНГ И ОНЛАЙН-МИССИИ

**Самые востребованные меры поддержки в этом году? Что в ближайшие годы должно помочь экспортерам преодолеть спад?**

### Валерий Пиличев:

— Наша задача — поддерживать экспортно ориентированные малые и средние компании, особенно в условиях неопределенности. В этом направлении мы работаем с 2011 года и ежегодно оказываем поддержку порядка 400 экспортно ориентированным субъектам малого и среднего предпринимательства (20% экспортеров региона). В этом году мы очень много работаем с экспортерами, несмотря на ограничения: провели акселератор «Экспортный Форсаж», запустили программу для IT-компаний «GoGlobal».

### Андрей Беседин:

— В последние 6 — 7 месяцев была очень востребована юридическая помощь. Часто возникали ситуации, где обязательства не могли быть выполнены из-за федеральных и региональных ограничений, закрытия предприятий, границ. И две другие меры, которые мы реализовывали совместно с СОФПП, — поиск новых зарубежных партнеров и проведение бизнес-переговоров с помощью онлайн-технологий. Поиск партнеров за рубежом с помощью институтов поддержки стал востребованным в период, когда нет возможности встретиться на выставке, форуме. А поиск вслепую в интернете не дает гарантий.

### Елена Сиятовская:

— Отсутствие очных выездов позволило сфокусироваться на качественной работе по поиску иностранных покупателей — этой услугой воспользовались 102 компании. В лидерах также экспортный консалтинг (воспользовались более 100 экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства нашей области) по вопросам классификации товаров, требований к товарам и услугам на зарубежных рынках и условий доступа на рынки, применения 0% ставки НДС, открытия представительств в зарубежных странах, позиционирования товаров, электронной коммерции. В текущем году увеличилось количество обращений по сопровождению экспортных контрактов (подготовка и экспертиза контрактов, правовое и таможенное сопровождение сделок, экспертиза товаров двойного

Новые времена требуют новых подходов — усиления работы в онлайн, пересмотра инструментов рекламы и продвижения. Выиграет тот, кто будет современнее и ярче

назначения). Мы ожидаем дальнейший рост спроса на консалтинг, подготовку презентационных материалов и модернизацию сайтов. Без этих этапов начинающему экспортеру сложно выйти на международный рынок. Также предвидим рост услуг по размещению на электронных торговых площадках и организации участия в онлайн-выставках. В 2020 году мы помогли выйти на международные маркетплейсы 21 компании, которые заключили экспортные контракты почти на 33 млн рублей.

Востребованной мерой поддержки станет обучение. ЦПЭ области проводит акселераторы экспортного роста. Эти программы сочетают образовательный компонент с инструментами поддержки. 65% прошедших такие программы заключили экспортные контракты! Это сопоставимо с эффектом от участия предпринимателей в международных выставках. В 2020 году 18 компаний заключили 52 экспортных контракта на 1,9 млн долларов.

### Мария Куликова:

— Самыми востребованными, конечно, были субсидиарные меры поддержки — компенсация затрат на транспортировку, сертификацию, патентование интеллектуальной собственности за рубежом. Также пользовались спросом онлайн деловые миссии, которые проводил РЭЦ. Увеличился спрос на демонстрационно-дегустационные павильоны во Вьетнаме, Китае, Объединенных Арабских Эмиратах. Это способ представить свою продукцию на местном рынке без выезда. В 2021 году спрос на эти площадки будет продолжать расти. Были востребованы финансовые услуги «РОСЭКСИМБАНКА» и страхового агентства «ЭКСаР».

### Максим Чапов:

— Мы видим кратный рост запросов в РЭЦ по трансформированию продаж именно в электронную торговлю. Средний чек стал меньше, но самих заказов стало больше, что в свою очередь привело к росту нагрузки на логистику.

## ТОЧКИ РОСТА — КОММУНИКАЦИИ

О своих изменениях рассказали и экспортеры — директор по развитию производственной компании «Форматек» (поставляет металлические конструкции для дорожного строительства в Казахстан, Таджикистан и Киргизию) Виталий Копыл и руководитель отдела внешнеэкономической деятельности АО «Машиностроительный Холдинг» (поставки горно-шахтного оборудования в страны Африки, Гвинею, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Монголию, Азербайджан) Алексей Иванов.



### Виталий Копыл:

— Этот год заставил нас поменять достаточно консервативную модель ведения бизнеса. Мы перестроили бизнес-процессы, модернизировали производство, вывели новые продукты в

производство, сертифицировались для зарубежных рынков. Усилился контроль качества продукции.

Продажи просели, но количество контрактов увеличилось. В первую очередь нас интересуют азиатские рынки. Сейчас мы вышли без посредников на новых первичных заказчиков, которые сулят достаточно внушительные контракты на следующий год. И даже с азиатскими партнерами, для которых чрезвычайно важен личный контакт, удалось выстроить онлайн-коммуникацию. Большой интерес мы увидели в каналах интернет-торговли как на внутреннем рынке, так и на международном.

### Алексей Иванов:

— Текущая ситуация указала нам на точки роста, в первую очередь — это коммуникации. И они будут трендом года в 2021 году. В этом году мы попробовали новый для АО «Машиностроительный Холдинг» инструмент продаж — поиск партнеров с задействованием бизнес-социальных сетей, причем не российских, а иностранных. Пилотный проект показал, что инструмент работает. Мы ведем переговоры с партнерами из Австралии, Латинской Америки, усилили присутствие в Африке. Потенциал этого инструмента очень велик, правда, он требует определенных усилий по настройке целевой аудитории. Кроме того, в 2020 году на внутреннем рынке мы замещаем товары, которые приходили с азиатского и европейских рынков.



# Светофор и другие изменения в банковском законодательстве

**Н**а днях вышло письмо ЦБ, смягчающее антиотмывочную политику для малого и среднего бизнеса — допустима (неподозрительная) налоговая нагрузка снижена с 0,9 до 0,5 % от оборота.

С 10 января 2021 года начинают действовать изменения из 208-ФЗ относительно операций, подлежащих обязательному контролю. Под контроль попадут любые операции с наличными, если речь идет о сумме от 600 тыс. рублей.

Кроме того, разработана очередная партия поправок в 115-ФЗ, которые предусматривают введение сервиса ЗСК и отнесение банковских клиентов к одной из трех групп риска.

В этом материале — краткий обзор трех вышеперечисленных документов.

## СНИЖЕНИЕ КРИТЕРИЯ ПО УПЛАЧЕННЫМ НАЛОГАМ

Вышло письмо ЦБ № ИН-014-12/165 от 26.11.2020, которое уточняет применение Методических указаний от 27.07.2017 № 18-МР.

Сначала вкратце напомним, о чем идет речь в методичке № 18-МР.

Этим документом ЦБ дал рекомендации банкам, как выявлять сомнительные операции.

В нем содержится ряд критериев. Один из них связан с уплатой налогов. Их размер должен быть примерно на уровне 0,9% от оборота по счету.

При этом ЦБ отмечает, что уплата налогов в размере ниже обозначенного уровня не является единственным определяющим фактором для автоматического признания факта совершения клиентом сомнительных операций.

Есть в 18-МР и другие критерии подозрительности — например, отсутствие операций по перечислению зарплаты, НДФЛ и взносов или выплата зарплаты в размере ниже прожиточного минимума.

Недавним письмом ЦБ уточнил «налоговый критерий» методички. За четвертый квартал 2020 года неподозрительным будет налог в размере 0,5% от оборота вместо 0,9%.

Это связано с тем, что Постановлением Правительства от 07.11.2020 № 1791 продлили сроки уплаты отдельными организациями и ИП налогов и взносов.

Напомним, ранее критерий налоговой нагрузки уже был снижен с 0,9% до 0,5% письмом ЦБ № ИН-014-12/70 от 17.04.2020, но это снижение действовало только с первого по третий кварталы 2020 года.

Теперь эту сниженную норму продлили, распространяя на четвертый квартал.

В Ак Барс Банке к услугам клиентов — личный менеджер, который ответит на любой вопрос, найдет нужную информацию, подскажет, если с операциями что-то не так. Получить услуги личного менеджера можно, если открыть счет в банке.

## НОВЫЕ КРИТЕРИИ ПО КОНТРОЛЮ

10 января вступает в силу Федеральный закон от 13.07.2020 № 208-ФЗ, который относит любые операции с наличными при сумме от 600 тыс. рублей к подлежащим обязательному контролю (ОПОК).

То есть при снятии со счета юрлица или зачислении на него наличных денег на сумму от 600 тысяч банки обязаны сообщать об этих операциях в Росфинмониторинг.



Это и снятие денег на заработную плату, на командировочные цели, внесение торговой выручки на счет и т.д.

Однако поправки не приведут к дополнительным сложностям для компаний. При отсутствии вопросов к деятельности клиента банки не будут препятствовать проведению операций, проводить проверку его деятельности и запрашивать подтверждающие документы.

Под контроль также попадут:

- лизинг на сумму от 600 тыс. рублей;
- почтовые переводы на сумму от 100 тыс. рублей;
- возврат аванса за услуги связи на сумму от 100 тыс. рублей.

Второе и последующие зачисления на счета по гособоронзаказу будут контролироваться от суммы в 10, а не 50 млн рублей.

При покупке гражданами драгоценных металлов и камней в розницу с использованием персонализированного электронного средства платежа обязательная идентификация будет проводиться от суммы не в 100, а в 200 тыс. рублей.

При этом из числа контролируемых операций исключены:

- обмен банкнот одного достоинства на банкноты другого;
- перевод средств за границу на счет (вклад), открытый на анонимного владельца, и поступление средств с такого счета (вклада);
- перевод средств некредитными организациями по поручению клиента.

## ВВЕДЕНИЕ ЦВЕТНЫХ ГРУПП РИСКА

Очередные поправки в 115-ФЗ содержатся в законопроекте № 1064272-7.

На базе Центробанка создадут централизованный информационный сервис — платформу «Знай своего клиента» (Платформа ЗСК (KYC)), через который банки в онлайн-режиме смогут получать информацию об уровне риска по клиентам и их контрагентам и использовать ее при реализации процедур противодействия отмыванию денег.

Клиенты будут подразделяться на категории:

- высокий риск (красная зона);
- средний риск (желтая зона);
- низкий риск (зеленая зона).

При этом для клиентов с низким и средним риском предполагается минимальный набор антиотмывочных инструментов, предусмотренных противомонополизационным законодательством.

К перечислению денег между зелеными клиентами у банков претензий не будет.

Желтым могут отказать в совершении операции, если она сомнительная.

Для красных клиентов в новой редакции 115-ФЗ будет прописано множество запретов. Фактически та-

кие компании и ИП будут лишены возможности проводить платежи. Впрочем, принимать оплату от клиентов на свой счет они тоже не смогут, так как платежи в адрес красных клиентов проводиться не будут, даже если платежка идет от зеленого клиента.

Открыть счет в другом банке они тоже не смогут, потому что при открытии счета банк должен сверяться со списком — проверять, к какой группе риска потенциального клиента отнес ЦБ.

Банки будут оповещать клиентов об отнесении их к той или иной группе риска: зеленых и желтых — по запросу, красных — в обязательном порядке.

Организации и ИП будут иметь право оспорить отнесение их к плохой группе риска. Кроме того, банк сам может вступить за клиента, если он не согласен с решением ЦБ по группе риска.

В Ак Барс Банке вы можете получить правовую помощь онлайн. Это удобно и дешевле, чем юрист в штате. Мы всегда на связи. Консультируем как устно, так и письменно. Подключайтесь к программе.

Если оспорить отнесение к красной группе не получится, банк закроет расчетный счет высокорискового клиента и перечислит остатки его денег в бюджет РФ.

Критерии отнесения юрлиц и ИП к группам риска вовлеченности в проведение подозрительных операций будут определять Банк России совместно с Росфинмониторингом. Эти критерии будут публиковаться на официальном сайте ЦБ

Разработчики проекта в пояснительной записке перечислили положительные моменты от принятия законопроекта. Проект позволит:

- снизить нагрузку на добросовестных предпринимателей, в первую очередь на малый и микробизнес;
- снизить количество дублирующих запросов одной и той же информации от разных кредитных организаций;
- акцентировать работу кредитных организаций только на сомнительных клиентах;
- снизить превентивные ограничительные меры со стороны кредитных организаций при выявлении незначительных и «технических» рисков ОД/ФТ;
- снизить расходы бизнеса на взаимодействие с кредитными организациями и подготовку документов, обременяющих реальную хозяйственную деятельность;
- снизить уровень вовлеченности кредитных организаций в проведение сомнительных операций;
- снизить объемы сомнительных операций;
- повысить эффективность национальной системы ПОД/ФТ.

Глава ЦБ Эльвира Набиуллина, выступая на днях на съезде «Опоры России», так прокомментировала будущее нововведение: «Анализ риска клиента теперь будет не на стороне самого банка, а на стороне платформы, созданной Центральным банком, и которая по принципу светофора будет относить компании к трем группам риска. И банки будут концентрировать свое внимание только на группе, которая обладает этими признаками риска, на анализе деятельности клиентов с потенциально более высокими рисками».

Она отметила, что ввод этой платформы в постоянную эксплуатацию планируется в конце 2021 года, с последующим масштабированием на все кредитные организации до конца первого квартала 2022 года.

Подробности на сайте [www.akbars.ru](http://www.akbars.ru)

Артем Коваленко

# Дышите

Редакция «Э-У» единогласно назвала «Человеком года» медицинского работника, который ежедневно противостоит COVID-19



# Ф

отographies врачей с ранами от неудобных респираторов и уставшими глазами, вселившие ужас в начале пандемии и ставшие привычными уже летом, актуальны вот уже десять месяцев. В конце прошлой зимы в больницы поступали единицы — те, кто прилетел из зарубежных отпусков или командировок. Казалось, ситуацию можно контролировать. Однако уже в первой декаде апреля количество новых выявленных случаев в России в сутки превысило тысячу человек. К концу месяца эта цифра выросла в семь раз. Стремительно были заполнены инфекционные отделения, а многопрофильные клиники в спешном порядке стали переподелять под обсерваторы. Медики надели непроницаемые комбинезоны, а автомобили скорой помощи выстроились в очереди перед ковидными больницами. В сентябре число заболевших в России превысило 1 млн человек, в ноябре — за 2 миллиона. «Красные зоны» — так окрестили палаты с носителями коронавирусной инфекции — стали своего рода линией фронта, где велась и ведется ожесточенная борьба. И это не высокие слова. Это наши жизни. И смерти. Первая в России пациентка с коронавирусом умерла 19 марта в московской больнице. Смерть наступила

в результате пневмонии. 11 декабря в России зафиксирован антирекорд: 613 жертв за сутки. С начала пандемии в России, по данным официальной статистики на 16 декабря, от COVID-19 и вызванных вирусом осложнений погибло почти 50 тысяч человек — 47 968. Это население небольшого города, такого, например, как удмуртская Можга. Или челябинские Сатка и Снежинск. И ведь ничего еще не закончилось.

Вы знаете, сколько из-за коронавируса погибло врачей? Согласно неофициальному «Списку памяти» — 938 медработников. Официальные данные последний раз были озвучены в конце мая: тогда умершим от COVID-19 был признан 101 медик. В июне, однако, глава Росздравнадзора Анна Самойлова сообщила, что в результате заражения коронавирусом погибли 489 медиков: «Почти 500 человек наших с вами коллег мы, к сожалению, потеряли». По словам Самойловой, изначально страна не была в полной мере готова столкнуться с эпидемией, в частности, было недостаточно средств индивидуальной защиты (СИЗ, именно в апреле-мае врачи говорили о нехватке СИЗ. — *Ред.*): «Мобилизация была серьезной. <...>. На сегодняшний день мы практически не получаем жалоб <...>, что медицинские работники не обеспечены средствами индиви-

дуальной защиты или не проходят тестирование». Правда, позднее Росздравнадзор опроверг заявление Самойловой, пояснив, что она представила непроверенные данные из сети. В сентябре «Новая газета» со ссылкой на пресс-службу Минздрава РФ сообщила о 258 случаях смерти медработников, болевших COVID-19. По данным издания, более 71 тыс. российских врачей, заразившихся коронавирусом на работе, получили страховые выплаты.

В сети много историй о врачах, которые стали жертвами коронавирусной инфекции. Все они о талантливых медиках, рискующих жизнью ради пациентов. Акцентируем внимание только на одной из них.

54-летний хирург Свердловской областной клинической больницы № 1 **Юрий Мансуров** погиб в июне этого года. Он заведовал вторым хирургическим отделением ОКБ. Блестящий врач без всякого преувеличения спас тысячи людей, был автором уникальных операционных технологий. У него был подтвержден коронавирус, осложненный тромбоэмболией. Супруга хирурга **Юлия Мансурова**, написала на своей странице в фейсбуке: «Мне приходится горько улыбаться, читая, что муж погиб не из-за COVID-19. Он погиб не из-за тромбоэмболии. До заболевания не было у него никакой тромбоэмболии. Она развилась как осложнение при COVID, и с ней довольно быстро и успешно справились. Не самая сложная задача для профессионалов, которые занимались мужем. Он погиб не из-за сопутствующих заболеваний. У супруга не было ни одного (ни одного!) заболевания, с которым он, крепкий спортивный красивый мужчина, не дожил бы лет до 85 — 100. <...> Со вчерашнего дня я знаю результаты вскрытия (Патологоанатомы, спасибо. Вскрывают. Вскрывают и разбирайте на молекулы. Вдруг следующего это спасет). У мужа разрушились легкие, и он погиб. И это сделал коронавирус. <...> Поверьте, вирус не выбирает. Я знаю о семье, в которой жена умерла от COVID, успев заразить мужа. Тот перенес относительно легко. Но заразил сына 24 лет. И сын тоже погиб. Чудовищная арифметика. Было 3, стало 1»... В августе президент РФ **Владимир Путин** наградил Юрия Мансурова Орденом Пирогова посмертно — «за самоотверженность и высокий профессионализм, проявленные врачом в борьбе с коронавирусом».

Именно благодаря таким людям, которые каждый день рискуют своей жизнью ради других, несмотря на опасность заразиться самим и заразить близких, несмотря на задержку выплат за пациентов с COVID-19, несмотря на обычный человеческий страх и жуткую усталость, у нас есть надежда, что мы преодолеем эпидемию. Врачи продолжают сражаться с вирусом, защищая даже тех, кто его игнорирует. Сил им — и наша благодарность. ■

# Новые обзоры последних изменений

сэкономят время на поиск и проверку изменений

- Можно быстро просмотреть последние изменения по вопросу
- Изучить ситуацию с нуля

## по налогам и кадрам



Бухгалтеру,  
кадровому специалисту

налоги и сборы, выплаты работникам (больничные, отпускные и др.), бухучет и налогообложение отдельных хозяйственных операций, кадровые вопросы и др.

## в бюджетной сфере



Бухгалтеру  
бюджетной организации

КОСГУ и КВР по доходам и расходам, учетная политика, организация внутреннего финансового контроля и др.

## в регулировании судебно- претензионной работы



Юристу

соблюдение досудебного порядка разрешения споров, порядок подачи иска в суд, обжалование решений о привлечении к административной ответственности, взыскание судебных расходов и др.

## в регулировании корпоративных процедур



Юристу

совершение крупных сделок и сделок с заинтересованностью, общие собрания участников и акционеров, изменение адреса юрлица и внесение других изменений в ЕГРЮЛ, регистрация изменений в учредительных документах и др.

## в регулировании госзакупок



Специалисту по госзакупкам,  
юристу

закупки у единственного поставщика и другие закупочные процедуры, обеспечение заявки на участие в госзакупках, расторжение госконтракта, составление отчетности и планирование госзакупок, внесение участника закупок в реестр недобросовестных поставщиков и др.

## в проверках органами власти



Руководителю, юристу, бухгалтеру,  
кадровому специалисту и др.

налоговые проверки (ФНС), проверки внебюджетных фондов (ФСС и ПФР), проверки МВД, проверки ГИТ, проверки Роспотребнадзора, проверки пожарной безопасности (МЧС) и др.

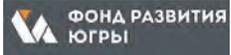
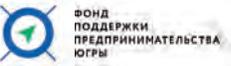
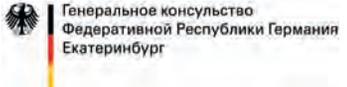
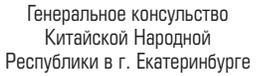
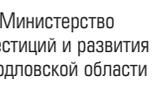
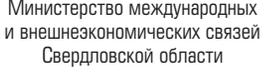
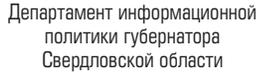
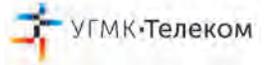


**КонсультантПлюс**  
надежная правовая поддержка  
consultant.ru

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

Дорогие наши партнеры!

Вы наполнили юбилейный для журнала 2020 год новыми идеями, проектами и решениями, которые позволяют уверенно смотреть в будущее. Знаем, что именно наши партнеры являются не только экспертами в своих отраслях, но и драйверами экономического роста Уральского региона и страны в целом. Мы и в следующем году с большим удовольствием напишем о ваших достижениях, продолжим передавать ваш опыт, знания и компетенции читателям. Огромное спасибо за поддержку и до встречи на страницах «Эксперт-Урала»!

 Правительство Тюменской области	 ФОНД РАЗВИТИЯ ЮГРЫ			
 Правительство Челябинской области	 ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСТВА ЮГРЫ			
 Правительство ХМАО-Югра	 АГЕНТСТВО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ			
 Правительство Курганской области	 Генеральное консульство Федеративной Республики Германия Екатеринбург			
 Правительство Свердловской области	 Генеральное консульство Китайской Народной Республики в г. Екатеринбурге			
 Министерство инвестиций и развития Свердловской области	 РОССИЙСКОЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО			
 Министерство международных и внешнеэкономических связей Свердловской области				
 Департамент информационной политики губернатора Свердловской области				
 Свердловский областной Союз промышленников и предпринимателей				
 СВЕРДЛОВСКИЙ ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД				
 Департамент инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области				
 ФОНД ИНВЕСТИЦИОННОЕ АГЕНТСТВО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ				
				
				
				
				