

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

25 ЯНВАРЯ — 7 ФЕВРАЛЯ 2021 № 4 — 5 (837)

ИНДЕКС 81420

Формула товарооборота

ЗОНА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ CUSTOMS

Великое китайское притяжение	14
Вся «серость» табачного рынка.....	16
Проект «Курганская область»	19

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор

Артём Коваленко

Научный редактор

Ирина Перечнева

Ответственный секретарь

Вера Симанова

Редакция

Павел Кобер (редактор отдела промышленности)

Технический отдел Николай Бучеников (начальник отдела),

Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Выпускающий редактор Павел Кобер

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Помощник директора Ольга Юсупова

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Заместитель директора по исследованиям Елизавета Ульянова

Исследования Сергей Заякин, Павел Кузнецов,

Александр Курячий, Татьяна Печенкина, Сергей Селянин,

Кристина Чукавина, Полина Юровских

Мероприятия Светлана Дроздова, Ольга Захарова

Веб-сайт Елена Дик, Сергей Селянин

Группа «Эксперт»

Генеральный директор Михаил Нелюбин

Исполнительный директор Владимир Морозов

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Борис Каган

Медиахолдинг «Эксперт»

Главный редактор Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

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

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

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

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

Издатель: ООО «Эксперт-Урал»

Адрес издателя: 620062, Екатеринбург,

ул. Малышева, д. 105, офис 6.21

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

(343) 345-03-42

Подписка для предприятий:

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

8 800 200 80 10 (звонок бесплатный)

Знак информационной продукции: 16+

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



Содержание

ПОВЕСТКА ГОДА / 4

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ / 8

ТЕМА НЕДЕЛИ

ЗДЕСЬ ПРАВИТ ВЕЛИКАЯ КУЧКА / 10

Из нескольких тысяч уральских участников внешнеэкономической деятельности только пара десятков предприятий формируют объемы внешней торговли региона

УРАЛЬСКИЙ МЕТАЛЛ РАСТЕКАЕТСЯ

ПО МИРУ / 12

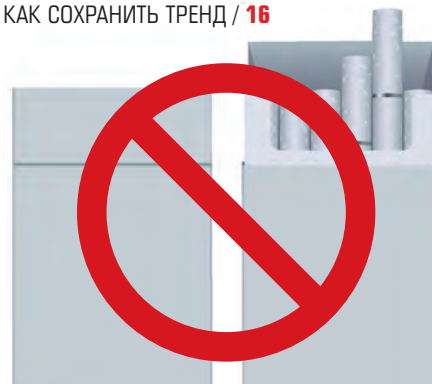
В основе уральского экспорта традиционно остается продукция металлургических предприятий, но по ряду зарубежных направлений значительно выросли поставки машин и оборудования

КОВИД НЕ ОСТАНОВИЛ РОСТ ВЛИЯНИЯ КИТАЯ НА НАШУ ВНЕШНЮЮ ТОРГОВЛЮ / 14



За прошедший год КНР укрепила позиции в качестве главного экономического партнера России и Уральского региона

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ
КАК СОХРАНИТЬ ТРЕНД / 16



Чтобы «серый» сегмент табачного рынка продолжал сокращаться, придется устранить ключевые предпосылки, повышающие спрос на нелегальные сигареты, в том числе ценовой разрыв между странами ЕАЭС из-за разных подходов к акцизной политике

КУРГАНСКАЯ ОБЛАСТЬ / 19



В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

ТЕЛЕКОМ ЭПОХИ КОРОНАКРИЗИСА: 2020/2021

НОВЫЕ РЫНКИ: ЛИДЕРЫ И ТЕХНОЛОГИИ

КАК МЕНЯЕТСЯ СПРОС НА АВТОМОБИЛИ

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

КОРОТКО

Башкирская сода для белорусского стекла

Государственная «Белорусская стекольная компания» (создана в 2020 году решением правительства республики путем передачи в управление компании акций всех государственных белорусских стекольных заводов) закупит у Башкирской содовой компании (БСК) сырье на сумму 25 млн долларов. По словам гендиректора стекольной компании **Юрия Скрипко**, сейчас в Белоруссии 70% кальцинированной соды, используемой для производства стекла, закупается в Башкирии. Планируется, что в ближайшие годы российский регион покроет потребности республики в кальцинированной соде на 100%. Здесь ведется большая работа по отказу от использования неэкологичной пластиковой тары в пользу легко перерабатываемого стекла, поэтому местные производители наращивают обороты в соответствии с растущим спросом на их продукцию. На сегодняшний день Белорусская стекольная компания производит 2 тыс. тонн стекла в год, к 2022 году планируется увеличить производство на 10% и еще на треть через три года. Все это требует расширения поставок сырья, в частности кальцинированной соды, которую компания будет закупать у БСК.

К магнитному охладителю

НПО «Электромашина» (Челябинск, входит в концерн «Уралвагонзавод» Госкорпорации «Ростех») и Челябинский государственный университет приступили к разработке климатической установки, работающей благодаря магнитокалорическому эффекту. По замыслу разработчиков, установка будет экологична и экономична в части потребления электроэнергии, а по характеристикам станет прорывом в создании систем кондиционирования и отопления для спецтехники и гражданской продукции.

— По статистике, около 20% всей электроэнергии, производимой в мире, тратится на кондиционирование воздуха. Через 10 — 15 лет эта цифра вырастет примерно в два раза. Дальнейшее использование традиционных кондиционеров и холодильни-

ков становится слишком затратным. Магнитные охладители позволят уменьшить затраты на электроэнергию. Основное их преимущество — повышенные показатели надежности. Они достигаются за счет отсутствия вращающихся элементов и устройств, работающих при повышенном давлении, — пояснил заместитель гендиректора НПО «Электромашина», главный конструктор **Василий Кардаполов**. — Сейчас идет сборка экспериментального образца, который будет готов через несколько месяцев. В этой совместной работе «Электромашина» будет играть роль индустриального партнера.

В проекте будут применены наработки ЧелГУ по созданию охлаждающих устройств, использующих магнитокалорический эффект. Университет за последние три года получил многообещающие результаты в области низких температур, работая над международным проектом по сжижению природного газа.

Обзавелись «рукавами»

В пермском аэропорту Большое Савино введены в работу пять телескопических трапов, смонтированных к трем галереям аэропорта (по два — к боковым и один — к центральной). Работы были завершены еще в августе, тогда же персонал прошел обучение по работе с телетрапами, а сами «рукава» — все необходимые тесты и проверки. Но далее требовалось получить от Росавиации разрешение на эксплуатацию нового перрона, стоянки самолетов и рулежной дорожки, которые были созданы в рамках первого этапа реконструкции аэровокзальной инфраструктуры. Все необходимые документы для старта эксплуатации были подготовлены в начале 2021 года.

Следующим шагом в развитии пермского аэропорта станет второй этап реконструкции инфраструктуры. Он включает укрепление взлетно-посадочной полосы, что позволит принимать самолеты любого класса и расширит возможности авиасообщения.



Теперь пассажиры Большого Савино будут пользоваться теплым «рукавом»

Будем с желтым горохом

Сразу в нескольких уральских территориях опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) активизировались потенциальные инвесторы. В период до 2028 года компания «Таврос ЭкоПульс» планирует реализовать в ТОСЭР «Благовещенск» (Башкирия) проект стоимостью 6,9 млрд рублей по созданию производства высококачественных продуктов глубокой переработки желтого гороха. Будет создано 312 рабочих мест. До 2030 года компания «Мята» (резидент ТОСЭР «Кумертау», Башкирия) намерена построить придорожный комплекс, включающий пункты питания и торговли, гостиницу и автостоянку, и создать 25 рабочих мест. Общий объем инвестиций по проекту — 60 млн рублей. Компания «Медика Плюс» (резидент ТОСЭР «Нефтекамск», Башкирия) организует высокотехнологичный операционный центр с отделениями диагностики и реабилитации, где будет создано 59 рабочих мест. Общий объем инвестиций — более 5 млн рублей. Завод ЭЛМОН стал резидентом ТОСЭР «Новотроицк» в Оренбургской области: инвестор собирается организовать производство электрощитовой продукции и светодиодных светильников (бытовых и промышленных). В ходе реализации проекта стоимостью 33 млн рублей планируется создать 24 рабочих места.

Сыр в шоколаде

Предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности Удмуртии за 2020 год вывели на рынок ряд оригинальных продуктов. Так, уникальное для республики производство наладило малое предприятие на селе «Агровиль» Воткинского района. Здесь открылся современный цех по переработке козьего молока, конечным продуктом будут сыры по французской технологии — бш де шевр. Расширилась линейка продукции из козьего молока и в ИП Атаева Е.А. из Завьяловского района: в прошлом году здесь выпустили пробную партию сырных конфет с бельгийским шоколадом. Сыр в шоколаде стал абсолютно новым продуктом сыроделов Удмуртии.

Новинки приготовил и Игринский мясокомбинат — колбаски для жарки с черемшой и вяленым томатом. Под торговой маркой «Восточный» теперь в Удмуртии выпускаются сосиски «Сочные» и сервелаты «Европейский» и «Чесночный». Новую линейку полуфабрикатов Гриль Халяль из цыпленка-бройлера представила «Глазовская птица», работающая в составе КОМОС ГРУПП: сырные шарики, биточки, сосиски для жарки. Группа компаний «Годешурский продукт», известная как один из ведущих сельских производителей мясных полуфабрикатов, также освоила новое для себя направление: на предприятии начали производить пряники с изюмом, кокосовой стружкой и новые виды печенья.

ТОЧКИ РОСТА

Кризис в бизнес-среде всегда рассматривается как возможность. На Южно-Уральской железной дороге непростые условия пандемии стали возможностью для улучшения качества транспортных услуг промышленным предприятиям региона



2020-й стал годом проверки на прочность всех предприятий, формирующих основу экономики страны. В условиях кризиса, связанного с пандемией, Южно-Уральская железная дорога уже в апреле столкнулась со снижением погрузки региональных промышленников. Но благодаря беспрецедентным мерам, принятым в ОАО «РЖД», и слаженной работе коллектива магистрали железнодорожники обеспечили бесперебойную перевозку грузов.

Сложившаяся эпидемиологическая обстановка определила новые правила взаимодействия между участниками транспортного рынка. В создавшихся условиях пришлось максимально перейти на использование средств дистанционных коммуникаций для обеспечения перевозочного процесса.

В данных условиях работа всех блоков Южно-Уральского территориального центра фирменного транспортного обслуживания была сосредоточена на обеспечении качественного сервиса для клиентов. Специалисты центра во взаимодействии с причастными подразделениями дороги оказывали услуги по организации перевозок грузов по расписанию, помогали предприятиям освоить дополнительные объемы грузовой базы, реализовывали транспортно-экспедиционные услуги.

Безусловно, проблемы, вызванные конъюнктурными факторами в 2020 году, не позволили сохранить общую положительную динамику погрузки грузов по отношению к 2019 году. Основные потери пришлось на черные металлы — более 12,5%, и нефтепродукты — более 8,1%. Негативное влияние на конъюнктуру рынка черных металлов оказала сложившаяся эпидемиологическая обстановка в мире, падение платежеспособного спроса потребителей внутреннего и внешних рынков.

На фоне экономического кризиса затоваренность складов потребителей, вызванная снижением спроса и поставок в адрес экспортных потребителей европейских рынков, привела к снижению отгрузки нефтепродуктов.

Однако по ряду номенклатурных позиций удалось добиться роста к уровню 2019 года. Активная реализация нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» позволила обеспечить рост погрузки строительных грузов более чем на 4% (более 1 млн тонн). Кроме того, был обеспечен прирост по социально значимым номенклатурам: зерна — более 21%, муки — более 8%, продовольствия — более 0,8%, жмыхов — более 11,8%, картофеля, овощей — более 22%.

В сегменте малого и среднего предпринимательства позитивным маркером стало увеличение погрузки лесных грузов (более 20% к 2019 году), лома черных металлов (более 6,5% к 2019 году), грузов в контейнерах (более 32,5% к 2019 году). Суммарный рост составил 500 тыс. тонн к уровню 2019 года.

Для повышения конкурентоспособности железнодорожных транспортных услуг максимально упрощен порядок дистанционного оформления грузоперевозок. Клиенты с рабочих мест, подключенных к автоматизированной системе ЭТРАН, а также через личный кабинет на сайте перевозчика могут оформить перевозочные документы.

Для онлайн-заказа организована круглосуточная работа электронной торговой площадки (ЭТП ГП), позволяющая оформлять грузоперевозки «под ключ» и оплачивать доставку без визита в офис. Для этого достаточно создать личный кабинет на сайте ЭТП ГП «Грузовые перевозки» и начать работу.

В режиме реального времени клиент может отслеживать этапы перевозки, а при необхо-

димости добавить к заказу услуги по охране и таможенному декларированию. Для оперативного решения возникающих проблем с доставкой круглосуточно работает горячая линия по телефону 8-800-755-00-00.

В целях стимулирования появления новых «точек роста» — направлений грузопотоков Южно-Уральской железной дороги — предприятиям бизнес-среды Южного Урала оказывают не только консультационную поддержку, но и полное сопровождение от момента обращения клиента за помощью до его первой отправки.

В число наиболее значимых реализованных проектов входят организация погрузки медного концентрата АО «Томинский ГОК» на станции Челябинск-Грузовой, организация перевозок строительных грузов со станции Красная Горка для ООО «Доломит», со станции Муслумово — для ООО «Октавия», организация перевозки химикатов со станции Пирит для АО «Карабашмедь».

Достигнутые результаты получены за счет совместной работы всех участников реализации проектов, в ходе которой адресно рассматриваются потребности клиентов, связанные с поиском и предоставлением необходимой железнодорожной инфраструктуры.

Активно работают Центры продажи услуг (далее — ЦПУ) в Челябинске и Оренбурге. В рамках взаимодействия с компаниями малого и среднего бизнеса сотрудниками ЦПУ проведено более 260 встреч, осуществлено более 6000 телефонных переговоров, обработано более 2800 обращений клиентов, направлено 1800 информационных писем и коммерческих предложений, привлечено к услугам железнодорожного транспорта 87 новых клиентов.

Благодаря комплексному подходу, объединяющему в себе развитие «точек роста» и работу ЦПУ, в 2020 году на железную дорогу было привлечено порядка 1 млн тонн грузов.

По запросу клиентов в 2020 году были разработаны способы размещения и крепления грузов, не предусмотренных техническими условиями, а также эскизы; оказана услуга «Подъездной путь под ключ» — по разработке нормативной документации на эксплуатацию путей необщего пользования, не принадлежащих ОАО «РЖД»; услуга «Таможенные сервисы», связанная с продлением срока временного ввоза ТСМП; и услуга «Сервис по установке весового оборудования».

Наработанный в непростых условиях опыт и индивидуальный подход к каждому клиенту — надежная основа для успешного решения предстоящих на этот год задач и обеспечения стабильных перевозок предприятий-грузоотправителей.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

ЦПУ Челябинск 8 (351) 268-7-268,

cpu-chel@surw.ru

ЦПУ Оренбург 8 (3532) 74-40-10;

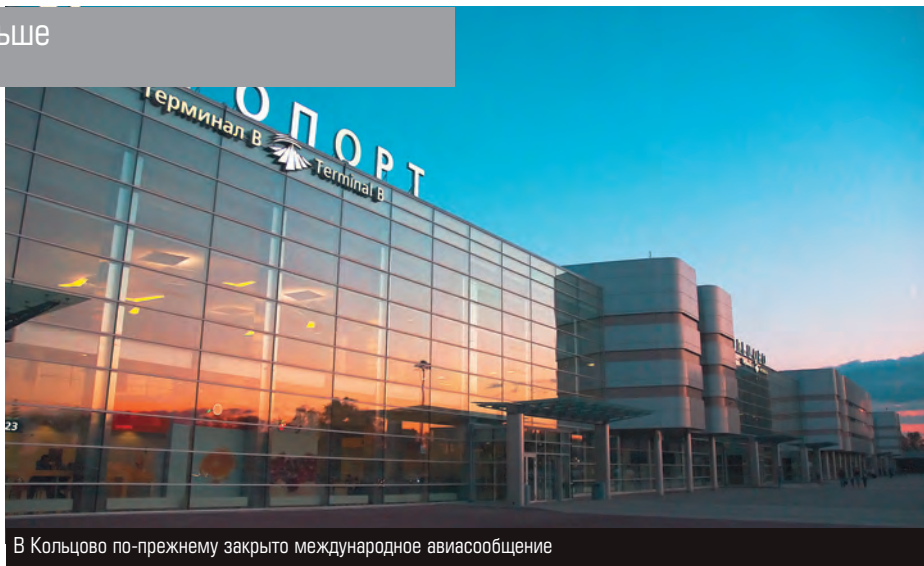
8 (3532) 74-38-30; cpu-oren@surw.ru

Летать стали в полтора раза меньше

По оперативным данным Росавиации, за 2020 год российские авиакомпании обслужили 69,17 млн пассажиров, что на 46% меньше показателя предыдущего года. Пассажирооборот за 12 месяцев сократился на 52%, достигнув отметки в 153,43 млрд пасс./км.

Отечественные перевозчики из первой пятерки (за исключением, пожалуй, «Победы») в ковидный год минус получили примерно одинаковый: «Аэрофлот» перевез 14,6 млн пассажиров (на 61% меньше по сравнению с 2019 годом), «Победа» — 9,1 млн пассажиров (12%), «Россия» — 5,7 млн пассажиров (51%), «Уральские авиалинии» — 5,6 млн пассажиров (41%). Авиакомпания «Сибирь» за 2020 год перевезла 12,3 млн пассажиров, показав снижение на 31% (по сравнению с показателями авиакомпаний группы S7 Airlines — «Сибирь» и «Глобус» в 2019 году).

Из статистики Росавиации по отечественным аэропортам следует, что наиболее критичный период екатеринбургский аэропорт Кольцово пережил в апреле — мае 2020 года, когда были обслужены 29 и 37 тыс. пассажиров соответственно (при обычном среднемесячном обслуживании в 420 тысяч). А к лету случилось невообразимое: аэропорт Уфы отобрал у Кольцово пальму первенства по числу обслуживаемых пассажиров во всем Урало-Западносибирском макрорегионе. Впрочем, по итогам 2020 года все вернулось на круги своя: Кольцо-



В Кольцово по-прежнему закрыто международное авиасообщение

во обслужил 3,55 млн пассажиров (на 44% ниже показателя предыдущего года), аэропорт Уфы — 2,37 миллиона (минус 33,6%).

Более глубокое проседание екатеринбургского аэропорта объясняется тем, что Кольцово, в отличие от воздушных ворот Уфы, до сих пор лишен международного авиасообщения (закрыто с марта 2020 года). Поэтому в пятерку наиболее популярных направлений полетов в ушедшем году здесь вошли Москва, Сочи, Санкт-Петербург, Симферополь и Краснодар. Свыше 55% пассажиропотока Кольцово пришлось на региональные маршруты в обход Москвы.

Зато авиагавань Уфы по итогам года сохранила за собой звание крупнейшего аэропорта Приволжского федерального округа, заняв первое место в ПФО по пассажиропо-

току. Чаше всего в 2020 году пассажиры летали из Уфы в Москву и Санкт-Петербург. В летний сезон более чем в два раза увеличилось количество рейсов на российские курортные направления по сравнению с летним периодом прошлого года. Большой популярностью пользовались рейсы в Сочи, Симферополь, Геленджик. Среди международных рейсов лидерами являются Стамбул, Анталя, также с ноября жители республики и соседних регионов смогли оценить новое направление из Уфы — остров Занзибар (Танзания). А в январе 2021 года после перерыва, связанного с распространением коронавирусной инфекции, из Уфы возобновились прямые перелеты в Ереван: чартерные рейсы в столицу Армении выполняет раз в неделю авиакомпания «Азимут».

Треть миллиарда — на развитие уральской промышленности

Экспертный совет федерального Фонда развития промышленности (ФРП) одобрил четыре займа для реализации проектов на уральских предприятиях. Сумма займов от ФРП составит около 387 млн рублей.

Двум предприятиям одобрены займы по флагманской программе ФРП «Проекты развития». Так, НПП «ОЗНА-Инжиниринг» из Уфы с помощью займа на 92,5 млн рублей спроектирует и построит мобильные установки подготовки нефти. На ранних стадиях разработки и освоения нефтегазовых месторождений капитальное строительство объектов инфраструктуры сопряжено с большими денежными вложениями, зачастую не всегда обоснованными. Для минимизации затрат в периоды неопределенности нефтегазовые компании используют мобильные установки по подготовке нефти. По данным предприятия, потребность российских нефтегазовых компаний составляет 37 мобильных комплексов в год, при этом около 30% рынка обеспечивают зарубежные производители.



Компания «Грайн» производит в Уфе поливинилхлоридные профили для светопрозрачных ограждающих конструкций

Пермская лесопромышленная компания после предоставления льготного кредита от ФРП на 86,5 млн рублей модернизирует действующее и наладит новое производство фанеры на Гремячинском деревообрабатывающем комбинате. Проект направлен на глубокую переработку древесины. Пред-

приятие будет выпускать нешлифованную и шлифованную фанеру, а также ламели (рейки) для мебели.

Уфимская компания «Грайн» с привлечением займа ФРП на 140 млн рублей в рамках программы «Повышение производительности труда» установит современное обо-

дование и на 30% повысит производительность труда при выпуске ПВХ-профилей для оконных систем.

Ижевскому опытно-механическому заводу одобрен заем по федерально-региональной программе «Комплекующие изделия». Предприятие наладит собственное производство заготовок из стали для

комплектующих к нефтяным насосам. Заготовки будут применяться в производстве валов и прутков для электроцентробежных насосов, которые используются при подъеме нефти из скважин. С помощью таких насосов добывается около 80% всей нефти в России. Общий бюджет проекта составляет 144,6 млн рублей, из которых 67,9 мил-

лиона могут быть предоставлены ФРП в виде льготного займа, а 29,1 млн рублей — в виде займа от Удмуртского фонда развития предпринимательства.

В фонде подчеркивают: прежде чем ФРП предоставит льготные займы, с компаниями должны быть подписаны договоры, фиксирующие обязательства сторон.

Логистика двух уральских субъектов РФ признана одной из лучших в стране

Институт региональных проблем совместно с компанией Сбер-Логистика представил рейтинг логистически развитых регионов России. Методология исследования опирается на сопоставление факторов, определяющих уровень развития логистики в каждом субъекте РФ. В основу рейтинга легли существующие подходы к оценке развития логистики как сферы экономической деятельности, включая методики «Индекса эффективности логистики» Всемирного банка, «Индекса развития рынка логистики в странах с развивающейся экономикой» исследовательского института Transport Intelligence, «Транспортно-логистического индекса региона» Аналитического центра при правительстве РФ. Оценивались инфраструктурные, демографические, социально-экономические показатели, уровень развития логистической отрасли в регионе, а также внимание бизнеса, государственных структур и СМИ к этой сфере деятельности.

В десятку самых логистически развитых российских регионов вошли сразу два уральских субъекта РФ — Свердловская и Челябинская области, заняв соответственно седьмое и десятое места. В целом топ-10 выглядит следующим образом: Московская область, Москва, Краснодарский край, Санкт-Петербург, Ростовская область, Татарстан, Свердловская область, Ленин-



Свердловская область лидирует на Урале по уровню развития логистики

градская область, Новосибирская область, Челябинская область.

— Выгодное экономико-географическое положение, высокий уровень развития транспортной инфраструктуры и стабильно высокий оборот розничной торговли позволили Свердловской области войти в рейтинг самых логистически развитых регионов России, — прокомментировал высокое место Среднего Урала генеральный директор Института региональных проблем **Дмитрий Журавлев**.

— Большое влияние на развитие рынка оказывает появление новых игроков, как федеральных, так и локальных. Так, все-

го за год работы компания СберЛогистика развернула широкую федеральную сеть присутствия, позволяющую получить качественные услуги по отправке и доставке частным и корпоративным клиентам. В Свердловской области на базе отделений Сбербанка уже работает 31 пункт выдачи заказов, а также 41 постамат (терминалы для отправки и выдачи отправлений), в том числе в круглосуточной зоне работы банка. Мы не планируем останавливаться на этом и продолжим работу по открытию новых пунктов в регионе, — рассказала заместитель гендиректора по коммерции СберЛогистики **Мария Зайцева**.

Раз коровник, два коровник

ВСПК «Колхоз Красногорский» (село Новочеркасское Оренбургской области) начал работу новый молочный комплекс. Годом ранее в этом хозяйстве открылась молочно-товарная ферма на 400 голов, а в апреле 2020 года здесь приступили к строительству молочной фермы на 600 коров беспривязного содержания.

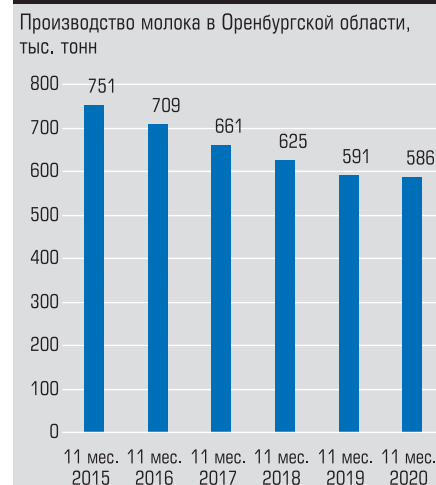
Сегодня возведены два коровника на 300 голов каждый, молочный зал, смонтированы системы поения, вентиляции, навозоудаления. Специальная программа управляет стадом, и каждая корова находится под постоянным контролем. Происходит обмен данными между программой управления фермой и устройствами, уча-

ствующими в технологических процессах.

Кроме того, в планах хозяйства строительство молочного комбината «Красногорский». Проект предусматривает переработку сырья и выпуск пастеризованного молока жирности 3,2% и 2,5%, кисломолочных продуктов (ряженки, кефира, йогурта, сметаны, творога), мороженого и сливочного масла.

«Колхоз Красногорский» имеет самое крупное в Саракташском районе стадо молочного и мясного скота — около 6,4 тыс. голов. Также на 43,5 тыс. га сельскохозяйственных угодий предприятие выращивает зерно пшеницы твердых и мягких сортов, подсолнечник, кукурузу на силос и т.д.

За пятилетку объемы упали на 22%



Источник: Росстат

БЕЗОПАСНЫЙ ДВОР

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА ДЕЛАЕТ ДВОРЫ БЕЗОПАСНЫМИ

АНО «Цифровая экономика» (создана лидирующими высокотехнологичными компаниями, чтобы обеспечить продуктивный диалог бизнеса и государства при реализации одноименной национальной программы) рекомендовало в качестве успешного кейса к тиражированию в российских регионах интеллектуальную систему мониторинга дворовых территорий «Безопасный двор» от компании «ЭР-Телеком Холдинг» (головной офис — в Москве и Перми).

Как заявляют разработчики, «Безопасный двор» позволяет повысить эффективность системы общественной безопасности в многоквартирных домах (МКД), прилегающей к ним территории и улучшить комфорт проживания граждан. В состав решения входят «умные» домофоны со встроенными HD-видеокамерами, интеллектуальная система видеоаналитики и облачная система цифровых сервисов домофона. Устройства видеонаблюдения интегри-



HIMATCH SPB.SU

В таком доме все общественные зоны не только просматриваются, но и анализируются интеллектуальной системой

руются с автоматическим запорным оборудованием входных групп МКД (домофоны). Система позволяет вести дворовое видеонаблюдение с использованием ситуационной и биометрической аналитики, удаленно управлять доступом в подъезд с использованием мобильного приложения, воспроиз-

водить звуковую информацию, вызывать экстренные и эксплуатационные службы (кнопка «экстренного вызова»), контролировать доступ сотрудников экстренных служб и специалистов ЖКХ. Кроме того, система интегрируется с аппаратно-программным комплексом «Безопасный город».

РОССИЙСКИЕ БЕСПИЛОТНИКИ НАЧИНАЮТ ОБСЛУЖИВАТЬ СКЛАДЫ

Компания «ЭвоКарго» (специализируется на разработке и внедрении логистических вертикально-интегрированных сервисов с использованием электрического беспилотного транспорта собственного производства) сообщила о запуске совместно с Первой экспедиционной компанией (ПЭК) первого в России коммерческого проекта по внедрению сервиса транспортировки грузов автономными транспортными средствами EVO-1 на закрытой территории. Перевозки будут организованы в Москве на территории логистического центра ПЭК Бутово, занимающего площадь 35 тыс. кв. м. Грузовая электрическая автономная платформа EVO-1 будет курсировать по территории хаба и перевозить различный груз общим весом до 1,5 тонны между складами ПЭК. Планируется более тысячи рейсов в месяц.

Каждый рейс грузовика будет доставлять от двух до шести паллет. На базе ПЭК будет организован диспетчерский пункт по контролю за движением автономной платформы на территории комплекса. Первые три месяца работу машины бу-



Малотоннажник EVO-1 полностью основан на российских разработках, поддерживает технологии взаимодействия с подключенной инфраструктурой «умной дороги» (V2X)

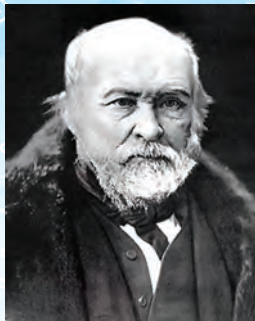
WWW.TADVISER.RU

дет контролировать удаленный оператор.

Малотоннажный грузовик EVO-1 оснащен гибридной системой питания от электрических батарей и водородных топливных элементов, поддерживает технологию умной дороги (V2X). Дополнительной инфраструктуры для работы логистической системы на основе самоуправляемых автомобилей «ЭвоКарго» на закрытых террито-

риях не требуется. Машина передвигается благодаря техническому зрению с использованием камер.

— Перевозка грузов с помощью беспилотников как сервис выгодна клиентам. Это экономия топлива, материальных, финансовых ресурсов, безаварийная езда. Кроме того, наша бизнес-модель предоставления сервисов Driverless-Truck-as-



«Где господствует дух науки, там творится великое малыми средствами»

Николай Пирогов (1810 — 1881 гг.), русский хирург и ученый-естествоиспытатель

Результаты дворовой цифровизации

Система «Безопасный двор» внедрена в ряде многоквартирных домов Санкт-Петербурга, а также в некоторых городах Пермского края, Тульской и Свердловской областей. Срок внедрения составляет от одного дня, стоимость — от 2 тыс. рублей за подъезд. В качестве эффекта отмечается повышение уровня общественной безопасности на дворовых территориях за счет предоставления полных, актуальных и достоверных данных видеоизображений с камер наблюдения городским мониторинговым службам в режиме реального времени. Предварительные оценки показывают, что следствием этого становится повышение в полтора раза раскрываемости преступлений, совершаемых во дворах, подъездах и квартирах МКД, и сокращение уровня преступности до 40%. Система позволяет увеличить число точек экстренной связи «гражданин — полиция», оповещать абонентов о ЧС через мобильное приложение, производить детекцию и оповещение при выявлении разыскиваемых правоохранительными органами лиц в режиме реального времени.

a-Service предполагает, что все эксплуатационные задачи мы полностью берем на себя, создавая целую экосистему беспилотных грузоперевозок. Все эти факторы в совокупности создают большие перспективы применения средств транспортной автоматизации на территории логистических комплексов, — прокомментировал основатель и генеральный директор «ЭвоКарго» **Андрей Большаков**.

Перспектива автономных грузоперевозок

Автономный транспорт способен изменить экономику не только логистических компаний, но и целых отраслей. В России есть все условия для старта самоуправляемых грузовых перевозок. Прежде всего в наличии законодательная база, регламентирующая область применения автономного транспорта. По данным аналитиков UBS, к 2030 году объем всего рынка самоуправляемого транспорта в России составит порядка 9,5 млрд долларов в случае запуска коммерческих автономных грузоперевозок, и развитие инновационных технологий через партнерство ведущих компаний в индустрии будет иметь первостепенное значение для коммерческой эксплуатации самоуправляемых машин не только в России, но и в мире.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ УРФУ — НА ПЛАТФОРМЕ COURSERA



Уральский федеральный университет и компания Coursera заключили соглашение о совместном продвижении продуктов и образовательных программ УрФУ. В течение трех лет образовательные программы будут продвигаться через платформу Coursera на международных рынках, которые находятся в зоне интереса вуза.

По словам проректора УрФУ по развитию образовательной деятельности **Андрея Созыкина**, продвижение касается не только отдельных онлайн-курсов, но и специализаций и онлайн-магистратур, в частности первой онлайн-магистратуры УрФУ «Умный регион: устойчивое развитие в цифровой экономике».

— Coursera предоставляет УрФУ возможность выступать партнером по созданию образовательных продуктов уникального типа: Guided Projects. Этот продукт представляет собой короткие проекты, выполняемые под руководством инструктора Уральского

федерального университета на технологической платформе Coursera, — отметил Андрей Созыкин.

Сотрудничество с Coursera на долгосрочной основе позволит студентам УрФУ использовать курсы ведущих мировых университетов при освоении дисциплин и модулей образовательных программ.

— Особенно это актуально для талантливых студентов, у которых теперь будет возможность взять более продвинутый курс и получить сертификат, например, от Гарварда или MIT, совмещая онлайн-обучение с практической работой над проектом, — пояснила заместитель проректора по образовательным технологиям УрФУ **Виола Ларионова**. — Важна включенность университета в мировую образовательную повестку и получение студентами разнообразного образовательного опыта, в том числе при изучении курсов на иностранных языках.

Проект для профессионального роста

Coursera — проект в сфере массового онлайн-образования, основанный профессорами информатики Стэнфордского университета Эндрю Ыном и Дафной Коллер. В его рамках существует проект по публикации образовательных материалов в интернете в виде набора онлайн-курсов. Проект сотрудничает с университетами, которые публикуют и ведут в системе курсы по различным отраслям знаний. Слушатели проходят курсы, общаются с сокурсниками, сдают тесты и экзамены непосредственно на сайте Coursera, также распространяется официальное мобильное приложение для iPhone и Android. В Coursera зарегистрированы десятки миллионов пользователей, более 4300 курсов и 430 специализаций от более чем двух сотен ведущих университетов и компаний мира. Проведенный в 2019 году опрос по результатам учащихся Coursera показал: 87% людей, которые обучаются для повышения квалификации, сообщили о таких карьерных преимуществах, как повышение по службе, рост зарплаты или получение новой должности.

Павел Кобер

Здесь правит великая кучка

Из нескольких тысяч уральских участников внешнеэкономической деятельности только пара десятков предприятий формируют объемы внешней торговли региона

Мировой экономический спад, вызванный влиянием пандемии коронавируса, ударил в том числе по уральским экспортерам. За прошлый год предприятия Уральского федерального округа сократили объемы поставок продукции за рубеж, декларируемые в Уральском таможенном управлении (УТУ), практически на четверть (24,3%) — до 11 млрд долларов. И это главный вывод, который можно сделать по итогам внешней торговли за 2020 год в регионе деятельности УТУ, предоставленным на прошлой неделе нашему изданию. Вывод тем более безрадостный, поскольку Уральский регион (здесь и далее имеется в виду УрФО) — регион традиционно экспортно ориентированный, со значительным положительным сальдо во внешней торговле. За прошлый год сальдо составило 6 млрд долларов, уменьшившись по сравнению с 2019 годом на 37,2%.

Впрочем, в действительности все не так критично. Как пояснили в УТУ, на ситуацию повлияло то, что наш производитель сжиженного природного газа — завод «Ямал СПГ» в Ямало-Ненецком автономном округе начал декларировать вывоз своей продукции в Центральной энергетической таможне. Если исключить из учета этот объем экспорта, то статистика поставок уральских предприятий за рубеж изменилась не так существенно.

Медные вы наши

Положительный момент в том, что в товарной структуре уральского экспорта преобладают металлы и изделия из них (почти 60% от общего объема), а стоимостные объемы их поставок за 2020 год уменьшились незначительно — всего на 4,6%. При этом объемы черных металлов в стоимостном выражении сократились на 3,2%, а меди, наоборот, выросли на 10,4%.

Десятка крупнейших экспортеров дала за прошлый год практически 70% объема всей выручки уральского экспорта. Первые четыре места вполне прогнозируемо заняли металлургические компании, экспортирующие черные и цветные металлы и изделия из них. Это Уралэлектромедь

Крупнейшим импортером среди предприятий УрФО в 2020 году оказались «Уральские авиалинии», но весьма условно

(в 2020 году предприятие нарастило экспортную выручку на 19,4%), Магнитогорский металлургический комбинат (минус 15,8%), Кыштымский медеэлектролитный завод (+31,2%) и Нижнетагильский металлургический комбинат (минус 8,2%).

Еще один представитель уральской металлургии — корпорация «ВСМПО-Ависма» — оказалась на седьмом месте. В этом году показатели у компании сильно просели, по стоимости — сокращение почти на четверть, минус 23,6%. Авиастроительные корпорации Boeing и Airbus стали закупать меньше титановой продукции. Сначала приостановили эксплуатацию новейшего лайнера Boeing 737 MAX, затем пошли ограничения по коронавирусу, которые сказались на сокращении авиаперевозок, авиакомпании перестали приобретать новые борты.

Интересно, что «Уральские авиалинии»

также вошли в десятку крупнейших экспортеров нашего региона. Но речь не об экспорте транспортных услуг, в таможенных органах они не оформляются. «Здесь учтены запчасти, которые вывозили УАЛ, плюс самолеты, временный ввоз которых авиакомпания то открывала, то закрывала», — пояснили в пресс-службе УТУ.

В прошлом году предприятия УрФО значительно нарастили в стоимостном выражении объемы экспортных поставок машин, оборудования и транспортных средств (на 21,2%, именно на эту группу оказала большое влияние деятельность «Уральских авиалиний»), продукции химической промышленности и каучука (на 7,6%), древесины и целлюлозно-бумажных изделий (8,1%), продовольственных товаров и сырья для их производства (27,2%). Зато существенно просел экспорт минеральных продуктов, в основном это руды, шлаки и зола (86,5%).

Основные экспортные поставки в 2020 году были осуществлены в Китай — 2,9 млрд долларов (26,2% от всего объема уральского экспорта), Турцию — 895 млн долларов (8,2%), США — 870 млн долларов (7,9%), Узбекистан — 751 млн долларов (6,9%) и Кувейт — 510 млн долларов (4,7%). При этом объемы экспорта в ряд западных стран сократились: в США — на 35%, во Францию — на 83,2%, в Великобританию — на 31,7%, Германию — на 16,4%, Нидерланды — на 68,8%. Внешнеэкономическую деятельность уральские предприятия явно переориентировали на Восток, нарастив объемы экспорта в такие азиатские страны, как Китай (+46,1%), Турцию (+38,4%), Кувейт (+8,6%) и Вьетнам (рост по сравнению с предыдущим годом почти в 2,2 раза).

Китай с немецким вкраплением

Объемы поставок зарубежной продукции на Урал за 2020 год практически не изменились и составили около 4,9 млрд долларов, что на 1% выше показателя предыдущего года. В этом компоненте доминирование Поднебесной оказалось еще более существенным: 30,8% от всего объема уральского импорта пришлось на продукцию китайских поставщиков. В прошлом году импорт из КНР увеличился на 15,9%

и достиг полутора миллиарда долларов (подробнее см. «Ковид не остановил рост влияния Китая на нашу внешнюю торговлю», с. 14). Доли западных стран выглядят куда скромнее, за исключением Германии: немецкий импорт за 2020 год взлетел на 49% до 1,2 млрд долларов (объяснение феномена — в интервью начальника УТУ **Алексея Фролова** «Уральский металл растекается по миру», с. 12). Теперь доля Германии в уральском импорте составляет 23,7%, США — 4,4%, Италии — 4,2%, Франции — 2,7%.

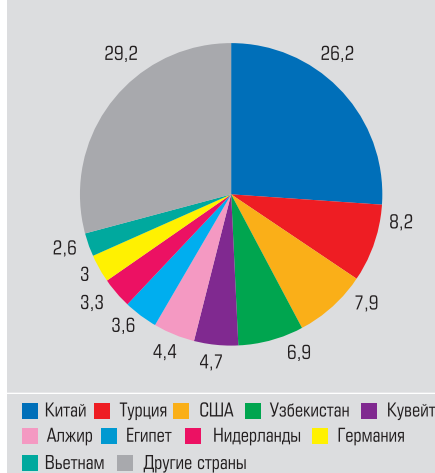
В товарной структуре зарубежных поставок в регион преобладают машины, оборудование и транспортные средства (почти 60% всего объема импорта). Любопытно, что за прошлый год весовые объемы этой группы товаров сократились на 17,5%, зато их стоимость увеличилась на 17,8%. Грубо говоря, условный килограмм иностранной техники для уральцев значительно подорожал, причем в долларах.

«Уральские авиалинии» оказались переломником и в импортных операциях, став по итогам 2020 года крупнейшим импортером среди предприятий Уральского федерального округа, которые оформляли таможенные декларации через УТУ. Доля УАЛ составила фактически треть всего внешнеторгового оборота компаний первой десятки по импорту, но эта доля весьма условная. «Это произошло за счет того, что в текущем году достаточно много самолетов было выпущено для свободного обращения на территорию Российской Федерации. Раньше этими самолетами «Уральские авиалинии» точно так же пользовались, но они числились под временным ввозом. В 2020 году изменилось законодательство, были предоставлены льготы по освобождению от НДС, ставка пошлины оказалась нулевой, соответственно участнику ВЭД стало выгодно оформить эти самолеты для выпуска в свободное обращение», — рассказали в пресс-службе Уральского таможенного управления.

Также неожиданно в первую десятку уральских импортеров попала московская компания «Эппл Рус», российская «дочка» американской корпорации Apple. Она занимает достаточно большую долю во внешнеторговом обороте Российской Федерации. Все ее грузы (импортируемые гаджеты и различные аксессуары к ним) прибывают в московский авиаузел. Но с учетом того, что система электронного декларирования позволяет подавать декларацию в любой таможенный орган, часть ввозимой продукции «Эппл Рус» стала оформлять у нас. В уральском импорте их доля достаточно велика — 7% объема первой десятки, четвертое место (второе и третье места среди импортеров УрФО заняли Магнитогорский ме-

Если не считать Китай, уральские поставки за рубеж сильно диверсифицированы

Страновая структура экспорта УрФО, %



Источник: Уральское таможенное управление

Преобладает продукция металлургических предприятий

Товарная структура экспорта УрФО, %



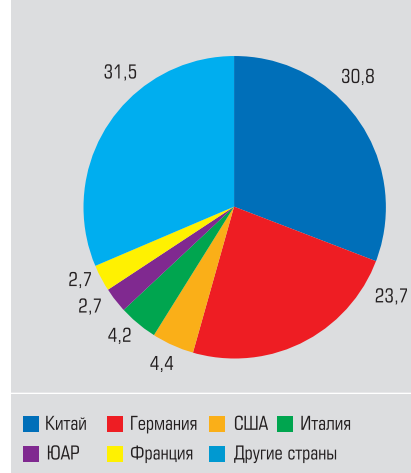
Источник: Уральское таможенное управление

таллургический комбинат и Уральская горно-металлургическая компания соответственно).

В топ-10 импортеров вошли еще два предприятия, которых в предыдущие годы в первой десятке не было. Причем вошли на ковидной волне. Это Уральский медицинский завод, который в 2020 году завез достаточно большое количество комплектующих для производства аппаратов искусственной вентиляции легких (причем не только из Китая, но и из Европы и Америки), а также компания «Дельрус» — один из крупнейших в России поставщиков медицинских изделий. За прошлый год «Дельрус» нарастил внешнеторговые объемы в 2,5 раза. Решением Минпромторга России эта компания назначена ответственной за централизованные поставки масок из Китая в российские аптеки, и в марте — июне она ввозила в нашу страну очень большие объемы грузов.

Китайские и немецкие поставки доминируют

Страновая структура импорта УрФО, %



Источник: Уральское таможенное управление

Урал нуждается в иностранной технике

Товарная структура импорта УрФО, %



Источник: Уральское таможенное управление

Отметим, что на весовой объем уральского импорта в 2020 году значительное влияние оказал Челябинский электрометаллургический комбинат, который завозил и продолжает завозить относительно дешевую марганцевую руду из Габона. При снижении стоимости этой руды произошло увеличение объемов ее поставок.

В прошлом году наибольшее падение объемов внешнеторгового оборота в регионе деятельности Уральского таможенного управления произошло в мае. После этого мы потихоньку начали выходить на уровень 2019 года и в отдельные моменты даже стали превышать его показатели. Это позволяет надеяться, что в наступившем 2021 году уральские участники внешнеэкономической деятельности смогут активизироваться — конечно, при условии затухания пандемии и взаимного снятия ограничительных мер между странами — торговыми партнерами. ■

Павел Кобер

Уральский металл растекается по миру

В основе уральского экспорта традиционно остается продукция металлургических предприятий, но по ряду зарубежных направлений значительно выросли поставки машин и оборудования

Какая китайская продукция на Урале вытесняет европейскую, насколько успешным в 2020 году оказался экспорт наших продовольственных товаров в КНР, как нарастили в полтора раза импорт из Германии, в интервью «Э-У» рассказал начальник Уральского таможенного управления (УТУ) Алексей Фролов.

— *За счет чего при общем снижении внешнеторгового оборота в регионе деятельности УТУ за 2020 год стоимостной объем поставок, оформляемых через Уральскую электронную таможню, увеличился на 13,8%?*

— Уральская электронная таможня была создана относительно недавно, в июле 2018 года в рамках первого этапа реализации «Дорожной карты» по реформированию системы таможенных органов. Цель этих структурных преобразований — улучшение инвестиционного климата, снижение административных барьеров и издержек участников бизнеса за счет сокращения времени совершения таможенных операций, а также централизации учета движения денежных средств плательщиков таможенных платежей. Первая декларация была подана Магнитогорским металлургическим комбинатом и выпущена всего за восемь минут.

Основной фактор, повлиявший на увеличение объема поставок, оформляемых через Уральскую электронную таможню, — концентрация декларирования в электронных таможнях. Так, по итогам 2019 года в Уральской электронной таможне было оформлено 85% деклараций на товары, зарегистрированные в регионе деятельности управления. В 2020 году концентрация деклараций уже превысила 99%. Но это только часть ответа на ваш вопрос.

Концентрация декларирования в электронных таможнях позволила выработать единообразные подходы к таможенному администрированию, разделить таможенное оформление и контроль, уменьшить коррупционные риски и придать работе выпускающих инспекторов большую объективность и самостоятельность. При этом нам удалось не только повысить эффективность таможенного администрирования, но и соблюсти интересы бизнеса. В Уральском центре электронного декларирования 90% деклараций на товары в прошлом году были оформлены в те-



Алексей Фролов: «Электронное декларирование повысило эффективность таможенного администрирования»

чение четырех часов. Сроки выпуска за год сократились по импортным декларациям на 14%, по экспортным — на 28%. Как результат, крупнейшим плательщиком таможенных платежей в Уральском таможенном управлении стала компания «Эпил Рус», зарегистрированная в столице, перечислившая в федеральный бюджет более 5 млрд рублей.

— *Чем можно объяснить укрепление позиций Китая в качестве главного внешнеэкономического партнера Уральского федерального округа? Несмотря на общий спад во внешней торговле, объемы китайского экспорта и импорта в прошлом году продолжили расти.*

— В первую очередь это связано с тем, что наши китайские партнеры очень оперативно смогли заместить своими товарами оскудевшие в силу определенных обстоятельств поставки на Урал из стран Евросоюза. Если посмотреть на товарную структуру китайского импорта в наш регион, то за прошлый год 58,1% общего объема составили машины, оборудование и транспортные средства. Поставки товаров этой группы в 2020 году по сравнению с предыдущим годом увеличились в стоимостном выражении на 43,7%. Очень значительно, более чем в 2,2 раза, выросли стоимостные объемы из КНР электрических машин и оборудования, а также контрольно-измерительных и медицинских аппаратов и инструментов (на 31,9%), текстильных изделий и обуви (на 22,8%).

Но выросли за прошлый год и объемы уральского экспорта в Китай, из них 57,7%

составили металлы (в основном медь, черные металлы и алюминий) и металлические изделия. При этом стоимостные объемы поставок этой группы товаров увеличились на 34,8%, а весовые объемы выросли в 2,1 раза. Кроме того, поставки продукции химической промышленности и каучука возросли в стоимостном выражении в 3,2 раза, полимерных материалов и пластмассовых изделий — в 8,4 раза, машин, оборудования и транспортных средств — в 12,7 раза.

Отмечу, что уральский экспорт в Китай продовольственных товаров и сырья для их производства пока занимает незначительную долю — всего полтора процента от всех наших поставок в эту страну. Но эта товарная категория также активно растет: за прошлый год в стоимостном выражении более чем на 70%.

— *Судя по таможенной статистике, в 2020 году заметно возросли объемы уральского экспорта в Турцию, Узбекистан и Кувейт. Что это за поставки?*

— В основном это тоже металлы и изделия из них. От общего объема уральского экспорта в Турцию товары этой категории в 2020 году составили 80,6%, по сравнению с предыдущим годом их поставки увеличились по стоимости в 2,9 раза — в основном за счет меди и медных изделий. Увеличились и стоимостные объемы поставляемой в эту страну продукции химической промышленности и каучука — в 6,9 раза.

В Узбекистан уральцы поставляют преимущественно черные металлы и изделия из них (53,6% от всего экспорта в страну), но их стоимостные объемы, наоборот, сократились в прошлом году. Зато увеличились поставки наших машин, оборудования и транспортных средств — по стоимости более чем в 2,1 раза.

От общего объема поставок из Уральского региона в Кувейт в 2020 году 94,5% составила медная проволока: увеличение по стоимости на 22,7% по сравнению с предыдущим годом.

— *После Китая второе место по поставкам в Уральский регион прочно занимает Германия. Удивительно, но за прошлый год объем немецкого импорта вырос в полтора раза, несмотря на сохраняющиеся санкции. Какие товары мы там закупаем?*

— Ожидаемо это машины, оборудование и транспортные средства, составившие в прошлом году 83,8% всех немецких поставок на Урал. И если весовые объемы этой товарной группы сократились за 2020 год на 16,4%, то в стоимостном выражении произошло практически двукратное увеличение — на 95,1%. При этом больше половины всего импорта из Германии (57,9%) составили летательные аппараты: их стоимостные объемы выросли в 4,2 раза, а весовые — в 6,8 раза. Было выпущено для внутреннего потребления с полным условным освобождением от уплаты таможенных платежей 20 воздушных судов. ■

Льготный кредит: все о программе поддержки российских экспортеров

Очень много говорится о поддержке российских компаний сейчас, в период пандемии, но кроме текущих проектов действуют и другие программы, которые ориентированы на поддержку определенных направлений отечественного бизнеса, например, экспортеров. Сегодня мы хотели бы рассказать о том, что такое КППК, как производителям продукции, ориентированной на экспорт, или тем организациям, которые реализуют строительство производств в другой стране, получить льготное кредитование и повысить конкурентоспособность на зарубежном рынке.

Начнем с терминологии. КППК — это **корпоративная программа повышения конкурентоспособности**. Т.е. организация, которая уже производит или собирается производить продукцию на экспорт или имеет производство за рубежом, составляет программу, способную вывести ее на новый уровень объемов производства (и соответственно повышение выручки) или новые рынки.

Большинство таких организаций сталкиваются с несколькими глобальными проблемами:

- Большие затраты на создание и/или развитие производства;
- Необходимость модернизации производства для выпуска конкурентоспособной продукции;
- Потребность в выходе на новые экспортные рынки сбыта (например, поставки продукции в страну, в которую ранее реализация не производилась).

Проще говоря — **завоевание новых рынков и создание современного производства требуют финансирования**, а ставки по кредитам могут не устроить заемщика.

Чтобы поддержать конкурентоспособность российской продукции, было решено, что государство субсидирует часть процентной ставки, и банки смогут предоставлять льготные кредиты для компаний, реализующих КППК.

Основной документ по данной программе — Постановление Правительства Российской Федерации от 23 февраля 2019 г. № 191. А в Приказе Минпромторга от 02.06.2020 № 2095 вы найдете перечень продукции, которая попадает под поддержку. Главное, смотрите документы в последней редакции, т.к. с момента выхода программа дополнялась и менялась.

КОМУ И НА ЧТО ДОСТУПЕН ЛЬГОТНЫЙ КРЕДИТ

Естественно организация должна иметь КППК, типовая форма программы приложена к Постановлению № 191. Далее она должна соответствовать следующим условиям (основные требования):

1. Есть подтверждение факта производства:
 - получено заключение о подтверждении производства продукции на территории РФ (в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 17 июля 2015 года № 719);
 - предоставлено письменное обязательство по получению такого заключения;
 - получена лицензия на производство лекарственных средств (для фармпроизводителей);
 - предоставлена копия сертификата о происхождении товара (сборочного комплекта продукции), выданного уполномоченным органом Российской Федерации, по которому РФ является страной происхождения товара (комплекта), либо письменное обязательство по получению такого сертификата.
2. Отсутствует просрочка или задолженность перед бюджетом не ранее чем за 30 дней до подачи заявки на отбор (о ней чуть ниже);

- по налогам, сборам, страховым взносам, пеням, штрафам, процентам;
 - иным платежам в бюджет.
3. Соблюдаются условия:
 - организация не является иностранным юридическим лицом, а также «офшорной» компанией (доля участия иностранной компании в УК более 50%);
 - в течение трех последних лет заявитель не находился в процессе ликвидации или банкротства.

Участвовать в программе льготного кредитования могут организации, относящиеся к несырьевым и неэнергетическим отраслям промышленности.

В перечень продукции, попадающей под программу, входят, к примеру, производство: автомобильных двигателей; торговых автоматов; тракторов; швейных машин; различных станков; установок для кондиционирования воздуха; холодильного оборудования; электрогенераторных установок; судов (яхты, буксиры, паромы и другие); красок, лаков, клеев; различных отделочных материалов, например, покрытий для пола; сантехники; одежды; удобрений; металлоконструкций; ювелирных изделий; бумаги и картона; книг; мебели и т.д.

Список очень большой, напомним, что перечень продукции можно посмотреть в Приказе Минпромторга от 02.06.2020 № 2095. Главное — продукция должна быть ориентирована на **экспорт**.

Инвестировать полученные деньги можно на реализацию проектов по организации экспортно ориентированного производства в РФ или создание производств в иностранных государствах, на финансирование инвестиционно-строительных проектов за рубежом, торговое финансирование производства и экспорта, либо покупку (доставку) продукции.

Вы можете направить средства на разработку технической или сметной документации, оплату труда рабочих (в пределах средней по субъекту), занятых в такой разработке и самом производстве, а также на уплату взносов с такой зарплатой; закупку комплектующих, материалов; изготовление макетов и стендов; расходы на проведение испытаний; аренду необходимого оборудования и складских помещений; транспортировку и т.п.

КАК ПОЛУЧИТЬ ЛЬГОТНЫЙ КРЕДИТ

Сначала нужно подать заявку на участие в программе поддержки и пройти квалификационный отбор, т.е. подтвердить, что вы соответствуете условиям программы. Для этого необходимо **подать заявку через ГИСП** (государственную информационную систему промышленности). Вам необходимо представить:

1. Заявление о заключении соглашения о реализации корпоративной программы повышения конкурентоспособности;
2. Справку налогового органа, подтверждающую отсутствие у организации по состоянию на дату не ранее чем за 30 календарных дней до даты подачи заявки на участие в

квалификационном отборе неисполненной обязанности по платежам в бюджет;

3. Справку, подтверждающую соответствие организации требованиям участия в отборе;

4. Корпоративную программу повышения конкурентоспособности;

5. Документ, подтверждающий выполнение организацией одного из условий требования отбора (указаны в конкурсной документации, ознакомиться с более подробными условиями можно на [сайте ГИСП](#)).

После прохождения отбора вы подписываете соглашение о реализации КППК с Минпромторгом, попадаете в единый перечень производителей, заключивших КППК, и можете обращаться в банк.

Ак Барс Банк подписал соглашение с Минпромторгом и теперь является участником программы льготного кредитования. Компании-экспортеры могут получить кредит в Ак Барс Банке со снижением ставки до 4,5% годовых.

Срок действия программы — до конца 2024 года, в этот период будет действовать льготная кредитная ставка по кредиту.

Работа на зарубежных рынках требует постоянного мониторинга и тщательного изучения изменений валютного законодательства. Зачастую, чтобы в них разобраться и вовремя применить на практике, нужна качественная трактовка со стороны специалистов и необходимые пояснения, а если точнее — валютный консалтинг.

Валютный консалтинг от Ак Барс Банка это:

- Оказание методологической поддержки на этапе составления внешнеторговых контрактов, анализ контракта на соблюдение норм валютного законодательства;
- Разъяснение требований валютного законодательства и сроков представления документов, чтобы избежать штрафов;
- Консультации по порядку оформления документов валютного контроля, в том числе в интернет-банке;
- Помощь в сложившейся нестандартной ситуации в ходе исполнения контракта с иностранным партнером.

Система Ак Барс Бизнес Драйв два года подряд входит в топ-3 самых эффективных **интернет-банков** для малого бизнеса по удобству сервисов для ВЭД по версии аналитического агентства Markswebb. Простой и удобный интерфейс интернет-банка позволяет вести досье по валютным контрактам. Вся информация по сделке доступна в одном месте. Можно скачать из досье оригиналы или сформировать предзаполненный данными из контракта новый документ.

А **сервис валютный календарь** поможет соблюдать все сроки и требования валютного контроля, оперативно оформить документы без ошибок. Событие календаря формируется автоматически на основании представленных клиентами документов валютного контроля, при переходе по ссылке клиенту предоставляются максимально заполненные банком документы и подсказки.

Пользователи интернет-банка могут купить или продать валюту по желаемому курсу, отследить маршрут валютного платежа. В чате банка можно не просто задать общий вопрос сотруднику, а решить с валютным контролером вопросы по проведению валютных операций, а также направить документы.

Для повышения квалификации сотрудников клиентов, занимающихся ВЭД, специалистами Ак Барс Банка проводятся семинары по вопросам применения валютного законодательства РФ.

Подробности на сайте www.akbars.ru





Илья Бахарев

Ковид не остановил рост влияния Китая на нашу внешнюю торговлю

За прошедший год КНР укрепила позиции в качестве главного экономического партнера России и Уральского региона

В наступившем 2021 году будет отмечаться 20-летие Договора о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Россией и Китаем. За прошедшие два десятилетия наши страны значительно укрепили политические, экономические и гуманитарные связи. За 2018 год двусторонний товарооборот впервые превысил сотню миллиардов долларов и достиг показателя 107 млрд долларов, а через год был установлен исторический рекорд — 110,75 миллиарда.

К сожалению, в 2020 году планы наращивания экономического взаимодействия России и Китая отчасти нарушила глобальная пандемия коронавируса. По данным Главного таможенного управления КНР, по итогам прошлого года товарооборот между нашими странами сократился в годовом выражении на 2,9% и составил 107,76 млрд долларов. При этом поставки российских товаров и услуг в Поднебесную сократились на 6,6%, до 57,18 млрд долларов, а китайский импорт в нашу страну, наоборот, вырос на 1,7% и составил 50,58 млрд долларов.

В Русско-Азиатском союзе промышленников и предпринимателей (РАСПП) в качестве основных причин уменьшения объемов двусторонней торговли назвали долгий период самоизоляции, снижение спроса на различные группы товаров, а также падение цен на нефть и изменения в валютных курсах. Как пояснили в РАСПП, Россия, как правило, импортирует из Китая оборудование, электронику, бытовую технику, но в первом полугодии 2020 года часть производств в КНР не открылась по причине недостатка средств на оплату аренды, счетов за газ, свет и воду, отсутствия средств на оплату труда сотрудников, что негативно сказалось на разрыве цепочек поставок, приведя тем самым к падению товарооборота. Эксперты полагают, что сейчас России нужно сконцентрироваться на объемах поставок, а также выводить на рынок Поднебесной товары из перспективных отраслей. По мнению РАСПП, наша страна может увеличить объем поставок в Китай сельскохозяйственной продукции и нарастить экспорт технологий, в том числе за счет экспорта услуг и выхода на китайский рынок российских технологических решений.

Свердловская область заняла первое место среди российских регионов по экспорту в Поднебесную несырьевых товаров за 2020 год

Собственно, это уже и происходит. Как сообщает центр «Агроэкспорт» при Минсельхозе РФ, за 2020 год и первые десять дней января этого года Россия экспортировала продукции агропромышленного комплекса на 29,5 млрд долларов против 24,6 миллиарда годом ранее. В основном это поставки за рубеж зерновых культур, масложировой, мясной и молочной продукции, рыбы и морепродуктов, продукции пищевой и перерабатывающей промышленности. Интересно, что основным покупателем российской продукции АПК стал Китай, который произвел закупки более чем на 4 млрд долларов (рост в сравнении с показателем годичной давности на 27%).

От панелей управления до овсяных хлопьев

В торговле с Китаем за прошлый год значительно преуспели уральские субъекты РФ.

Так, Свердловская область заняла первое место среди российских регионов по экспорту в Поднебесную несырьевых товаров. КНР входит в число ключевых партнеров области. В качестве перспективных направлений сотрудничества руководство Свердловской области называет металлургию, химическую промышленность и строительное производство. Кроме того, стороны взаимодействуют в области ИТ-решений, транспортных и медицинских услуг. Свердловская область закупает в Китае электрическое и механическое оборудование.

Пример успешного коммерческого взаимодействия с китайскими партнерами в сфере высоких технологий демонстрирует компания малого бизнеса iRidium mobile (Нижний Тагил, Свердловская область), специализирующаяся на разработке программных решений и оборудования для «умного дома». Компания разработала целую линейку таких устройств под международный стандарт KNX, размещая их производство на китайских фабриках.

— Мы разрабатываем эти приборы, закупаем комплектующие и передаем на контрактное производство, — объясняет отработанную технологию изготовления электрооборудования гендиректор iRidium mobile **Сергей Королёв**. — На фабриках имеются специализированные принтеры, которые на основе нашей конструкторской документации печатают электронные платы. Это не является чем-то сложным. А дальше загружается наш софт, обеспечивающий работу устройства.

Большое достижение iRidium Mobile этого года — освоение выпуска семи- и десятидюймовых панелей управления «умным домом» собственной разработки и под своим брендом. В сентябре 2020 года из Поднебесной в Нижний Тагил поступила их первая серийная партия — тысяча штук. Это компактные и изящные панели, которые приятно держать в руках.

Другой уральский субъект РФ — Челябинская область включена в список экспортеров зерновых и масличных культур в Китай — год назад разрешения на поставки зерна получили шесть предприятий, через них отправлять свою продукцию в КНР могут и другие. Разрешение на прямые поставки в Поднебесную получи-



Тагильская компания iRidium Mobile организовала производство оборудования для «умного дома» на китайских фабриках



В поселке Увельский выпускаются в числе прочего овсяные хлопья для китайского рынка

ли и две крупные птицеводческие компании — «Равис» и «Здоровая ферма», а через «АгроЭкспорт» работают «Ситно» и «Чебаркульская птица». Пандемия коронавируса частично нарушила экспортные планы предприятий АПК Челябинской области. Тем не менее аграрии рассчитывают, что с отменой ограничительных мер продолжится их экспансия на рынок Поднебесной. Преследуя в том числе и эту цель, они реализуют в регионе масштабные инвестиционные проекты. Например, компания «Макфа» (один из ведущих в России производителей макаронных изделий, муки и круп) запустила в 2020 году инвестиционную программу, оцениваемую более чем в 3,8 млрд рублей. Одна из стратегических задач — строительство логистического комплекса стоимостью 1,6 млрд рублей рядом с основной производственной площадкой возле поселка Рожино Сосновского района. Комплекс обещает стать самым крупным и технически продвинутым объектом в сфере пищевой промышленности на Южном Урале. Планируемый срок введения комплекса в эксплуатацию — конец 2021 года.

Еще один крупный производитель продукции АПК из Челябинской области, компания «Ресурс», выпускающая зерновые продукты под торговой маркой «Увелка», намерена в первом квартале 2021 года ввести в эксплуатацию два основных объекта строящегося в поселке Увельский гигантского 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. Общая стоимость проекта оценивается в 4 млрд рублей.

— Китайский рынок для нас самый сложный. Пытаемся там продавать с 2013 го-

да. Набили очень много шишек, но получили определенный опыт, — рассказал управляющий директор «Ресурса» **Виталий Зяблин**. — В КНР работаем с местными дистрибьюторами и торговыми сетями, экспортируем туда овсяные хлопья. По-прежнему 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.

Отметим также, что среди товаров пищевой промышленности, экспортируемых с Урала в Поднебесную, наибольшей популярностью в последнее время завоевали шоколадные конфеты. Эта продукция особо востребована китайцами к Новому году. По данным Уральского таможенного управления, которое осуществляет деятельность на территории Уральского федерального округа, объем поставок шоколадных конфет из нашего региона в КНР за вторую половину 2020 года в сравнении с тем же периодом предыдущего года увеличился почти в девять раз.

Партнер номер один

Со своей стороны весомую лепту в поставки китайских товаров в Россию и, в частности, на Урал вносит электронная коммерция. Несмотря на то, что с 1 января 2020 года в нашей стране порог для беспосшлинного ввоза интернет-посылок снизили с 500 до 200 евро, а вес посылок ограничи-ли 31 кг (в противном случае взимается пошлина в размере 15% от суммы сверх лимита и не менее 2 евро за каждый «лишний» килограмм), это не уменьшило интереса

уральцев к шопингу на зарубежных площадках. По данным Кольцовской таможни (Екатеринбург), за январь — ноябрь 2020 года число оформленных интернет-покупок составило более 24 млн единиц.

— Основные объемы заказанных через интернет-магазины и маркетплейсы товаров поступают на Урал из Китая, — пояснил первый заместитель начальника Кольцовской таможни **Михаил Сентяков**. — Около 90% этих товаров приходится на мелкую бытовую технику, гаджеты и аксессуары к ним, одежду, обувь.

Активность Уральского региона в торговле с Китаем дает свои плоды. Даже в тяжелый 2020 год внешнеторговый оборот между КНР и Уральском федеральным округом продолжил рост. По данным Уральского таможенного управления, торговля между УрФО и Поднебесной достигла показателя 4,4 млрд долларов, а Китай укрепил статус главного экономического партнера нашего региона, завоевав долю 27,6% от всего внешнеторгового оборота УрФО (для сравнения: занимающие вторую и третью позиции Германия и США имеют доли соответственно 9,5% и 6,8%). При этом поставки уральских товаров в КНР выросли в денежном выражении на внушительные 46,1%, а китайский импорт на Урал увеличился на 15,9%.

Эти показатели, а также примеры развития российско-китайского экономического сотрудничества в новых сферах, отдельных компаниях и регионах свидетельствуют, что пандемия коронавируса не смогла остановить наши торговые связи. Со снятием всех ограничительных мер, которое, надеемся, произойдет в 2021 году, объем торгового оборота между Россией и Китаем снова начнет стремительно расти, а Уральский регион сохранит в этой сфере значительные позиции. ■

Артем Коваленко

Как сохранить тренд

Чтобы «серый» сегмент табачного рынка продолжал сокращаться, придется устранить ключевые предпосылки, повышающие спрос на нелегальные сигареты, в том числе ценовой разрыв между странами ЕАЭС из-за разных подходов к акцизной политике

2021

год для табачного рынка начался с повышения ставки акциза на сигареты и другие табачные изделия на 20%. Теперь акциз на сигареты составляет 2,359 тыс. рублей за тысячу штук плюс 16% расчетной стоимости, которая рассчитывается исходя из максимальной розничной цены, но не менее 3,205 тыс. рублей за тысячу штук. Решение было принято в сентябре прошлого года, а поправки в Налоговый кодекс внесли в октябре. По разным оценкам, скачок акцизов приведет к росту цен на сигареты (в среднем плюс 15 — 20 рублей за пачку в зависимости от сегмента) и расширению спроса на нелегальную продукцию. Участники рынка опасаются, что из-за повышения акцизов удержат наметившуюся в 2020 году позитивную тенденцию в снижении оборота теневого табачного сегмента будет сложно.

Напомним, по данным международного агентства Nielsen, доля «серого» рынка табака на российском рынке в третьем квартале 2020 года составила 7%. В аналогичный период прошлого года этот показатель агентства оценивало в 15,6%.

— Общий объем реализованных в России нелегальных сигарет, по экспертным оценкам, в 2020 году составил 26 млрд штук. По оценкам экспертов табачной отрасли, объем недополученных доходов бюджета от акцизов и НДС в 2020 году превысил 85 млрд рублей, что основано на расчете средней доли нелегального рынка в 2020 году в 11,3%, — сообщила управляющий по корпоративным вопросам региона аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России **Анна Бушлякова**. — С 2015 года объем теневого рынка в России увеличился практически в 15 раз, согласно данным Nielsen. В 2020 году удалось переломить тенденцию роста. Это произошло благодаря совместным усилиям государства и бизнеса в течение последних нескольких лет. В законодательной сфере происходят важные изменения, связанные с рассмотрением и принятием мер, направленных на усиление ответственности за нелегальный оборот табачной продукции и повышение эффективности правоприменительной практики. Важно как можно скорее завершить эту работу и не ослаблять фокус внимания, чтобы за-

крепить положительные тенденции. Эффект не должен быть краткосрочным.

Действительно, системные меры — введение цифровой маркировки, принятие новых законов, содержащих меры по борьбе с нелегальным сегментом, активная работа правительства, правоохранителей и представителей табачной отрасли по защите легального рынка — изменили ситуацию в лучшую сторону. Есть впечатляющие цифры: в целом по стране изъято более 1 млрд пачек нелегальных сигарет, выпуск контрафакта сократился вдвое — ликвидированы 13 подпольных производств, две типографии, которые изготавливали контрафактные этикетки и поддельные акцизные марки. Но из-за роста ставки акциза результаты 2020 года находятся под угрозой. Чтобы помешать «серому» рынку занять прежние позиции, «Э-У» и АЦ «Эксперт» онлайн собрали представителей органов власти, правоохранительных органов, табачной отрасли и общественных институтов за круглым столом «Нелегальный оборот табачной продукции в Курганской области: причины роста и эффективные меры противодействия».

Почему именно в этом регионе? Тема нелегального оборота табачной продукции очень актуальна для многих субъектов РФ, но особенно для территорий, которые граничат со странами ЕАЭС и по сути выступают «заградительными щитами» от контрафакта и контрабанды. Более половины нелегальных сигарет доставляются в Россию из стран — членов ЕАЭС, на их долю, по данным Nielsen, приходится 64% серого рынка (в 2019 году — 55,4%). Причем структура рынка изменилась: поставки из Казахстана, Армении и Киргизии сократились в 2020 году до 10,8%, а доля нелегальных сигарет, произведенных в Белоруссии, выросла в полтора раза и теперь занимает более половины всего нелегального рынка — 54%.

Теневой сектор экономики наносит серьезный ущерб производителям, осуществляющим легальную торговлю предпринимателям, федеральному бюджету, нивелируются усилия государства по борьбе с курением. Как противостоять нелегальному обороту?

Системные меры & пандемия

В 2018 году эксперты оценивали объем реализуемой нелегальной табачной продукции



в Курганской области в 8,9% от общего объема рынка. В 2019 году говорили о взрывном росте нелегального оборота: тогда в регионе доля нелегальных сигарет увеличилась до 20%. В 2020-м доля «серого» рынка сигарет снизилась более чем в два раза. Помимо системных мер, направленных против нелегалов, значительную роль в этом процессе сыграли ограничения, связанные с пандемией коронавируса. «Пандемия COVID-19 определенным образом повлияла на объемы поставок контрабандной продукции, ведь российские границы были закрыты, выехать за рубеж было проблематично. А мы знаем, что жители региона пересекали границу с Казахстаном, блоками покупали нелегальные сигареты, а потом продавали их на территории Курганской области. Такой «бизнес» был. Сейчас доля теневого сегмента на рынке табака сократилась. Отчасти это следствие мер, направленных на снижение заболеваемости коронавирусом», — считает председатель комитета по экономической политике Курганской областной думы **Евгений Кафеев**.

— Пандемия помогла переломить ситуацию, — подтверждает начальник службы таможенного контроля после выпуска товаров Тюменской таможни **Александр Решетников**. — Если раньше нелегальная табачная продукция ввозилась и физическими лицами, и грузовым коммерческим транспортом массой более 3,5 тонны, об этом говорят наши статистические данные, то последние пару лет — именно физическими лицами на личном транспорте. Каналы поставки перестроились под пробелы законодательства. Соответственно, закрытие границ для физлиц привело к снижению объемов «серого» рынка. Но свои позиции он

В 2020 году ратифицировано соглашение между странами ЕАЭС о гармонизации ставок акциза на табачные изделия. Согласно документу, к 2024 году акцизы на табак в странах союза должны выровняться. Масштабное изменение должно лишить экономической выгоды схемы нелегального ввоза табака из соседних стран по поддельным документам и другими обходными путями. ■



Анна Бушлякова: «Необходимо добиться того, чтобы в полной мере заработали меры, которые ранее уже обсуждались с правительством и Государственной думой РФ. Речь идет о кратном повышении размеров административных штрафов за оборот нелегальной табачной продукции, создании реестра производственного оборудования»



Евгений Кафеев считает, что необходима масштабная кампания, информирующая об ущербе, которую наносит региональной экономике нелегальная табачная продукция



Татьяна Ляхова: «Активизировалось население — число обращений с указанием местоположения торговых точек, занимающихся реализацией табачных изделий без акцизных марок, выросло»

сдавать не собирается. Например, в 2020 году уральские таможенники во время одной из операций изъяли 22,5 тыс. пачек сигарет без акцизных марок.

— В 2020 году по фактам незаконного оборота табачной продукции без акцизных марок специалистами Управления было составлено 117 протоколов об административных правонарушениях по ч. 4 ст. 15.12 КоАП РФ. Материалы были направлены в судебные органы. По решению суда весь товар, который незаконно находится в обороте, подлежит конфискации, — пояснил главный специалист — эксперт отдела защиты прав потребителей Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Курганской области **Татьяна Ляхова**. — Работа в данном направлении продолжается несмотря на пандемию. По сравнению с 2019 годом увеличилось количество материалов, поступивших в Роспотребнадзор из правоохранительных органов. Всего 181 материал. Активизировалось население: число обращений с указанием местоположения торговых точек, занимающихся реализацией табачных изделий без акцизных марок, выросло. В прошлом месяце в результате административного расследования по одному из таких обращений сотрудники Роспотребнадзора изъяли более 1,5 тыс. пачек сигарет. Чаще в обороте нелегальной продукции задействованы небольшие торговые павильоны.

— Мелкая розница, которая продает нелегальный табак, как правило, не исполняет законодательный запрет на продажу табачной продукции несовершеннолетним. Сделать это в крупной рознице, которая стала законопослушной, невозможно. Подростки отправились в небольшие магазинчики, которые практически беспрепятственно продают им контрабанду и контрафакт. В десяти городах России мы про-

водили контрольные закупки в местах реализации нелегальной табачной продукции. В среднем в восьми из десяти точек сигареты без акцизных марок продают несовершеннолетним. То есть именно нелегальные сигареты являются наиболее доступной категорией табака и способствуют развитию курения среди несовершеннолетних, — анализирует ситуацию исполнительный директор Общественного совета по проблеме подросткового курения **Анна Сорочинская**. — Мы передаем собранную информацию в Роспотребнадзор и просим провести контрольные мероприятия. Надеюсь, что в 2021 году мы наладим тесное сотрудничество с Управлением Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Курганской области. У нас есть опыт работы с розничной торговлей и потребителями, неоднократно с помощью разных инструментов мы призывали их не продавать и не покупать нелегальную продукцию.

— Нужно информировать предпринимателей и население об ответственности, которая наступает в случае выявления фактов реализации немаркированной продукции, — согласилась Татьяна Ляхова.

Проблемы для легального бизнеса

Евгений Кафеев считает, что необходима масштабная информационная кампания об ущербе, которую наносит региональной экономике нелегальная табачная продукция:

— Необходимы буклеты и другие материалы. Мы чаще говорим, например, о контрабанде алкоголя, а о контрабанде сигарет гораздо реже. В 2019 году мы подняли эту тему благодаря «Э-У», и люди стали об этом задумываться. Но далеко не все понимают, насколько это негативное явление. Нам нужно убеждать предпринимателей, а некото-

рые из них не понимают, как отличить нелегальную продукцию от легальной, не принимать на реализацию товар без акцизных марок: привезли товар, попросили рассчитаться наличкой и всё! Такой уклад нужно менять. К этой информационной кампании нужно подключать общественные структуры, производителей, СМИ. В январе 2020 года в Курганской области стартовала акция «Стоп — нелегальный алкоголь». Жители за вознаграждение могут сообщить о точках нелегальной торговли. Эта система работает. Такая же акция нужна для выявления фактов реализации нелегальной табачной продукции.

По словам Татьяны Ляховой, у крупных ритейлеров не возникает проблем с тем, как отличить легальные сигареты от нелегальных, а сотрудники небольших павильонов действительно звонят и даже отправляют фотографии в Роспотребнадзор, чтобы проконсультироваться, могут ли они торговать той или иной табачной продукцией.

Напомним, с 1 июля 2020 года на пачки или блоки табачной продукции наносятся в обязательном порядке коды Data Matrix, которые содержат всю информацию о товаре. Проверить легальность товара покупатели могут самостоятельно — в приложении «Честный знак». Достаточно поднести смартфон к коду и считать сведения.

По мнению председателя Курганского регионального отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» **Ольги Лютиковой**, теневой сектор создает серьезные проблемы для легального бизнеса, который терпит убытки из-за неравных конкурентных условий (ежегодные потери розничного бизнеса в РФ оцениваются в 10 млрд рублей. — *Ред.*):

— Добросовестные предприниматели теряют потребителей, которые обычно



Александр Решетников: «Закрытие границ для физлиц привело к снижению объемов теневого рынка»

приходят к ним за табачными изделиями и, как правило, приобретают другие товары. Рост акцизов еще больше усложнит ситуацию. Мы же понимаем, что теневой сегмент продает не только контрафактную продукцию, сделанную на «подпольных» предприятиях и опасную для потребления, но и сопоставимые по качеству контрабандные сигареты, которые производятся на фабриках в других странах ЕАЭС, но их стоимость существенно ниже российских из-за разницы в ставках акциза. Чтобы защитить интересы бизнеса, который соблюдает все требования законодательства, необходимо ужесточить ответственность за оборот, перемещение и производство нелегальной продукции. Отстоять предпринимателей поможет и введение обязательной минимальной розничной цены на пачку».

Поправки в федеральный закон, вводящие единую минимальную цену на табачную продукцию, были приняты 20 декабря прошлого года. Единая цена будет рассчитываться на основе минимального значения ставки акциза на пачку табачной продукции, ставки налога на добавленную стоимость и повышающего коэффициента. Рассчитывать единую минимальную цену и публиковать ее значение будет Минсельхоз. Ниже установленной цены табачная продукция не может быть реализована потребителям, говорится в законе. Предполагается, что новые нормы вступят в силу 1 апреля 2021 года.

— Единая минимальная цена станет важным индикатором, который поможет выявлять нелегальную продукцию, по аналогии с алкогольным рынком. Для любого контролирующего органа определенная государством минимальная цена станет сигналом: все, что продается на рынке ниже этой цены, нелегально и должно быть изъято из оборота с соответствующим наказа-

нием — наложением штрафов и другими мерами. Это важная часть комплексного противодействия нелегальному рынку. Также необходимо добиться того, чтобы в полной мере заработали меры, которые ранее уже обсуждались с правительством и Государственной думой РФ. Речь идет о кратном повышении размеров административных штрафов за оборот нелегальной табачной продукции, создании реестра производственного оборудования, — подчеркивает Анна Бушлякова.

По словам Евгения Кафеева, добросовестный бизнес, реализующий качественные товары, с которых уплачены все налоги и сборы, в обязательном порядке должен поддерживаться: «Не может быть так, что ты платишь налоги, честно торгуешь, но при этом не можешь развиваться. Необходимо постоянно обсуждать со всеми заинтересованными сторонами, как минимизировать потери добросовестных предпринимателей».

— Работа по выявлению точек реализации нелегальной продукции должна быть системной, — считает уполномоченный по защите прав предпринимателей в Курганской области **Алексей Чуев**. — У нас есть опыт работы с МВД, ФНС по обращениям предпринимателей о фактах незаконной торговли. Мы готовы и дальше такие сведения обнародовать, быть посредниками между правоохранительными органами и легальным бизнесом, который не всегда готов идти с заявлением в полицию, опасаясь наступления последствий от таких действий со стороны нарушителей.

Рейтинг регионов

Что ждать от 2021 года? Есть обнадеживающие новости. Помимо маркировки, единой минимальной цены появился дополнительный инструмент против подпольного оборота — ограничение объема немаркированных табачных изделий, ввозимых в границы России, в т.ч. из ЕАЭС, а также перемещаемых по стране. Теперь для личных целей можно ввезти только 200 сигарет (10 пачек) или 250 граммов табака (законопроект был внесен в Госдуму еще в апреле 2019 года, после доработки вместе с правительством РФ его приняли в декабре 2020 года). «Объявленный лимит поможет переломить ситуацию, ведь до сих пор законодательство не регулировало, какой объем немаркированной табачной продукции может ввезти физическое лицо — два, десять блоков или больше. Роспотребнадзору теперь проще будет привлечь нарушителя к административной ответственности», — подчеркивает Александр Решетников.

В прошлом году было принято еще одно важное решение. Государственная комиссия по борьбе с незаконным оборотом промышленной продукции утвердила единую для всех регионов и федеральных ве-

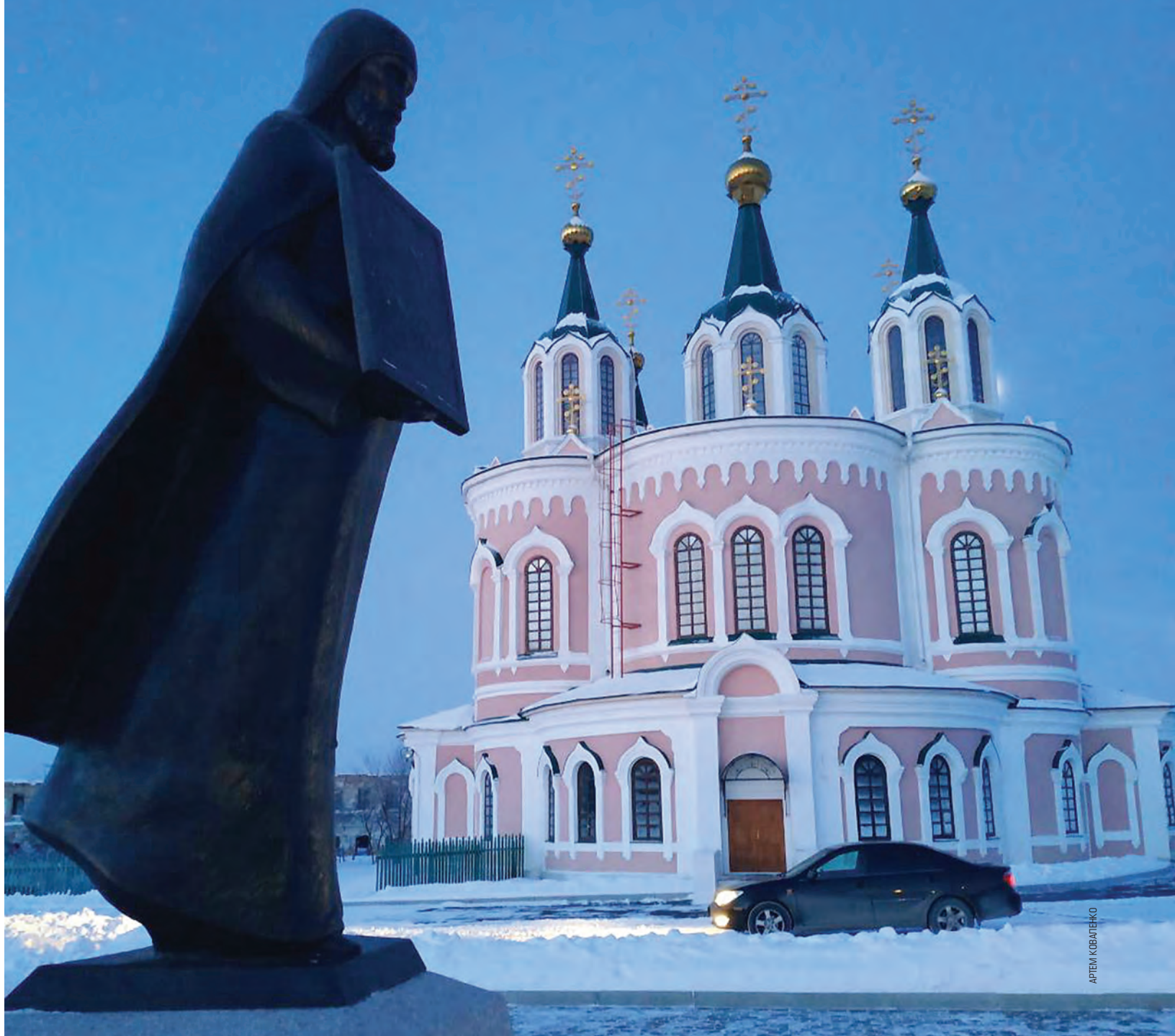
домств «Методику анализа состояния розничных рынков продаж табачной продукции в субъектах РФ». Методика разработана Минпромторгом РФ «для оценки основных показателей, характеризующих региональные рынки розничных продаж табачной продукции, а также их взаимосвязь с эффективностью работы уполномоченных органов исполнительной власти по контролю за розничными рынками табачной продукции и противодействию незаконному обороту табачной продукции в разрезе каждого субъекта РФ». Одним из результатов применения документа станет агрегированный рейтинг регионов.

— Эффективность работы по противодействию незаконному обороту табачной продукции будет оцениваться по 25 показателям, которые делаются на четыре большие группы. Первая группа — показатели, характеризующие рынок табачной продукции, включая объем незаконного оборота. Вторая — показатели по объемам ущерба бюджета РФ от неуплаты акцизов и НДС. Третья группа показателей поможет проанализировать результаты правоприменительной практики территориальных органов федеральных органов исполнительной власти субъектов федерации в сфере незаконного оборота табачной продукции. Четвертая группа — показатели, характеризующие результаты общественного контроля в сфере противодействия незаконному обороту табачной продукции, — рассказал директор Аналитической группы «Интро-Н» **Дмитрий Чудиновских**.

По его мнению, со временем методика окажет существенное влияние на комплексные рейтинги регионов и оценки деятельности губернаторов: «В частности, обсуждался вопрос о внесении показателей, связанных с нелегальным оборотом, в перечень показателей, на основании которых формируется Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата субъектов РФ. Это было бы справедливо, потому что сложно представить регион, создающий максимальные условия для экономического развития, в котором при этом процветает оборот нелегальной продукции».

Участники круглого стола едины во мнении — ослаблять усилия по борьбе с нелегальным оборотом табачного рынка нельзя, особенно на фоне роста акцизов: «Если в 2020 году минимальный акциз на одну пачку составлял 64 рубля 10 копеек, то в 2021-м он вырос до 76 рублей 92 копейки. То есть конкурировать с поставщиком дешевой нелегальной продукции будет еще сложнее, это серьезный вызов для всех».

Чтобы сохранить отвоеванные у нарушителей позиции, нужно консолидировать усилия надзорных органов, игроков рынка, общественности; продолжать работу над пакетом нормативных изменений по борьбе с рынком нелегальных сигарет. ■



АРТЕМ КОВАЛЕНКО

Курганская область

ЭТО НЕ ВОЛШЕБНОЙ ПАЛОЧКОЙ МАХАТЬ 20

Курганский губернатор меняет региональную экономику, воспитывает чиновников и воюет за медиков

СУБЛИМАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТА И ВРЕМЕНИ В РАМКАХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ 26

Что позволяет организовать производство в ТОСЭР, найти кадры и разругать конфликт с энергетиками

ОСНОВА ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ 28

В коронакризис экономику Зауралья поддержали обрабатывающий и агропромышленный секторы. На этапе восстановления регион может успешно опираться на несырьевой экспорт

Артем Коваленко

Это не волшебной палочкой махать

Курганский губернатор меняет региональную экономику, воспитывает чиновников и воюет за медиков

Одна из главных задач развития Курганской области в 2020 году — сокращение миграционной убыли населения. Для региона со сложной демографической ситуацией и серьезными экономическими амбициями это очень важно. Как удержать население? Нет ничего проще, если у вас уже имеются качественные медицина и образование, продвинутая городская инфраструктура, рабочие места и жилье. Но это очень сложно, если последние 30 лет вы не инвестировали в социальную сферу, развитие коммунальной и транспортной сети. Разрушенная инфраструктура — плохой помощник в решении задачи сохранения человеческого капитала. А именно эту задачу курганский губернатор **Вадим Шумков** год назад (избран в сентябре 2019 года) назвал в разговоре с «Э-У» ключевой для исполнительной и муниципальной власти.

Что изменилось за это время? По словам Вадима Шумкова, для соцсферы в регионе сделано столько, сколько не делалось за последние 25 лет:

— В самом Кургане практически каждая вторая школа или детский сад претерпели капитальный ремонт. Подобная картина по другим муниципалитетам. Отремонтировано более 200 социальных объектов образовательного профиля, это в десятки раз больше, чем делалось ранее. Сделан полный или частичный ремонт более 30 больниц и поликлиник. Установлено 32 новых ФАПа, получено 65 машин скорой помощи и медицинского оборудования на сумму более 2,5 млрд рублей. Поступает огромное количество нового оборудования — МРТ, КТ, УЗИ, ИВЛ, флюорографы стационарные и мобильные, рентгены стационарные и палатные. Проведен капитальный ремонт Курганской больницы скорой медицинской помощи, начаты ремонты областной клинической больницы, инфекционной и второй городской. В 2019 году введена взрослая поликлиника и в планах до 2023 года строительство детской поликлиники в Кургане, хирургического корпуса областного онкологического диспансера, акушерского корпуса Шадринской ЦРБ. В прошлом году отремонтированы все пять филиалов Курганской детской поликлиники. В рамках программы модернизации первичного звена здравоохранения на 2021 — 2025 годы запланированы модерни-



Вадим Шумков: «Вы не можете, имея доходность производства в 5 — 7%, строить завод на заемные деньги, привлекая под 10 — 12%, покупая при этом землю и платя за сети. Прежде всего потому что экономика — это всегда математика»

ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

зация и ремонт 157 объектов медицинских учреждений на общую сумму более 882 млн рублей. В 2021 году ремонт будет проведен в 70 объектах медицины.

О том, какие инструменты сегодня нужны региону для динамичного развития, мы говорим с Вадимом Шумковым.

— Вадим Михайлович, инвестиции в социалку — это главное, чтобы прекратить отток населения?

— Дело не только в выборе социальной сферы как цели для инвестиций. Нужно последовательно и целенаправленно менять ситуацию. Люди выбирают власть с одной целью — чтобы жить было лучше. Сделать это сложно, если территория деградировала тридцать лет. Это не волшебной палочкой махать — «раз и готово», это нужно делать поэтапно. Меня назначили в конце 2018 года, в 2019 году состоялись выборы. Были определены финансовые источники, привлечено дополнительное финансирование. Начались торги, а там как у всех — проблемы с готовностью заказчиков: модернизацией не занимались десятилетиями, большинство глав и уполномоченных органов не могли ни подготовить технические задания на ремонты, ни разместить их на торговых площадках. Хотя перед этим большинство было уверено, что именно отсутствие денег является главным тормозом развития. А уже

2020 год во многом стал переломным. Потому что у людей, которые раньше скептически относились ко всему происходящему, сложилось понимание, что регион меняется, и это не временное явление. Чтобы придать переменам необратимый характер, недостаточно сказать, что завтра будет по-другому, нужно, чтобы все происходящие изменения были системными, чтобы в них были задействованы все — власть, предприятия, люди на местах. Если вы видите, что в школе, в которую ходит ваш ребенок, меняют окна и кровлю, рядом с вашим домом строят дорогу, а в поликлинике, где вы лечитесь, появилось новое оборудование, — к вам приходит убеждение, что все эти перемены носят долгосрочный характер, и это делается для людей. Двести отремонтированных соцобъектов в 2019 — 2020 годах — много не только по масштабам Курганской области, это для любого региона очень большая цифра. Школы и детсады были в запущенном состоянии: стены в плесени, кровля дырявая, окна вываливались, внутри было холодно. Сегодня многие объекты благоустроены. И эта работа будет продолжаться постоянно, пока не приведем в надлежащее состояние все основные объекты.

С Газпромом подписана Программа развития газоснабжения и газификации области на 2021 — 2025 годы общим объемом

инвестиций почти 17,5 млрд рублей. В результате ее реализации Курганская область будет магистрально газифицирована вся: газ получают десять административных центров, ранее его не имевших, а также 116 населенных пунктов. Уровень газификации в целом вырастет на 11%, с 59% до 70%. Переведем школы, детсады, администрации, которые отапливались дровами и углем, на газ, сможем экономить на топливе. После завершения этой программы продолжим газификацию внутри населенных пунктов и сельских территорий.

Чиновники должны работать круглосуточно

— А дорог сколько построили?

— В 2019 году было отремонтировано и построено 300 километров, в 2020 году — уже 400. Мы очень планомерно занимаемся инфраструктурой. В Кургане полностью заменили уличное освещение, в Шадринске, Далматово завершим замену в этом году. Такие же процессы идут в остальных административных центрах. В городах началась плановая смена разбитых и ржавых остановок, распахнутых всем ветрам. В Далматово же и Каргаполье строим очистные сооружения, заканчивается проектирование новых очистных в Варгашах. В Кургане завершается канализование Восточного района. Проведен капитальный ремонт большого коллектора на улице Омской: он был бичом всех прилегающих территорий, топя их и уничтожая запахом. Начат ремонт подобного коллектора на улице Куйбышева. В ближайшем будущем начнем капитальный ремонт полуразрушенной городской КНС. И уже поэтапно входим в модернизацию городского водозабора 1938 года постройки. В Шадринске закончены городские канализационные очистные и первый этап очистных по воде. В этом году — второй. Завершено строительство водопровода в районных центрах Мокроусово и Половинское.

Реконструированы, по сути — построены, набережные в Кургане и Шадринске, небольшие набережные появились в Катайске и Петухово. Отремонтировано за счет госпрограммы 23 здания — памятники регионального значения, и эта работа также будет продолжена. В Далматово идет комплексное благоустройство центра города, инвестиции — 86 млн рублей. Реконструировали стадион за 46 млн рублей. В Кургане завершается реконструкция Центрального парка культуры и отдыха, городского сада. В Шадринске в три этапа классно благоустроим центральную аллею. В перспективе хотим развивать там туристическое направление — организовать автобусные туры из Екатеринбурга и Тюмени с осмотром основных достопримечательностей в формате туров выходного дня, запустить в этих городах мини-отели, кафе. Это новые рабочие места.

— Муниципальной власти приходится менять приоритеты, работать больше?

— Раньше можно было прийти на работу в девять утра, а уйти в пять вечера. С такого чиновника никто и ничего не спрашивал. Сейчас он должен работать 24 часа в сутки и быть доступен семь дней в неделю. Он всё должен успевать. И это большая работа над собой.

Ведется качественная перезагрузка органов местного самоуправления. Ранее свои администрации и думы были в каждом селе, в городе районного значения, в районе. И все это многообразие форм и органов слабо влияло на изменение жизни людей в лучшую сторону. Потому за полтора года резко снижено количество муниципальных «начальников» и уже пошла работа по созданию муниципальных округов. Это принципиально важно, чтобы они хозяйством занимались, светом, уборкой дорог, чтобы они, а не губернатор, отвечали на вопросы жителей о наличии воды, ремонте объектов и т.д. Это самый прямой вариант исполнения властных полномочий.

— Жители теперь знают, когда, где и что именно будет построено, отремонтировано?

— Мы стараемся планировать все основные работы. Начали с того, что подготовили трехлетнюю программу комплексного развития. Она связана с бюджетным планированием, национальными проектами. Что в нее вошло? Все объекты, которые мы поддержали деньгами нацпроектов, федеральных и региональных программ, крупных корпораций, частных инвесторов. В итоге мы можем вам показать в любом муниципалитете, что сделано в 2020 году и будет сделано в 2021 году. Планы на 2022 — 2023 годы тоже понятны, но они могут корректироваться в зависимости от объема бюджетных средств. Планы эти публичны, жители могут посмотреть, когда отремонтируют дорогу или школу. Это важно, потому что появляется предсказуемость. И исполнительная власть становится не бездельником или волшебником, а именно исполнительной — исполняя то, что спланировано. А когда есть понимание, что город или район будет меняться, то и уезжать из него не хочется. В 2020 году отток жителей трудоспособного возраста сократился, более того, люди потихоньку возвращаются.

— Работу они здесь найдут?

— Это в том числе вопрос донастройки системы коммуникаций подготовки и переподготовки кадров. Региональной экономике уже не хватает кадров. Для примера, многие подряды на ремонты и благоустройство мы просто не смогли законтрактовать, потому что объемы работ выросли в десятки раз. Да, у нас нет углеводородов, цветных металлов, крупных налоговых доноров, функций административного центра. Но у нас есть промышленность и аграрный сек-

тор. Потому нами выбран самый трудоемкий и самый долгосрочный, но единственно верный вариант — развивать промышленность и АПК. Будем двигаться путем максимального удешевления затрат инвесторов, создавая индустриальные парки. В течение трех лет мы планируем запустить семь индустриальных парков, из которых один уже практически завершен, три в стадии строительства, два начнем в этом году, а седьмой — в 2022-м. Когда предприятия начнут работать, будем помогать им со сбытом. Уже идут запуски новых производств. В первом парке — 23 новых предприятия начали выпускать продукцию. Второй пока строится, туда уже контрактуют оборудование для новых заводов. В третьем также резиденты готовятся к выходу весной на площадки. Несколько новых заводов стартуют на площадках вне индустриальных парков — мы поддерживаем их финансово и организационно. Металлообработка, машиностроение и приборостроение, переработка полимеров и фармацевтика. Всем предлагается субсидирование приобретаемого оборудования. Мы возвращаем до 50% его стоимости через компенсацию первого взноса по договорам лизинга. Нам нужно очень много новых заводов, чтобы вернуть регион в строку наиболее динамично развивающихся. И мы это сделаем в ближайшие несколько лет.

В агросекторе ситуация была еще тяжелее. поголовье КРС сократилось более чем в восемь раз, свиней — в шесть раз, было брошено много земли. Сформировали несколько новых видов господдержки, наполнили их деньгами. В первую очередь там, где идет речь о реализации инвестиционных проектов и создании новых рабочих мест. План по АПК — ежегодная реализация 100 аграрных проектов формата мини, не менее десяти среднетоварных и 15 проектов в переработке — выполняется. За два года ввели в оборот более 70 тыс. гектаров земли. В ряде районов впервые за много лет за землю пошла конкуренция. Мы предоставляем бесплатно до 100 га под свое хозяйство, в собственность, и до 1 га под свой дом. Даем субсидии, гранты и микрозаймы под 0,1%. На свой дом даем субсидию до 500 тыс. каждому, кто переселяется в сельскую местность. Сейчас изучаем дополнительные возможности стимулировать этот важнейший сектор. Только так можно перезапустить курганскую экономику в этих сферах.

Минусы в преимущества

— Подготовленная производственная площадка это хорошо, но мы с вами неоднократно говорили, что у нас очень дорогие деньги.

— Ставка в 10 — 12% — не для промышленности, исключение могут составлять только высокомаржинальные сектора. Вы не можете, имея доходность производства в 5 — 7%, строить завод на заемные

деньги, привлекаемые под 10 — 12%, покупая при этом землю и платя за сети. Экономика — это всегда математика. А здесь она на уровне арифметики. Завод создается 3 — 5 лет. Потому, взяв 60 — 80% средств от суммы проекта в кредит под 10 — 12% годовых, вы получаете следующую модель. Три года несете только расходы: оформление земли, технологические подключения, проектирование и строительство, закуп оборудования, наем персонала, выстраивание бытовой политики. На это сверху еще ложится 10 — 12% на обслуживание привлеченного кредита, плюс возврат части его «тела». Через три года вы запускаете завод, выводите на полную мощность, ищите покупателей, контрактируетесь. И в итоге, если вам повезло и бизнес доходный, вы получаете доход в 5 — 7% в год. При этом жестко конкурируя с Китаем и иным импортом. Где здесь арифметика? Ее нет. Потому просто предлагать льготные налоговые ставки, ничего больше не делая, не получится — никто не придет. Задача государства в такой ситуации — аккумулировать все ваши возможности и предложить инвестору пакетные условия, когда он не бежит с покупкой земли и подключением сетей, а получает это льготно или бесплатно. Когда он может взять льготно в аренду готовый цех или участок с уже подведенными сетями, получить возмещение на приобретаемое новое оборудование и вместе с местными СПО осуществлять подготовку или переподготовку персонала. Вот все это в пакете вместе с налоговыми льготами может сделать бизнес окупаемым при условии понятной процентной ставки.

Я не могу отвечать за кредитную политику для реального сектора, но то, что мы можем делать на месте, — делаем. Именно потому во всех трех ТОСЭР будут последовательно появляться индустриальные парки. В двух случаях, Варгаши и Далматово, это формат гринфилд, в Катайске, возможно, браунфилд. В Варгашах первый этап по созданию индустриального парка уже завершается: 10 гектаров с разведенными сетями (свет, газ) и дорогой мы закончим в первом полугодии этого года. А в 2022 году еще увеличим мощность очистных сооружений. Таким образом, в ближайшем будущем 27 гектаров там будут разбиты на участки со всеми необходимыми для строительства заводов сетями. И плюс к этому — налоговые льготы, наша финансовая поддержка и ориентированный на кадровые потребности предприятий колледж.

Такой же формат мы планируем отработать в Далматово. В Катайске пойдем путем реконструкции откровенно уставшего завода путем реконструкции и строительства цехов под создание новых производств. Так уже делаем в Кургане на трех площадках. Но эти планы не останавливают развитие производств: во всех трех муниципали-

За полтора года резко снижено количество муниципальных «начальников» и уже пошла работа по созданию муниципальных округов. Это принципиально важно, чтобы они хозяйством занимались, светом, уборкой дорог, чтобы они, а не губернатор, отвечали на вопросы жителей о наличии воды или ремонте объектов

тетах, где есть ТОСЭР, параллельно с планами по созданию индустриальных парков уже создаются новые производства на действующих площадях. Это заводы по пищевой, производству нефтегазового оборудования. То есть план — двигаться комплексно, задействуя уже имеющиеся площадки, а также создавая новые через стройку и реконструкцию. Главное — новые рабочие места.

— *ИТ-экономику будете развивать?*

— Конечно. Мы создаем в Кургане ИТ-колледж и ИТ-институт с общим объемом подготовки кадров более 1,5 тыс. человек и пакетом льготных условий для развития

ИТ-компаний: 1% ставка УСН и 1 рубль за кв. метр аренда офисов, плюс финансовая поддержка. За полтора года мы получили 119 новых субъектов предпринимательства в сфере ИТ. Для нашего региона — это практически прорыв. Потому вектор определен абсолютно правильно.

Мы также намерены развивать городскую экономику: общественное питание, ритейл, предприятия сферы услуг. Это налоги и комфортные рабочие места. Уже сейчас в микрорайоне Заозерный в разной стадии готовности реализация четырех проектов по созданию торгово-сервисных объектов. В итоге люди не будут в таком количестве уезжать в крупные города, чтобы удовлетворять свои потребности. А постепенно с этим будет уходить и признак заолустья.

— *Может быть, мишленовский ресторан открыть?*

— А кто будет потребителем такой услуги? Мы не можем только на туристов ориентироваться, тем более в текущих условиях. Многие коронные прежде проекты в городах дали минус. Простаивают объекты спортивные, досуговые, их приходится содержать за счет бюджета. Это не очень простая тема. Я по-другому мыслю: надо по одежке протягивать ножки. Главные потребители — местные жители. В следующем году закончим набережную в Кургане, сейчас ее протяженность — 3,2 км, позже достроим еще 700 метров. Будет прокат спортивного инвентаря, скутеры, самокаты, ролики. Сейчас убеждаем предпринимателей этим заняться. Завершим велодорожку, ее в этом году почти на 99% сделали, она упирается в только что введенную лыжную базу, где мы сейчас готовим освещение лыжероллерной трассы. С другой стороны — в центре города ЦПКиО, горсад и парк Молодежный с новым оснащением. На следующий год планируем делать набережную в районе жилого комплекса «Солнце-парк». Появится практически единая территория с прогулочными объектами, кафе, возможностью занятий спортом и рекреацией.

У Кургана своя ниша. Он не будет таким, как крупные города, но в этом и плюс. Пандемия показала, что далеко не всем уютно жить в больших городах, они не всегда комфортны и безопасны. И их невозможно сделать комфортными: там нет малоэтажки, нет такого количества скверов и парков, потому что все отдано под девелопмент. А человек — существо биологическое, ему все это нужно. Потому мы намерены вчерашние минусы Кургана планомерно переводить в его естественные преимущества. Просто надо этим заниматься, вкладывать деньги. Так что мы идем своим путем.

В Кургане продолжается модернизация аэропорта. В микрорайоне Заозерный, где в этом году начнется строительство большой детской поликлиники, начнем строить и новую школу на 1500 мест. Там же распо-

ложится восемь новых детских садов, часть из которых уже построена. В этом году там строим бассейн. Ввели новую большую красивую улицу, и от нее стартуем сразу строительством еще нескольких. А в привязке ко всей этой создаваемой инфраструктуре последовательно выводим на торги более 250 гектаров под жилую застройку. Наряду с приведением в порядок старой части города Курган будет планомерно превращаться в уютный, удобный для проживания и комфортный для работы город с нормальной инфраструктурой.

— **Как вы оцениваете состояние региональной экономики после «ковидного» года? Какие сектора пострадали в большей степени?**

— Нормально оцениваю. Если бы не приняли ряд мер опережающего развития федерального и регионального уровня (льготные кредиты, субсидии, общественные работы), было бы намного тяжелее и трагичнее. В целом изменение экономического цикла и смещение интереса в сторону реального сектора и ИТ нам на руку, потому что мы свои усилия последние год-полтора ориентируем в этих же направлениях.

Мы не отказались ни от одного проекта, не стали останавливать ни одно крупное предприятие. Мы довели до конца все программы развития, увеличили в полтора раза инвестиционную программу по ремонту школ и детских садов, чтобы дать дополнительные рабочие места. Пострадала в основном городская экономика, связанная со снижением платежеспособности и ограничением мобильности покупательских потоков. Курган в силу своих размеров в меньшей степени был зависим от этих сфер. Здесь не так много крупных торговых центров и услуг, ориентированных на разнотипного городского обывателя. Более того, год показал: болтовня про постиндустриальную экономику в стране, занимающей 1/7 часть суши, прекрасна, но бесполезна. Чтобы содержать и развивать такую территорию, нужно на порядок больше производств реального сектора и в промышленности, и в АПК. А это все как раз про Курган и Курганскую область. С учетом программы поддержки правительства РФ, подписанной в Кургане 25 февраля 2020 года, мы усиливаем это направление. Потому еще раз убедились — все делаем верно.

— **Как оцениваете уровень поддержки бизнеса во время пандемии?**

— В 2020 году были реализованы беспрецедентные для прежних возможностей региона меры поддержки экономики. Не считая поддержки АПК, мы направили на поддержку малого и среднего бизнеса 823 млн рублей. Это деньги федерального и регионального бюджетов. Для Курганской области это вообще небывалые цифры. Огромное количество предприятий получили поддержку впервые в жизни. Каждая субсидия



Вадим Шумков: «Вся болтовня про постиндустриальную экономику в стране, занимающей 1/7 часть суши, сама по себе прекрасна, но бесполезна. Чтобы содержать и развивать такую территорию, нужно на порядок больше производств реального сектора»

— это проект. Почти 70 микрозаймов выдали за 2020 год. А каждый микрозайм — это микропроект. Потому что мы в основном выдаем их только на проекты, которые предполагают реконструкции, строительство с созданием рабочих мест. В 2021 году будем продолжать: масштабное субсидирование приобретения нового оборудования и техники в промышленности и АПК, льготные микрозаймы, гранты, создание готовых цехов и площадок с сетями под новые производства, максимальная коррекция подготовки кадров под нужды реальной экономики.

— **Как региональная система здравоохранения справляется с пандемией?**

— Как все. Везде есть свои проблемы в этой части. Система здравоохранения Курганской области 2018 года и 2021 года — это уже две разные системы. Военные медики, прибывшие по нашему приглашению при поддержке Минздрава, отметили, что по препаратам регион подготовился очень хорошо — одна из лучших ситуаций. По оснащению необходимым оборудованием — хорошо. Мы разводили кислород в стационарах, создали огромное количество новых кислородных точек. Купили почти 150 ИВЛ, большое количество флюорографов. С учетом всех приобретений 2020 — 2021 годов у нас аппаратов КТ будет достаточно впервые за всю историю курганской медицины. Но есть другая задача — научить ими пользоваться. И с этим связана еще одна оценка: с внутренним управлением на уровне учреждений, умением и желанием самого персонала поворачиваться к людям лицом — не всегда очень хорошо. Основная масса медиков — ответственные и порядочные люди, преданные своему делу. Но, к сожалению, есть и те, кто вместо спасения жизни и здоровья людей посвящает себя чему-то другому.

Главный врач только называется врач, специфика его работы в первую очередь управленческая и включает в себя администрирование важнейших процессов. А этому мало кого учили. Например, была проблема с тестированием. Выяснилось, что тестов делали втрое больше, чем в среднем по РФ, но не всегда тем, кому они предписаны, а ответственные лица не позаботились о контрактации реагентов. Эти проблемы мы также разрешали вручную.

Направлений работы будет три. Утренними темпами будем модернизировать материально-техническую базу, заниматься дооснащением. Но самое главное — будем учить и управленческим компетенциям, и клиентоориентированности.

— **Как кадры будете привлекать?**

— Это самая болезненная тема. Мы относительно неплохо укомплектованы средним персоналом, но не хватает врачей. Штатная численность укомплектована только на 50%. Это следствие того, что в регионе у медиков не очень высокие заработные платы. Если здесь врач получает 45 — 55 тыс. рублей, то в ряде других субъектов — 150 — 250 тысяч. Разумеется, если врач профессиональный, крайне высоки риски, что он уедет туда, как только там появятся вакансии. Как остановить? Первое — для медиков вне очереди выделили субсидии на приобретение жилья, до 500 тыс. рублей. Это дополнительно к тому, что заявила федерация: земский фельдшер может рассчитывать на 0,75 — 1,5 млн рублей. Второе — 300 тыс. рублей подъемных для иногородних врачей и оплата жилья на первое время. Третье — выделение земельных участков. Мы делаем разовые выплаты, проводили конкурсы, но в целом проблему нужно решать на федеральном уровне. Предложения в этой части мы направили. Надеемся, нас услышат и поддержат. ■

КАК СОЗДАТЬ В ЗАУРАЛЬЕ ПРЕДПРИЯТИЕ МИРОВОГО УРОВНЯ



Грамотная оценка рынков сбыта, использование мер господдержки, постоянное тестирование новых решений и активное участие в отраслевых объединениях. Используя эти подходы, курганский предприниматель Сергей Доронин основал в регионе новое производство и вышел на экспортные рынки

Курганский завод по производству стальных шаровых кранов «Темпер» считается одним из успешных в регионе. Его владелец и генеральный директор **Сергей Доронин** построил с нуля производственный комплекс в 2014 году. В нашем интервью с Сергеем Дорониным мы анализируем факторы развития компании и перспективы отечественного рынка арматуры.

— Сергей Олегович, как вы пришли к идее основания производства стальных шаровых кранов?

— Мой предпринимательский опыт начался с организации продаж трубопроводной арматуры, я хорошо изучил рынок СНГ и Европы и однажды познакомился с финско-эстонским СП в Эстонии «TEMPER». Тогда это предприятие производило шаровые краны и металлоконструкции. Я увидел достойный европейский продукт, который будет по душе российскому потребителю, создал свою компанию в Санкт-Петербурге и начал поставлять шаровые краны на российский рынок. После кризиса 2008 года эстонские производители сделали акцент на металлоконструкции, посчитав сегмент шаровых кранов не интересным для себя, а у меня спрос уже был достаточно стабильный, я видел, что рынок есть, и предложил выкупить технологию изготовления у эстон-

ской компании, чтобы самому заняться производством кранов. Сам я родом из Кургана, и я просчитал, что организовать бизнес в Кургане выгоднее, чем в Санкт-Петербурге. Осенью 2014 года я нашел площадку, где сначала организовал сборку и затем закупил бывшее в использовании, а потом постепенно поставил новое оборудование для производства полного цикла с использованием российских материалов.

— Это же был кризис 2014 года. Как вы справились с множеством рисков?

— Вот именно кризис и помог на старте. Тогда резко выросли курсы доллара и евро, и для наших потребителей импорт стал менее выгоден. Многие согласились работать со мной на условиях предоплаты, поэтому я сначала принимал оплату за продукцию, потом ставил производство, искал оборудование, чтобы увеличивать возможности

— Какие еще источники инвестиций использовали?

— На старте нужно было около 50 млн рублей. У меня были на тот момент собственные средства, плюс доходы от продаж. Кроме того, очень помогло региональное правительство, я подготовил бизнес-план, защитил его в правительстве и получил поддержку в виде льгот по налогу на прибыль.

— Расчет на открытие производства в Кургане оправдался?

— Да. Во-первых, производственные площади здесь дешевле, уровень оплаты труда ниже, при этом географическое положение выгоднее, а для меня это было важно. Потому что я изначально рассчитывал поставлять продукцию по всей России, мне нужно было выстраивать правильную логистику. С этой точки зрения Москва и Санкт-Петербург проигрывают Кургану.

— Как рынок принял продукцию российского производителя?

— Мы каждый год прирастаем темпами от 20 до 40%. Сегодня мы продаем не только во все регионы России, но и в 18 стран мира, половина географии экспортных поставок приходится на страны СНГ, половина — на Евросоюз.

— С кем конкурируете и за счет чего?

— По объемам продаж среди сегмента отечественных производителей мы входим в тройку лидеров, по количеству проданных единиц — в пятерку. Сейчас в России создано порядка 10 — 12 производств, как отечественных, так и европейских производителей с разной степенью локализации. Мы, с одной стороны, можем обеспечить высокое качество продукции за счет европейских технологий, которые мы получили от эстонского производителя, с другой стороны, мы используем отечественное сырье и материалы, а это позволяет нам удерживать более низкую себестоимость и выигрывать по цене. Тем более что сейчас мы предприятие полного цикла, и это дает нам преимущества по срокам из-



Генеральный директор компании «Темпер» **Сергей Доронин:** «Я абсолютно точно уверен, что в России есть грамотные инженеры, конструкторы и мы можем производить любую продукцию сами»

готовления продукции в сравнении со сборочными производствами.

— А кто ваш потребитель? Какие сектора используют вашу продукцию?

— В основном нашу продукцию использует инфраструктура городского хозяйства — тепловые и газовые сети, стальные шаровые краны заменили широко распространенные когда-то задвижки, и давно зарекомендовали себя с точки зрения надежности и удобства в эксплуатации. Средний срок службы крана не менее 25 лет, и его не надо обслуживать.

— По вашему опыту, что нужно предпринимателю, чтобы организовать с нуля новое успешное производство в России?

— Я считаю, что нужно все время искать новые способы и методы, иногда приходится протестировать десяток решений и только одно сработает. Прежде всего это относится к рынкам сбыта, я уже через год после выпуска первой партии кранов начал поставки в Казахстан. А для этого можно и нужно использовать инструменты государственной поддержки. Они есть. Например, наш Курганский центр поддержки экспорта помог мне участвовать в международных выставках, а также сертифицировать продукцию. Во-вторых, на нашем рынке очень много значит репутация. Мне потребовался не один год, чтобы доказать свою надежность и гибкость. Для каких-то заказчиков я под ключ разрабатывал специфическую серию шаровых кранов, в частности для московских теплосетей.

И наконец, я считаю, очень важно выстраивать коммуникации и общение на своем рын-

ке. Я интуитивно понял, что нужно быть с коллегами рядом и поэтому присоединился к Курганскому территориально-отраслевому кластеру «Новые технологии арматуростроения». Это позволяет мне получить бесценный опыт и в то же время делиться своими знаниями. Лично мне в бизнесе помогло понимание рынка сбыта. Я подошел к созданию производства с богатым опытом в области продаж и маркетинга. И я готов эти знания передавать коллегам. Я основал свое производство, чтобы производить краны десятилетиями, и для меня важно иметь единомышленников, которые не живут сегодняшним днем. Таких же единомышленников и сейчас нахожу в общественном объединении «Деловая Россия».

— Какие общие отраслевые задачи решаются с помощью арматурного кластера?

— Прежде всего это продвижение продукции. И это работает. У меня, например, несколько лет не получалось убедить московских заказчиков приехать на завод, а вот на приглашение от лица кластера они откликнулись и к нам в Курган приехала большая делегация, которая посетила много заводов. Я считаю, что кластер занимает серьезные позиции на отраслевом рынке. Кроме того, общими усилиями мы снижаем некоторые издержки, например, участвуем в выставках на одном стенде и соответственно делим расходы на всех.

— Что мешает вам расти еще быстрее?

— С одной стороны, мы много слышим о политике импортозамещения, с другой стороны, государственные заказчики не всегда ставят в приоритет отечественных производителей. Иностранные компании с небольшим уровнем локализации производства ничем не лучше местных производителей, при этом они выполняют очень узкую функцию — осуществляют здесь конечную сборку продукции при минимальных издержках. Наша же компания обеспечивает не только рабочие места на своем производстве, у меня десятки российских партнеров в нашем регионе, которые обеспечены заказами в рамках технологической цепочки, а это означает, что наше производство в целом для экономики дает гораздо больший эффект.

— Распространенное больное место промышленности по всей стране — дефицит квалифицированных кадров. Как решаете эту проблему?

— Я давно принял решение, что кадры нужно воспитывать самому. Специалистов по продажам я точно могу выучить сам, главное — найти людей, у которых бы «горели глаза». Такой же подход мы применяем в части развития производственного персонала. У меня

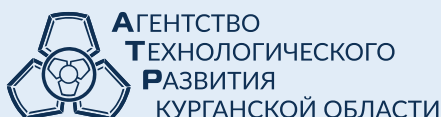
есть начальники цехов, которые приходили на завод разнорабочими. У кого было желание учиться, получили возможность для развития. Сейчас я хочу создавать на заводе кадровый резерв, чтобы заранее готовить людей на определенные позиции, передавать опыт. Так мы подготовимся к следующему этапу увеличения объемов производства.

— С чем связываете перспективы развития?

— Производство у нас новое, и, тем не менее, я считаю, что нет пределов совершенству, всегда есть над чем работать, и именно поэтому наше предприятие в прошлом году присоединилось к национальному проекту «Повышение производительности труда и повышение занятости». И дело даже не в технологиях, нужно как можно больше новых людей обучать новым методам. И конечно, я думаю над расширением производства. Я абсолютно точно уверен, что в России есть грамотные инженеры, конструкторы и мы можем производить любую продукцию сами: у меня же это получилось, китайская продукция уже не конкурент для меня, потому что их изделия дороже. Просто нужно идти небольшими шагами. В прошлом году я начал заниматься вопросом расширения мощностей и пришел к идее создания в Кургане индустриального парка. Я уже переговорил с коллегами из Межрегионального арматурного кластера и, как оказалось, есть предприятия, которые готовы прийти к нам в Курган, чтобы расширять производственные возможности. Создание новых производств на одной площадке будет выгодно всем, так как мы работаем в смежных секторах, и это даст в итоге синергетический эффект. Идея возникла как раз во время пандемии, я тогда решил не закрываться и не ждать, когда все пройдет, а, наоборот, действовать более активно, чтобы быстрее реализовать новое.

— Как председатель Курганского отделения общественной организации «Деловая Россия» как вы оцениваете предпринимательский климат Курганской области?

— На мой взгляд, у нас в Курганской области сформировался запрос на создание эффективной коммуникации между властью и бизнесом. У предпринимателей проблем много, об этом все говорят, но, чтобы их решить, нужно действовать сообща. Нужно научиться не только критиковать, но и предлагать власти решения, что-то менять вокруг, давать свои конкретные предложения, свою оценку действий правительства по улучшению условий ведения бизнеса в нашем регионе. Правительство у нас сейчас конструктивное, и я уверен, что, если позиция будет консолидирована, мнение бизнеса будет услышано.



Курганский
Территориально-
Отраслевой Кластер
**НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
АРМАТУРОСТРОЕНИЯ**

Артем Коваленко

Сублимация интеллекта и времени в рамках технологической культуры

Что позволяет организовать производство в ТОСЭР, найти кадры и разрулить конфликт с энергетиками

В 2021 году «Завод ВСП» — резидент ТОСЭР «Варгаши» (Курганская область) — увеличит производственные мощности в два раза. Предприятие специализируется на выпуске сборных комплектов арматуры для нефтегазового комплекса, было создано в апреле 2019 года. Новое производство подарило вторую жизнь цехам бывшего завода железобетонных изделий, который прекратил существование из-за банкротства. Ключевые потребители нового завода — ЛУКОЙл и «Газпром нефть». Объем инвестиций — 92 млн рублей, до 2025 года — 135 миллионов. Сейчас здесь ремонтируют помещения, закупают оборудование и подбирают персонал. Предприятие пользуется всеми налоговыми льготами и мерами поддержки, которые действуют на территории региона. В течение первых пяти лет налог на прибыль для него в региональной части составляет 5%, вторых — 10%. Есть освобождение от уплаты земельного и имущественного налогов в течение десяти лет, возмещение затрат первоначального взноса по лизингу оборудования на сумму в 10 млн рублей.

20 января завод посетил курганский губернатор **Вадим Шумков**, оценил его как «очень высокотехнологичное производство»: «Здесь будет образовательный центр, рекреационная часть и достойные условия труда, передовое оборудование. Пока заработал только первый цех. Готовятся запустить второй цех до конца года. Здесь рядом, буквально километр по прямой — индустриальный парк, где мы тоже ожидаем появления нескольких новых заводов. Это будущее Варгашей, Варгашинского района и Курганской области».

Почему собственники запустили производство именно в этом регионе и как собираются его развивать, нам рассказали топ-менеджеры «Завода ВСП» — директор **Николай Кочарин** и директор по развитию **Дмитрий Бакиров**.

Николай Кочарин:
«Они пришли и решили наши проблемы»

— Сейчас на заводе работает один из цехов площадью более 800 кв. метров.

Здесь люди нацелены на оптимизацию. Все время

В 2021 году в эксплуатацию будет введен второй цех. Раньше это здание принадлежало предприятию строительной отрасли, которое обанкротилось, постепенно помещения разрушились. Уже после приобретения зданий мы обратились к экспертам, и они показали, что здание от процедур банкротств пострадало больше, в итоге затраты на капитальный ремонт оказались несколько выше, чем мы рассчитывали при первоначальном осмотре. На ремонт ушло около 25 млн рублей. Сумма приличная. Единственный плюс — мы выиграли по скорости запуска проекта. Меньше было вопросов по согласованию: документация на проектные работы отличается от документации на капремонт. Но еще не все восстановлено. Сделаны работы по кровле, полы, завезены коммуникации.

— Если здание кому-то принадлежало, коммуникации должны были быть?

— В поселке Варгаши, как я понял, когда-то давно была канализация, но сейчас ее нет. Во время череды банкротств канализация куда-то испарилась... Нам пришлось заниматься и другими коммуникациями. Там, конечно, было подведено электричество, но это не те мощности, на которых можно было бы организовывать производство. Мы получали новые технические условия, согласовывали проект по электроснабжению, выполнили все требования по техническим условиям. Этот путь занимает немало времени, но мы по нему прошли.

— А на рынке нефтяного оборудования вы давно присутствуете?

— Компания стартовала, уже имея рынок сбыта.

— Конкуренты есть?

— Основной конкурент — Китай, он уверенно пытается занять этот рынок. Если не развивать производство, то это вопрос времени. Надо заниматься улучшением технологий и использовать все возможности, чтобы при хорошем качестве была конкурентная цена. Мы ищем новые решения, патентуем их. Помогут ли эти патенты, сказать сложно: практика законодательства у нас очень разнообразна. Плюс у китайских производителей мощнейшая поддержка со стороны государства.

— Вы имеете в виду финансовую помощь?

— Как создан инвестиционный климат в Китае? Там ведется планомерная работа по поиску рынков для инвестиций. Если принимается решение, что инвестиции будут эффективны, их «оформляют» на частные компании в форме беспроцентного кредита. Если компания выполнила нормативы, кредит просто списывают. Такая политика ставит китайские компании в доминирующее положение, они могут спокойно предлагать товар покупателям по более низкой цене. Не думаю, что у них конструкторы и предлагаемые ими технические решения лучше, хотя технологии в КНР очень серьезно развиваются, поэтому ставку они будут делать именно на демпинг. Мы в таких условиях решаем задачи конкурентоспособности, чтобы выстоять, когда они начнут осваивать рынок.

— Российских конкурентов не боитесь?

— Они работают с нами в одинаковых условиях. Преимуществ у них нет. Здесь честная конкуренция, где главный критерий — качество продукции.

— А как вы ЛУКОЙлом и «Газпром нефтью» законтрактовались?

— Мы проходили стандартную процедуру регистрации на тендерных площадках и т.д. К нам приезжали аудиторы, смотрели производство, делали заключения, а дальше компании принимали решения, покупать у нас или не покупать.

— А когда вы начали производство?

— В марте 2020 года.

— А что из себя такой комплект представляет?

— Что такое запорная арматура? Она нуж-

на, чтобы контролировать потоки транспортируемого вещества в трубопроводных конструкциях и системах. Позволяет отключать, распределять поток, регулируя различные параметры: давление, напор или температуру. Может монтироваться на трубопроводы, емкости и другие агрегаты. Мы делаем часть комплектующих вместе с корпусом и отправляем заказчику, конечный потребитель уже на месте такой комплект собирает и эксплуатирует. К такой продукции предъявляются очень высокие требования. Главный критерий — надежность. Если мы говорим о типовых условиях, срок эксплуатации арматуры составляет до 15 лет.

— **Весь объем произведенной продукции реализуете?**

— Объем заказов согласован. Поэтому все продаем, конечно.

— **Вы планируете расширять производство — какую еще продукцию будете производить?**

— Готовые сборные единицы. Дооснащаем производство стендами для испытаний, в том числе гидротестирования, что позволит нам проверять изделия.

— **Где берете для производства необходимые материалы?**

— Металл покупаем на рынке. Есть несколько поставщиков в Кургане, Перми, Челябинске. Материал разнородный: нержавейка, черный металл.

— **Вы сразу остановились на Курганской области?**

— Рассматривали несколько вариантов для создания производства, в том числе изучали площадки в Челябинске, Тюмени.

— **Разве Тюмень не ближе к вашим заказчикам?**

— Инвестиционный климат в Курганской области оказался более благоприятным. Мы ощущаем мощную поддержку со стороны Фонда «Инвестиционное агентство Курганской области» (создан в 2018 году). При возникновении трений, например, с энергетиками, можем рассчитывать на помощь фонда. Они активно отстаивают наши интересы и решают проблемы.

— **Какие могут быть проблемы у компании, которая сознательно выбрала регион для строительства площадки?**

— На этапе сдачи проекта по электрообеспечению завода энергетики отказались его принимать. Хотя проект был ими согласован. Причина отказа непонятна. Вопрос удалось снять только при поддержке Инвестагентства и заместителя губернатора. Они решили нашу проблему. В Китае, например, таких барьеров нет. Там за пару недель вас подключат. У нас вы только ответа ждать будете в течение этого времени.

— **С прибылью закончили 2020 год?**

— Да. Затраты на капитальный ремонт были чуть меньше, чем мы думали, а объем выпуска чуть больше.

— **Где кадры берете?**



ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

«Завод ВСП» — один из первых резидентов территории социально-экономического развития «Варгаши» — расширяет производство

— Это одна из самых серьезных проблем, но она решаема. Мы планируем реализовать образовательный проект. На одном из этажей административно-бытового корпуса будем проводить факультативную подготовку по таким предметам, как физика, математика, химия, чтобы школьники нацеливались на университет, а потом применяли знания на практике.

— **Какие гарантии, что они вернуться?**

— Нет гарантий. Но детей-то надо учить. Осенью мы проводили переговоры о целевом обучении в вузах. Это трехсторонний договор, согласно которому студент после завершения обучения должен отработать в компании определенный период времени. За его образование платит государство. Мы обеспечиваем практические занятия. Я предложил исключить из договора пункт об обязательной отработке. Представьте, если выпускник соберется учиться в магистратуре, а тут надо отрабатывать. Мы не хотим препятствовать его дальнейшему развитию.

— **Исключили этот пункт?**

— Нет. Оказывается, это невозможно. Есть федеральные правила.

— **А преподавателей где будете брать для образовательных курсов?**

— Преподавателей планируем привлекать из Курганского государственного университета. Хотели подключить учителей варгашинской школы, оплатит разработку учебных программ с последующим ведением занятий. Но, как оказалось, учителя перегружены. Мы руки не опускаем. Будем готовить преподавателей. Есть такой запрос со стороны техникумов. Мы готовы сотрудничать со всеми, кто заинтересован в подготовке кадров — образовательными организациями, резидентами ТОСЭР, вообще с любыми компаниями.

— **Сколько сейчас человек живет в поселке?**

— В Варгашах 10 тыс. человек населе-

ния. Сколько из них ездит на вахту в Курган, в северные регионы, я не знаю, у меня нет таких цифр.

— **Дети есть?**

— Есть, причем неплохие. Им нужно дать возможность для развития.

— **А сколько человек на заводе работает?**

— 25. Мы бы взяли еще десять, нужны конструкторы и технологи. Нам звонят из центра занятости и предлагают шоферов, разнорабочих, сторожей. Технологиов — нет... Варгаши — замечательное место, есть озеро, лес. И сюда люди поедут, в том числе специалисты, дайте время.

Дмитрий Бакиров: «Индустриальная культура и среда для развития»

— Главный плюс Курганской области — это люди: профессионалы, которые не боятся работать руками. В советское время здесь «ковались» кадры — специалисты высшего, среднего и первичного технического звена. Если властью и бизнесом будут созданы благоприятные условия, здесь в достаточно короткий промежуток времени можно с помощью образовательных учреждений сформировать целый класс людей, которые займут квалифицированные рабочие места. В чем минус этой территории? Людям в последние пару десятков лет говорили: «Не нравится? Валите отсюда». И люди поехали по вахтам, теряя квалификацию.

— **Вахтовиков можно вернуть домой. И работу предоставить.**

— Работа есть, да. А вахта — это социальный бич на самом деле. Люди вынуждены отрываться от дома, семьи, у людей меняется сознание. Это неправильно. Вопрос в том, смогут ли они переквалифицироваться. Увы, но многие из них выполняли простейшие функции и практически деградировали. Наша задача — показать молодежи, что они

могут работать дома в технологически продвинутой компании. Им не надо на Север ехать, они могут свою жизнь дома устроить. Я долго работал в Германии и прекрасно понимаю, как может быть устроена жизнь в небольших городах, поселках, где расположены производственные мощности. Там вокруг предприятий виноградники растут, кругом сады яблоневые. Почему мы не можем также сделать?

— *Не в Германии живем.*

— Ну и что. Нет ничего невозможного. У Курганской области есть вся необходимая инженерная, транспортная и индустриальная инфраструктура. Здесь колоссальное количество площадей, которые стоят на порядок дешевле, чем в Екатеринбурге или Челябинске, например. Такой объект, какой мы купили в Варгашах вместе с земельным участком в 1,8 га, в Челябинске стоит значительно дороже, в таком же состоянии. Не потому что он лучше, а потому что там земля существенно дороже. С точки зрения логистики Курганская область ничем не отличается, допустим, от Тюменской или Свердловской областей. Здесь проще достучаться до власти. Здесь существует индустриальная культура — сублимация интеллекта и времени на определенной территории в рамках технологической культуры. Это очень важно. И здесь она позитивна. Здесь было придумано очень много различных технологических решений или направлений. Это армирование, автомобилестроение, химическое машиностроение, строительство дорожных машин. Здесь люди нацелены на оптимизацию. Все время. А еще здесь жилье дешевле.

— *А интернет дороже.*

— Это правда. Здесь самые высокие тарифы. Мы платим 6,2 тыс. рублей с НДС за десять мегабит. В Челябинске — 5,1 тысячи за 350 мегабит, в Ижевске — 2,4 тыс. рублей за 600 мегабит. А интернет — очень важно. Это по большому счету отсутствие возможности у местного населения представлять себе мир иным. Нормальные коммуникации — это про людей, про конкурентоспособность, про бизнес. В Шанхае, например, вы не найдете ни в одном кафе, ни в одном ресторане или гостинице платный интернет. При этом компании, которые содержат эти заведения, за него не платят, например. За него платит государство. Оно создает среду для развития. Нужно создать комфортные условия для жизни и работы.

— *Почему Варгаша, а не Курган?*

— Для создания производств оптимально подходят именно малые города. Именно здесь при помощи местных властей, образовательных учреждений можно создать локальную точку, где люди и площадки будут специализироваться на каком-то фундаментальном знании — энергетика, электрика, механика, металлургия. Здесь это сделать проще, чем в крупной агломерации. ■

Сергей Заякин, Ирина Перечнева

Основа для восстановления

В коронакризис экономику Зауралья поддержали обрабатывающий и агропромышленный секторы. На этапе восстановления регион может успешно опираться на несырьевой экспорт

Траектория прохождения острой фазы коронакризиса в Курганской области в полной мере обусловлена структурной спецификой ее экономики. Ограничения в значительно меньшей степени затронули обрабатывающий сектор, а поскольку доля обработки в регионе существенна, он отреагировал на внешние факторы с относительно меньшими потерями. По итогам 11 месяцев 2020 года объем промышленного производства Зауралья сократился на 5,5% (везде данные к соответствующему периоду 2019 года, если не указано иное), в целом по России — на 3%. Годом ранее курганская промышленность показывала темпы роста выше общероссийских: в 2019-м индекс промпроизводства составил 105,3% против 103,4% в целом по стране.

Основной вклад в ухудшение статистики 2020 года внесла добыча, однако падение выпуска (0,7%) в Зауралье оказалось меньше, чем в целом по стране (6,8%). Экономике региона поддержали предприятия обрабатывающего сектора, которые и составляют ее основу. Промышленный выпуск в обработке вырос на 2,9%, в то время как в целом по стране — только на 1,1%. Лучше других чувствовали себя производители неметаллической минеральной продукции (рост выпуска в 1,8 раза), бумаги и бумажных изделий (в 1,6 раза), лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (в 1,5 раза).

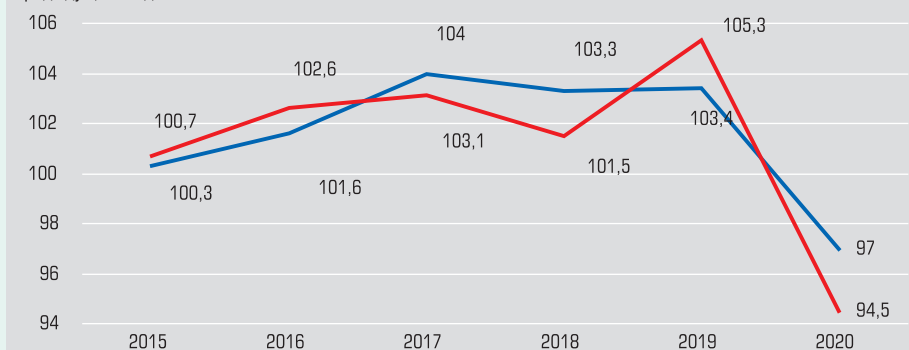
По доступным данным, а пока статистика есть не по всем отраслям промышленности, ведущую роль в структуре отгрузки обрабатывающей промышленности Курганской области сохранило производство готовых металлических изделий (исключая машины и оборудование): на предприятия этого сектора приходится 22,5% совокупной отгрузки обработки. На второй позиции — производство пищевых продуктов: 21,5%.

Другая важная по значимости отрасль региональной экономики — аграрная — продемонстрировала устойчивость к внешним вызовам, не порадовали только итоги уборочной кампании. Курганские аграрии за 11 месяцев 2020 года вырастили скота и птицы на убой 59,5 тыс. тонн в живом весе (здесь и далее учет по хозяйствам всех категорий), что на 0,4% больше прошлогоднего показателя. Суммарные надои молока несущественно сократились (на 2,4% до 180,2 тыс. тонн), производство яиц выросло (на 0,3% до 87,8 млн штук). А вот урожай зерна и зернобобовых упал на 19,6% до 1,4 млн тонн, урожай картофеля — на 20,6% до 159,6 тыс. тонн, прочих овощей — на 19,8% до 77,4 тыс. тонн.

Закрытие внешних границ во время локдауна отразилось на статистике внешнеэкономической детальности. В январе — ноябре 2020 года внешнеторговый оборот области составил 242 млн долларов, что 30% меньше показателя аналогичного периода 2019 года. Объем экспорта сжался на 49% до 120,3 млн долларов, импорт, напротив, вырос на 11,4% до 121,7 млн долларов. Внеш-

По итогам 11 месяцев 2020 года индекс промпроизводства зафиксирован на самом низком уровне среди аналогичных показателей последних лет

Индекс промышленного производства в январе — ноябре соответствующего года, % к аналогичному периоду предыдущего года



Источник: Росстат

В будущее смотрим с оптимизмом

У Курганской области есть четкий посыл на развитие, считает глава комитета по экономической политике Курганской областной думы, председатель правления Банка Кетовский **Евгений Кафеев**



— **Евгений Уралович, какое, по вашей оценке, влияние ковидный кризис оказал на промышленность области?**

— Произошел спад производства, как и по всей стране. Крупные предприятия не останавливались, продолжали работать даже в апреле — мае с соблюдением мер безопасности. Тем не менее некоторые производители пострадали из-за того, что была прекращена поставка комплектующих. Например, по этой причине не были загружены «Курганские прицепы». В ряде регионов они не могли торговать продукцией, потому что их салоны были закрыты. Все это сказалось на общих результатах работы.

— **Как чувствует себя ключевая для региона машиностроительная отрасль?**

— По этому сектору падение не является глобальным. Крупнейший игрок — Курганмашзавод — оказывает огромное влияние на статистику, и в 2020 году это оборонное предприятие чувство-

вало себя неплохо. Но даже если смотреть на отрасль без него, мы видим, что предприятия справились. Так, с плюсом сработали Варгашинский завод противопожарного и специального оборудования, НПО «Курганприбор», Кургандормаш. Это предприятия, которые вовремя спрогнозировали, как будет развиваться ситуация, и смогли перестроиться.

— **Как вы оцениваете работу МСП?**

— Можно судить по собираемости налогов по упрощенной системе налогообложения: в 2020 году сумма составила около 1,2 млрд рублей, в прошлом году — 1,7 миллиарда. Это существенное сокращение для Курганской области. Причин несколько: и налоговые каникулы для пострадавших отраслей, и последствия введенных ограничений.

— **Какие меры поддержки МСП стали наиболее актуальными?**

— Три важных момента — беспроцентные кредиты на зарплату, налоговые каникулы, безвоз-

мездные субсидии. За свой 24-летний опыт руководителя банка я еще не видел, чтобы поддержка оказывалась так оперативно. Это пример того, как должна работать государственная машина — от принятия решения до получения денежных средств. Мы общались с предпринимателями на эту тему. Для них одним из важнейших инструментов стал беспроцентный кредит на зарплату.

— **Для Банка «Кетовский» как закончился 2020 год?**

— 2020 год мы прошли неплохо. Мы — банк для сельхозпроизводителей и малого бизнеса. Наши клиенты работали и развивались, несмотря на коронавирус. Тем клиентам, а их немного у нас, которые потеряли в доходах (общепит, гостиничный бизнес, сфера услуг), предоставили отсрочки и снизили платежи. У нас есть кредитно-кассовые офисы в Санкт-Петербурге, которые занимаются в том числе системами быстрого перевода, так вот они сработали хуже, чем в 2019 году. Главная причина — закрытие границ. Но уверен, что ситуация будет меняться.

Мы с оптимизмом смотрим в будущее, у Курганской области есть четкий посыл на развитие. Регион преобразуется: улучшаются деловой климат, городская среда, появляются новые производства.

Подготовил Артем Коваленко

В структуре экспорта Курганской области преобладал несырьевой экспорт

Структура экспорта/импорта, % от совокупного объема экспорта/импорта



Источник: Федеральная таможенная служба

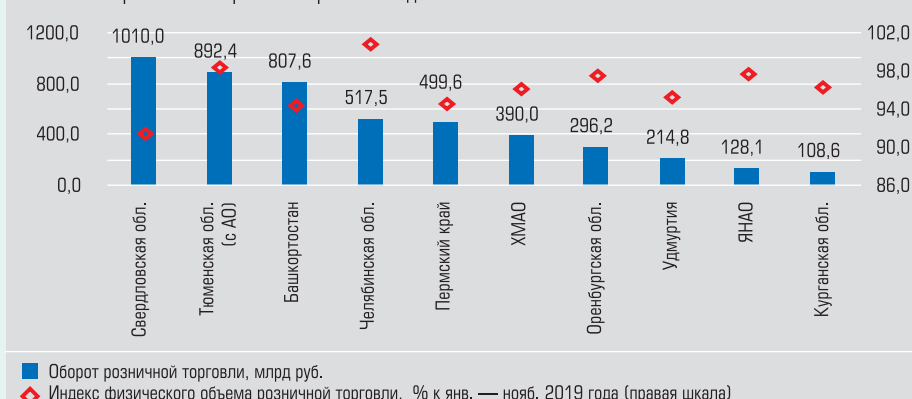
ров. Внешнеторговое сальдо — 1,5 млн долларов не в пользу Курганской области, годом ранее оно было положительным и равнялось 127,5 млн долларов.

Ведущим внешнеторговым партнером Зауралья является Казахстан, доля этой страны в суммарном экспорте Курганской области составила по итогам прошлого года 39,8% или 47,9 млн долларов. На страны дальнего зарубежья приходится 36,8% экспортных поставок, лидирующие позиции здесь занимает Китай. В прошлом году компании региона поставили в Поднебесную продукции на 8,8 млн долларов, что составляет 7,31% суммарного экспорта области.

В структуре внешних поставок Курганской области преобладает несырьевой

Сфера потребительского рынка Зауралья 11 месяцев прошлого года завершила в упадке

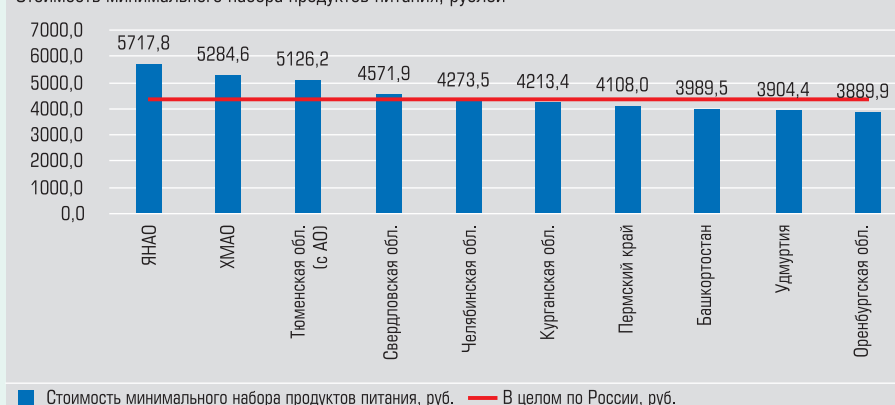
Розничная торговля в январе — ноябре 2020 года



Источник: Росстат

В Зауралье стоимость минимального набора продуктов питания была ниже общероссийского значения

Стоимость минимального набора продуктов питания, рублей



Источник: Росстат

Ключ к экономическому росту

Потенциал развития экономики Курганской области связан с повышением уровня предпринимательской и инвестиционной активности, считает генеральный директор Инвестиционного агентства Курганской области **Анна Агафонова**

— В Курганской области созданы организации инфраструктуры поддержки бизнеса на базе Фонда «Инвестиционное агентство Курганской области», оказывающего содействие в обеспечении доступа субъектов предпринимательства к мерам финансовой и нефинансовой государственной поддержки. В рамках единого окна выполняются функции административного сопровождения инвестиционных проектов, начиная от стадии зарождения идеи, подбора земельного участка, мер государственной поддержки и источников финансирования до реализации проекта.

Как результат проводимой работы, за 2020 год на территории Курганской области уже реализовано 100 инвестиционных проектов, вложено 53 млрд рублей, создано 1400 рабочих мест. На текущий момент реализуется 486 проектов на общую сумму 65,8 млрд рублей с созданием 7200 рабочих мест.

С целью реализации инвестиционных проектов и обновления производственных фондов предприятия активно пользуются финансовыми мерами поддержки бизнеса. Самой востребованной из них является возмещение денежных средств на первоначальный взнос по договору лизинга в сумме до 50 млн рублей. По итогам 2020 года возмещено 408 млн рублей, этой услугой воспользовались 105 предприятий.

Не уступает в значимости и предоставление займов бизнесу. Условия займов нашей продуктовой линейки сегодня — одни из лучших в стране. Сейчас предприниматели региона могут получить заемные ресурсы по ставке 0,1% годовых. Предприниматели

используют эти средства на приобретение оборудования, спецтехники, строительство и реконструкцию зданий, обновление фасадов. По итогам прошлого года выдано займов на сумму свыше 175 млн рублей, 94% займов выдано на инвестиционные цели.

Ряд компаний успешно сотрудничают с банками, готовыми поддерживать клиентов кредитными ресурсами, но не у всех хватает имущества для предоставления банку обеспечения. В этом случае наши предприниматели используют инструменты Гарантийного фонда. По итогам 2020 года объем выданных поручительств вырос в два раза до 95 млн рублей. Благодаря данной форме поддержки в 2020 году предприниматели привлекли на развитие бизнеса более 297 млн рублей кредитных ресурсов.

Как показывает практика, бизнесу нужны не только финансовые меры поддержки, но и новые знания, компетенции. Эту потребность бизнеса мы закрываем через образовательные программы Центра поддержки предпринимательства и Центра поддержки экспорта Курганской области. 2020 год продемонстрировал высокий спрос на направления, связанные с электронной коммерцией, интернет-маркетингом, франчайзингом — на то, что продиктовано современными реалиями. Особенно важны знания для тех, кто пробует свои силы на внешних рынках. Для экспортоориентированных предприятий Фондом проведен ряд тематических, узкоспециальных мероприятий, которые раскрыли экспортный потенциал курганского бизнеса, в результате чего в 2020 году было заключено в 1,5 раза больше экспортных кон-



трактов по сравнению с предыдущим периодом на общую сумму 3,7 млн долларов США.

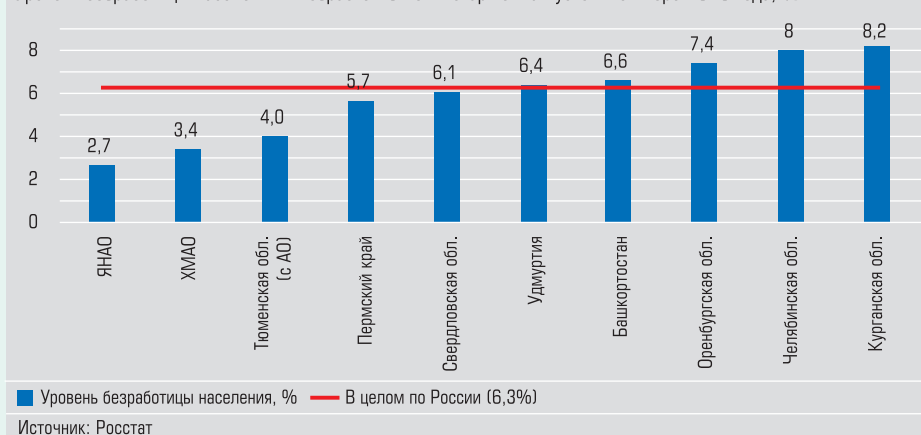
На этот год у нас большие планы по развитию предпринимательской и инвестиционной активности в регионе. Благодаря индивидуальной программе социально-экономического развития Курганской области дополнительные финансовые потоки будут направлены на такие меры поддержки, как субсидирование первоначального взноса по договорам лизинга оборудования и предоставления микрозаймов. До конца 2024 года данной программой предусмотрено выделение денежных средств на перечисленные выше меры поддержки в размере 3,6 млрд рублей.

Уже имеющиеся инструменты развития будем дополнять новыми для оказания реальной помощи в решении различных проблем и поддержки бизнеса.

Подготовила Ирина Перечнева

Без работы сидели 29,9 тыс. жителей Зауралья

Уровень безработицы населения в возрасте 15 лет и старше в августе — октябре 2020 года, %



экспорт, и это создает основу для посткризисного восстановления. По итогам 11 месяцев прошлого года на продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) пришлось 22,1% совокупного экспорта (26,6 млн долларов), доля поставок машин, оборудования и транспортных средств — 21,8% совокупного экспорта (26,3 млн долларов). Довольно успешно по-

зиции на внешних рынках удерживают курганские аграрии. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья вырос на 17,2%.

Негативное влияние нынешний кризис оказал на сектор строительства региона, особенно жилищного. Ввод жилья сократился по итогам 11 месяцев на 4,1% до

200,8 тыс. квадратных метров, в то время как в целом по стране он вырос на 1,4%.

Из-за ковидных ограничений более всего пострадал потребительский сектор, и Зауралье не исключение. Оборот предприятий розничной торговли региона в январе — ноябре прошлого года составил 108,6 млрд рублей, в физическом выражении он сократился на 3,8%, при этом в целом по России еще больше — на 4,1%. В пересчете на душу населения оборот курганской розницы в январе — ноябре составил 131,3 тыс. рублей, и это самый низкий показатель в макрорегионе Урал и Западная Сибирь. Объем платных услуг населению в физическом выражении упал на 18,4%, в целом по стране — на 17,7%.

Ощутимо влияние кризиса и на уровень занятости населения. В августе — октябре прошлого года уровень регистрируемой безработицы в Курганской области составил 8,2% от общего числа трудоспособного населения в возрасте старше 15 лет, и это выше общероссийского (6,3%). Всего без работы сидели 29,9 тыс. жителей области, что почти на 10% больше, чем годом ранее.



Фото недели

Самый широкий резонанс в первой половине января получили снос в центре Екатеринбурга здания Уральского областного промышленно-экономического и кооперативного техникума (Промэкз; построено в 1929 году в стиле раннего конструктивизма; принадлежит строительной корпорации «Маяк» **Владимира Конькова**) и планы корпорации построить на этом месте две 25-этажные жилые высотки.

Официальной причиной сноса памятника конструктивизма было названо плохое состояние здания. Снос начался 4 января. 10 января нештатно обрушилась одна из стен, оказались повреждены стоящий рядом киоск, забор-ограждение, часть проводов, засыпана проезжая часть на Декабристов. 11 января активисты, выступающие против сноса, направили письмо с подписями горожан министру строительства Свердловской области **Михаилу Волкову** и полпреду президента в УрФО **Владимиру Якушеву**: они просили дать правовую оценку сносу здания и инициировать разработку регламентов застройки Екатеринбурга, соответствующих стандарту ком-

плексного развития территорий. Приостановить работы на объекте рекомендовала и мэрия Екатеринбурга.

На этом проблемы не закончились. О том, что строительство 25-этажных зданий на Декабристов — Белинского может привести к отключению телевидения в Екатеринбурге, сообщил в письме к губернатору Свердловской области **Евгению Куйвашеву** генеральный директор ФГУП РТРС **Андрей Романченко**: «Указанная территория входит в зону ограничения передающего радиотехнического объекта РТРС — телебашни, расположенной с 1950 года по адресу Луначарского, 212, которая в настоящее время является основным и единственным объектом связи, обеспечивающим бесплатное и общедоступное эфирное телевизионное и радиовещание с охватом 1,8 млн человек. <...> Телебашня обеспечивает трансляцию 23 общедоступных телерадиоканалов в цифровом формате и 26 региональных радиостанций. Кроме того, она передает экстренные сигналы и оповещения об угрозе ЧС».

Кроме того, квартал Декабристов — Белинского в центральной части города рядом

с парком имени Павлика Морозова относится к зоне общественно-деловой застройки местного значения Ц-2. По Правилам землепользования и застройки, утвержденным городской думой в редакции от 22.12.2020, «внешний вид здания, строения, сооружения, расположенного в территориальной зоне Ц-2, должен соответствовать согласованному в установленном муниципальными нормативными правовыми актами порядке архитектурно-градостроительному облику объекта капитального строительства». А это значит, что проект застройки требует согласований в администрации города.

Между тем, по словам министра строительства и развития инфраструктуры Свердловской области **Михаила Волкова**, застройщик не обращался за разрешением на строительство домов и не предоставлял проектную документацию. В итоге 14 января министр сообщил, что корпорация «Маяк» не сможет построить запланированные высотки.

По неофициальным данным, застройщик выразил готовность скорректировать проект.

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

Северо-Западный офис:
Санкт-Петербург,
Лермонтовский проспект, 43/1

Уральский офис:
Екатеринбург,
ул. Малышева, 105, оф. 608

Тюменский офис:
Тюмень, ул. Циолковского, 13



Предложение
актуальных тем
для обсуждения
в профессиональном
кругу



Прямой выход
на целевую
аудиторию



**Оставаться
в центре
событий***



Успешное
позиционирование
компании на рынке

Реализация широкого
спектра возможностей
онлайн и гибридных
мероприятий

Продвижение
руководителей
компании
в качестве экспертов

Ближайшие мероприятия:

- Январь:** Круглый стол «Фондовый рынок: итоги 2020 года»
Февраль: Круглый стол «Уральский рынок телекоммуникаций»
Круглый стол «Грузоперевозки и логистика»
Форум малого и среднего бизнеса
Март: Круглый стол «Ипотека и жилая недвижимость»
Конференция «Будущее банковского бизнеса»

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

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

Ольга Захарова, ozaharova@acexpert.ru

Светлана Дроздова, drozdova@acexpert.ru