

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

29 МАРТА — 11 АПРЕЛЯ 2021 № 13 — 14 (841)

ИНДЕКС 81420



Эволюция сквозь слезы

**Постковидный прогресс
благотворительности**

Прогнозная аналитика
для бизнеса..... **12**

Рейтинг оценочных
компаний..... **24**

Проект
«Тюменская область»... **31**

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Артем Коваленко

Научный редактор Ирина Перечнева

Ответственный секретарь

Вера Симмакова

Редакция Павел Кобер (редактор отдела промышленности)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),
Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

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 Зякин, Анастасия Кандалинцева,

Павел Кузнецов, Татьяна Печенкина, Сергей Селянин,

Кристина Чукавина, Полина Юровских

Мероприятия Светлана Дроздова, Ольга Захарова

Веб-сайт Сергей Селянин

Федеральный «Эксперт»

Издатель Александр Попцов

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Владимир Котов

Директор розничного распространения Елена Другиш

Главный редактор журнала «Эксперт» Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

Тел. редакции (495) 789-44-65

Для писем: 127137, Москва, а/я 33

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

Подписка на журналы «Эксперт» + «Эксперт-Урал»

8 800 200 80 10 (звонок бесплатный) или **(495) 789-44-67**

e-mail: podpiska@expert.ru

Подписка для предприятий: УРАЛ-ПРЕСС, тел. (343) 226-08-01

(02, 03), www.ural-press.ru

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 ДНЯ / 3

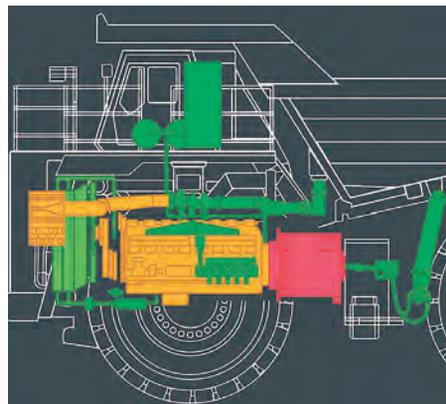
ТЕМА НЕДЕЛИ

ПУСТИЛА КОРНИ / 8

Что происходит с благотворительностью и некоммерческим сектором спустя год после начала пандемии и как масштабировать лучшие практики «ковидного» времени

РУССКИЙ БИЗНЕС

Я ЗНАЮ, ЧТО СЛУЧИТСЯ С ВАШЕЙ МАШИНОЙ / 12



Как предсказывать будущее состояния техники, развития бизнес-процессов и поведения клиентов

СТРОЙКИ УВЯЗЛИ В ДИСКУССИЯХ / 16



Стимулирование экономики за счет льготного жилищного кредитования натолкнулось на жесткое сопротивление ЦБ. Возможные драйверы, в частности реновация, также требуют обсуждения

ПОЛИТИКА

КАК КИТАЙ СОВЕРШИЛ ЧУДО В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ / 22

Факторы удивительных успехов китайской экономики — повышение жизненного уровня населения, продолжение политики открытости, стимулирование частного предпринимательства, инвестиций и инноваций

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ОЦЕНКА С ОТМЕТКАМИ / 24

Рынок оценочных услуг пережил острую фазу кризиса благодаря действию госпрограммы льготной ипотеки, специфичным запросам бизнеса во время карантина и цифровизации

ОБЩЕСТВО

СОКРАТИТЬ РАЗРЫВ, ПРИБЛИЗИТЬ К ЭКОНОМИКЕ / 28

Минобрнауки намеревается усилить региональные университеты. Инструментов несколько — рост бюджетных мест, развитие науки и образовательных программ

ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ / 31



В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ГОССЕКТОРА

БАНКОВСКИЙ РЫНОК В 2021 ГОДУ

РЕЙТИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

КОРОТКО

Ориентация — нефтянка

Ижевский опытно-механический завод (ИОМЗ) получил заем Фонда развития промышленности по федерально-региональной программе «Комплектующие изделия» на сумму 97 млн рублей. Из них 67,9 миллиона составили средства ФРП, остальное выдал Удмуртский фонд развития предпринимательства. Деньги будут направлены на модернизацию оборудования и приобретение нового для увеличения выпуска комплектующих для нефтяных насосов. В планах завода — до 2022 года модернизировать прошивной стан, закупить печи для литья собственной стали. Обновленный участок позволит увеличить выплавку стали и спецсплавов в четыре раза, с 45 до 180 тонн. Приоритетность проекта ИОМЗ обусловлена возможностью импортозамещения в сфере производства коррозионно-стойкой марки стали и изделий из нее, используемых в системообразующей отрасли промышленности — нефтянке.



ИОМЗ получил уже второй льготный заем Фонда развития промышленности

Из дилера в производителя

Компания «Акрос РБ» открыла в Уфимском районе Башкирии цех площадью 1,5 тыс. кв. метров по выпуску агрегатов и запасных частей для прицепной сельхозтехники. Приобретено технологическое и станочное оборудование, осваивается технология изготовления тележек для перевозки жаток зерноуборочных комбайнов. В проект инвестировано 220 млн рублей, создано 30 рабочих

мест. В планах компании — строительство ремонтно-сервисного центра площадью 1,7 тыс. кв. метров на сумму более 100 млн рублей и примерно на такую же сумму приобретение оборудования для сервисного обслуживания техники. «Акрос РБ» (работает с 2013 года) — официальный дилер комбайнового завода «Ростсельмаш» и других крупных производителей сельхозтехники. Предприятие занимается поставками зерно- и кормоуборочных комбайнов, почвообрабатывающей и посевной техники, техники для заготовки кормов, ухода за растениями и т.д., а также оказывает услуги по капитальному ремонту и модернизации сельхозтехники.

Инвестиции в холод

Компания «Башкирские криогенные технологии» получила статус резидента территории опережающего социально-экономического развития «Кумертау» (Башкирия). Здесь она планирует реализовать инвестиционный проект по производству медицинских и технических газов по схеме полного цикла. На предприятии будут выпускать жидкий медицинский кислород, газобразный и жидкий азот, который используется в том числе при криотерапии. На реализацию инвестпроекта до 2025 года предполагается направить 300 млн рублей, будет создано 17 рабочих мест. ТОСЭР в границах моногорода Кумертау создана в конце 2016 года, ее резиденты пользуются пониженными налоговыми ставками и тарифами страховых взносов, а также иными федеральными и региональными преференциями.

Екатеринбург-5000

Совет директоров Банка России (ЦБ) утвердил основные направления развития денежного обращения на 2021 — 2025 годы. В числе прочего банк продолжит работу по усилению защиты и обновлению дизайна банкнот. Причем используемые изображения сохраняются, значит, купюры будут иметь хождение в двух вариантах дизайна. К Красноярску, Архангельску, Ярославлю и Хабаровску добавятся изображения Новосибирска, Пятигорска, Нижнего Новгорода и Екатеринбурга соответственно. Ожидается, что в 2022 году в обращение поступят банкноты номиналом 100 рублей, в 2023 году — банкноты номиналом 1000 и 5000 рублей, в 2024 году — 500 рублей, а в 2025 году — 10 и 50 рублей.

По замыслу ЦБ, на денежной купюре номиналом 5000 рублей появится изображение Екатеринбурга, на обратной стороне — изображение одной из достопримечательностей Уральского федерального округа. Глава Екатеринбургa Алексей Орлов на сво-



В 90-е Екатеринбург была посвящена почтовая марка с основными достопримечательностями, но тогда еще не было небоскребов

ей странице в Instagram предложил горожанам выбрать варианты достопримечательностей: «Давайте вместе подумаем, какой из десятков знаковых объектов нашего города мог бы попасть на новую банкноту. Прекрасный вариант — здание администрации города. Хотя в Екатеринбурге есть другие интересные достопримечательности — гостиница «Исеть», Дом Севастьянова и здание Уральского федерального университета».

Возвращение Turkish Airlines

Турецкая авиакомпания Turkish Airlines возобновляет рейсы из Екатеринбурга в Стамбул, прерванные год назад в связи с ограничениями, вызванными пандемией новой коронавирусной инфекции. Рейсы запланированы с 29 апреля трижды в неделю. Полеты будут выполняться по понедельникам, четвергам и субботам на самолетах Airbus A319. Продолжительность перелета — менее пяти часов.

В настоящее время из Кольцово выполняются регулярные и чартерные рейсы в турецкую Анталию. Как сообщили в пресс-службе аэропорта, с открытия международного авиасообщения из Екатеринбурга 8 февраля пассажиропоток на турецком направлении превысил 7,3 тыс. человек.



Стамбул — это не только масса достопримечательностей, но и авиахаб с огромным количеством рейсов в страны Европы, Азии и Африки

19 из 27 объектов, выбранных тюменцами в ходе рейтингового голосования, построены



Жители Тюменской области в основном голосуют за строительство детских и спортивных комплексов: по данным на 2020 год, в регионе насчитывается 248 тыс. семей с детьми

З авершено строительство 19 из 27 социальных объектов, выбранных жителями Тюменской области в ходе рейтингового голосования в 2018 году, еще пять будут сданы в этом году, — такие цифры были приведены на онлайн-заседании областного правительства 22 марта.

По данным правительства Тюменской области, в городах и сельских районах региона сданы в эксплуатацию школа и спорткомплекс, два культурно-досуговых центра, а также четыре спортивные, три

мини-футбольные и три детские площадки. Кроме того, капитально отремонтированы школа, фельдшерско-акушерский пункт и детсад, благоустроена территория одного из сельских медучреждений.

На восьми объектах работы продолжаются. Причем строительство пяти из них — бассейнов в Тобольске, Ялуторовске и Заводоуковске, а также центра культурного развития в Ишиме и крытого хоккейного корта в поселке Винзили Тюменского района — будет завершено летом 2021 года. Подготовка к строительству еще трех — шко-

лы в пос. Богандинском, спорткомплекса с бассейном в пос. Боровском и стадиона в с. Червишево Тюменского района — продвигается в соответствии с графиком.

Все объекты строятся по итогам рейтингового голосования по выбору объектов благоустройства, которое прошло в Ишиме, Ялуторовске, Заводоуковске, Тобольске и Тюменском районе.

— Активное участие жителей — важнейшее условие успешной работы по созданию комфортной среды в городах и селах. Конструктивное общение позволяет принимать эффективные решения, отвечающие потребностям наших земляков. Мы накопили богатый позитивный опыт открытого диалога с людьми по самым разным направлениям развития муниципалитетов. Сегодня уже видим конкретные результаты этого диалога, — заявил губернатор региона **Александр Моор**.

— Несмотря на пандемию, социальные проекты являются приоритетом для региона. Хочу отметить честную позицию губернатора. Подводя итоги года в декабре, Александр Моор признал непростую ситуацию с наполнением бюджета и попросил у жителей время на поиск решения по строительству социальных объектов. Спустя три месяца глава региона уже представил жителям готовый план на 2021 год, — прокомментировала действия властей руководитель департамента региональных программ Экспертного института социальных исследований (ЭИСИ) **Дарья Кислицына**.

В ряде регионов отмечен восстановительный рост промпроизводства

Ч елябинская область стала лидером среди десяти субъектов РФ Урало-Западносибирского макрорегиона по темпам роста промышленного производства в начале текущего года. Индекс промпроизводства Челябинской области за январь — февраль по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 110,6% (за 2020 год — 99,1%). Также положительную динамику по этому показателю продемонстрировали Тюменская область без автономных округов (107,7%; подробнее о социально-экономической стратегии региона читайте в приложении «Тюменская область», с. 31), Ямало-Ненецкий АО (104,7%), Курганская область (104,7%) и Пермский край (100,4%). Наименьший индекс промпроизводства — 87,2% — у Ханты-Мансийского АО (Югры), что можно объяснить снижением добычи полезных ископаемых и прежде всего нефти (индекс добычи полезных ископаемых за рассматриваемый период составил 85,6%).

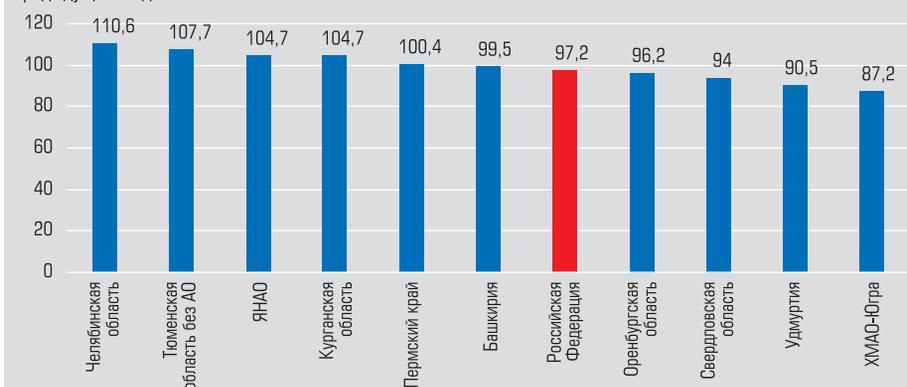
Отдельно рассмотрим такой важный для всех российских регионов социально-экономический показатель, как жилищное

строительство. За первые два месяца 2021 года по сравнению с январем — февралем прошлого года наилучшую динамику среди субъектов РФ Урала и Западной Сибири продемонстрировала Свердловская область, где общая площадь введенных жилых помещений увеличилась на 82,6%. Также

внушительный рост показали ХМАО-Югра (45,4%), Челябинская область (30,7%) и Удмуртия (15%). При этом в абсолютных значениях строят больше всего в Башкирии: в этой республике за январь — февраль текущего года введено свыше 421 тыс. кв. метров жилья. Кроме того, Башкирия лидирует и по такому показателю, как объемы индивидуального жилищного строительства (почти 253 тыс. кв. метров с начала года).

У четырех субъектов РФ Урала и Западной Сибири показатели хуже общероссийского

Индекс промышленного производства за январь — февраль 2021 года, % к соответствующему периоду предыдущего года



Источник: Росстат

Мраморный наполнитель из Джабыка поставит заслон импорту

Компания «РИФ-Микромрамор» открыла в поселке Джабык Челябинской области вторую очередь завода по изготовлению ультратонкого наполнителя из молотого мрамора для строительных материалов. Плановая мощность производства — 100 тыс. тонн в год. Для создания нового производства федеральный Фонд развития промышленности выдал предприятию льготный заем на сумму 50 млн рублей по программе «Проекты развития». Общий бюджет проекта превысил 450 млн рублей.

Ультратонкий наполнитель получается путем измельчения высококачественного белого мрамора, который добывается в Челябинской области на Еленинском месторождении. Наполнитель нужен для придания белизны и прочности лакокрасочным изделиям, пластиковым трубам, оконным профилям, подоконникам, строительным панелям, напольным покрытиям и плитусам, герметикам, кабель-каналам и гофротрубам. Строительные материалы с использованием ультратонких наполнителей стоят дешевле, так как мрамор в десятки раз экономичнее аналога — диоксида титана. Снижение стоимости строительных материалов также будет связано с импортозамещением.



Первая очередь завода «РИФ-Микромрамор» в Джабыке мощностью 66 тыс. тонн в год пущена в эксплуатацию семь лет назад

По данным компании, сейчас основными импортерами наполнителей из молотого мрамора в Россию являются Турция и Греция. Запуск новой очереди завода будет способствовать снижению импорта данной продукции. Заказчиками ультратонких наполнителей выступают производители окон КВЕ, VEKA, RENAU, ELEX, а также изготовители строительных панелей «Фордевинд», «Тернаполимер», «Мастер-Пласт» и «Пластэк».

Завод в Джабыке — не единственный производственный актив «РИФ-Микромрамор». С 2003 года компания выпускает микромраморные наполнители в Магнитогорске,

а в 2007 году открыла завод в селе Еленинка в 100 км от Магнитогорска. В 2008 году началось производство фракционированной мраморной крошки, а в 2011 году открыты две новые линии и реконструирован цех по производству мраморных песков, что позволило нарастить выпуск наполнителей до 28 тыс. тонн в месяц. «РИФ-Микромрамор» обладает собственной сырьевой базой белого мрамора — Еленинским и Полоцким месторождениями. Отличительной особенностью сырья является малое содержание примесей и практически 100-процентная (более 96%) белизна. ■

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

Партнер проекта



Специальный проект «Экология»

Апрель — Технические решения по снижению экологической нагрузки на окружающую среду. Применение «зелёных» инноваций в металлургии, добывающих и перерабатывающих отраслях. Примеры эффективных решений.

Июнь — На пути к циркулярной экономике (экономике замкнутого цикла). Внедрение систем замкнутого водооборота на промышленных предприятиях. Реализация проектов на территории Уральского региона. Предлагаемые варианты внедрения, цена вопроса, меры воздействия со стороны государства.

Сентябрь — Информационные технологии на службе промышленной экологии. Использование на промышленных предприятиях сбора и аналитики больших данных, методов машинного обучения, элементов искусственного интеллекта, программных средств для снижения негативного воздействия на окружающую среду.



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

Инвесторы вложились в производство катанки и саморезов

На предприятиях дивизиона «Сортовой прокат Россия» — НЛМК-Урал и НЛМК-Метиз (входят в Группу НЛМК) к марту осуществлены сразу четыре масштабных производственных проекта с суммой инвестиций более 1 млрд 200 млн рублей. Примечательно, что основной этап реализации проектов пришелся на ковидный год, но пандемия и вводимые всевозможные ограничения не смогли существенно повлиять на графики работ. И это несмотря на то, что требовалось поставить из-за рубежа несколько десятков единиц оборудования (производственных линий и станков), а в его настройке и пусконаладке должны были участвовать иностранные специалисты. Тем не менее все работы были завершены в срок.

НЛМК-Урал специализируется на выпуске непрерывнолитой квадратной заготовки, арматуры в прутках и бунтах, катанки. Производственные площадки предприятия расположены в городах Свердловской области Ревда, Нижние Серги и Березовский. Цех в Березовском замыкает полный цикл производства конечного продукта. Сырье в виде переработанного металлолома поступает с ломозаготовительных предприятий Группы НЛМК на электросталеплавильное производство компании в Ревде. Здесь из него делают заготовку, которая на прокатных мощностях в Березовском становится катанкой, а после — проволокой, из которой делают саморезы.

Инвестиционные проекты направлены, в частности, на модернизацию оборудования электросталеплавильного (в Ревде) и сортопрокатного производства (в Березовском) для освоения выпуска стальной непрерывнолитой заготовки сечением 150x150 мм.

Так, на площадке НЛМК-Урал в Березовском проведено техническое перевооружение прокатного стана 150 с установкой нового оборудования: вертикальной и горизонтальной клетей, рольганга на выходе из печи, двухнормального рольганга, гидросбива окалины и др. Запуск стана после модернизации состоялся в декабре 2020 года, проведены гарантийные испытания. Бюджет проекта составил 435 млн рублей. Реализация проекта позволя-

ет увеличить объемы продаж высокоуглеродистой катанки (на 6,5 тыс. тонн в год), освоить производство новых видов продукции (катанка для холодной высадки годовым объемом 8,3 тыс. тонн) и снизить затраты на производство саморезов.

Также в площадке в Березовском на НЛМК-Метиз установлена дополнительная линия для горячего цинкования проволоки диаметром от 1,2 мм до 6 мм. Проект стоимостью 600 млн рублей позволил увеличить мощности предприятия по производству термически необработанной оцинкованной проволоки и проволоки с цинк-алюминиевым покрытием на 22 тыс. тонн в год. При этом создано 41 рабочее место. Ранее, в 2019 году

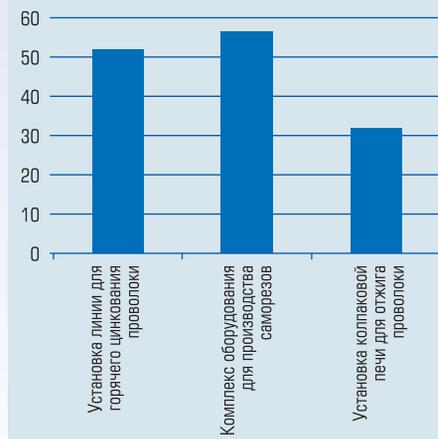
Инвестиционные проекты НЛМК-Сорт 2019 — 2021 годы

Бюджет, млн руб. (%)



Технический эффект инвестиций

Прирост производственной мощности, %



Заместитель губернатора
Свердловской области

Алексей Шмыков:

«Производство на Урале позволит
обеспечить отечественную
строительную отрасль продукцией
высокого качества»



здесь введен в эксплуатацию комплекс оборудования для увеличения производства саморезов на 3,4 тыс. тонн в год. Бюджет проекта составил 445 млн рублей, организовано 40 рабочих мест.

Наконец, еще один проект, реализованный в Березовском, — установка колпаковой печи для отжига проволоки. Инвестиции в размере 195 млн рублей позволили нарастить производственные мощности по выпуску светлой термообработанной проволоки на 9,2 тыс. тонн в год и создать восемь высокопроизводительных рабочих мест.

Инвестиционная активность НЛМК-Сорт не осталась незамеченной в правительстве Свердловской области. В марте этого года производствен-

ную площадку в Березовском посетили заместитель губернатора **Алексей Шмыков** и областной министр промышленности и науки **Сергей Пересторонин**.

— На этой площадке я первый раз, впечатления от посещения предприятия самые хорошие, — прокомментировал журналистам Алексей Шмыков. — Мы видим, что реализация инвестиционных проектов позволила компании создать дополнительные рабочие места, расширить объем производства и линейку выпускаемой продукции, а также обеспечить импортозамещение. Сегодня основной конкурент на нашем рынке метизов — Китай. Производство на Урале позволит обеспечить отечественную

строительную отрасль продукцией высокого качества. Не менее важно, что НЛМК-Урал — социально ориентированное предприятие, которое не только обеспечивает работой жителей небольших муниципальных образований, но и доставляет сюда сотрудников собственным транспортом. Среднемесячная зарплата на площадке в Березовском — 62 тыс. рублей, это здорово.

Все оборудование, закупленное в рамках реализации инвестпроектов НЛМК-Урал, уже смонтировано и работает на 100% своей мощности. Даже в период пандемии промышленность региона не остановила развитие. Впереди — новые производственные планы, о которых мы обязательно расскажем.



Артем Коваленко

Пустила корни

Что происходит с благотворительностью и некоммерческим сектором спустя год после начала пандемии и как масштабировать лучшие практики «ковидного» времени



ВЕДОМОСТИ

2020

год существенно повлиял на благотворительный сектор. Мы не только о господдержке в период пандемии (она была значительной), мора-

тории на проведение проверок и отсрочке по уплате налогов, все-таки это меры временного действия. Мы про новый этап развития — новые решения, новые форматы взаимодействия с донорами и благополучателями, новые онлайн-платформы (благодаря которым количество жертвователей выросло в разы), онлайн-волонтерство и, конечно, коалиции между участниками сектора. Было бы глупо утверждать, что пандемия — это сплошной импульс и движение вперед. Известны случаи, когда фонды оставались без помещений и поддержки, когда их ресурсы использовались для задачи продуктовых пакетов, а не для оказания системной помощи. И таких примеров немало. Это шаг назад. Сейчас главная задача — сохранить внимание общества к благотворительности, взять лучшие наработки «ковидного» года и масштабировать их. Не повторять ошибки, учиться взаимодействовать и адаптироваться к новым реалиям. Как это сделать, рассуждали участники

конференции «Благотворительность в России: решения нового времени», организованной «Ведомостями».

Онлайн победил офлайн

Что будем развивать? Во-первых, онлайн-форматы. По словам директора благотворительного фонда развития филантропии «КАФ» **Марии Черток**, ожидалось, что в 2020 году пожертвований станет меньше, но этого не случилось, потому что увеличилось число онлайн-пожертвований:

— «КАФ» еще в 2019 году зафиксировал переломный момент, когда в онлайн-режиме удалось собрать больше средств, чем в офлайне. Когда появляются результаты за 2020 год, мы увидим, что отрыв увеличился в разы. Это происходит потому, что сформировались прочные инфраструктурные элементы, в том числе такие онлайн-платформы, как «Благо.ру», «Добро Mail.ru» и другие. Это не просто платформы, которые помогают привлекать пожертвования частных и корпоративных доноров в некоммерческие организации, это удостоверяющий механизм, который позволяет жертвователю быть уверенным, что благотворительные организации проверены, что они занимаются тем, о чем говорят и т.д. За пять

лет количество онлайн-пожертвований выросло в 30 раз. В этом году мы делали аналитику по результатам «Щедрого вторника», прошедшего 1 декабря: огромное количество новых доноров, тысячи и тысячи людей попробовали благотворительность на вкус, надеюсь, не забудут его и продолжат жертвовать. Есть масса возможностей, которые онлайн дает для оказания помощи. В 2020 году НКО поняли, что у них нет прямого доступа к людям, которым они привыкли оказывать помощь лично. Их перестали пускать в учреждения из-за карантина, они потеряли возможность проводить мероприятия. Они очень быстро перешли в онлайн, и этот навык сохранится. За счет онлайн-режима произошло настоящее масштабирование, во время пандемии стало неважно, в каком городе вы работаете.

НКО нужна помощь, чтобы полноценно освоить онлайн, об этом говорят результаты исследования реакции сектора на пандемию, отмечает Мария Черток:

— 40% НКО никогда не занимались онлайн-фандрайзингом. Им не хватает экспертизы, денег. И это то, чем могут помочь доноры. Когда мы с вами перестанем смотреть на НКО только как на механизм донесения помощи до целевых групп и начнем

смотреть на них, как на полноценного партнера, которого надо усиливать, тогда мы получим необходимый эффект. Надо вкладываться в их развитие, в том числе в диджитализацию, и тогда на следующем этапе они будут работать гораздо эффективнее.

По данным исследования Форума доноров и фонда целевого капитала «Истоки», только 10% благотворительных организаций России приступили к цифровой трансформации, и пока этот процесс затронул только руководство или отдельных сотрудников. «Москва и регионы в принципе не сравнимы. Однако и в регионах, допустим, в Екатеринбурге, есть ведущие фонды. Кто-то в этом году только научился пользоваться Zoom, и это, конечно, грустно. Но я верю в сектор, в то, что эти изменения произойдут. Уже нет выбора не изучать, не анализировать и не собирать данные, не учиться программированию и data-анализу. Без этого сегодня просто невозможно быть эффективными», — утверждает главный редактор просветительского проекта «Теплица социальных технологий» **Наталья Баранова**.

Старший директор по инновационной политике НИУ ВШЭ **Артем Шадрин** предложил помочь НКО внедрить комплекс самых работающих инструментов поддержки их деятельности (дистанционные благотворительные программы, цифровой фандрайзинг, цифровое добровольчество) не просто как отдельные инструменты, а как единый комплекс, который поможет осуществить цифровую трансформацию с привязкой к стратегии, приоритетам и т.д.

— Что мы для этого сделали? Отобрали из 150 заявок организаций-лидеров 15 лучших, которые приняли участие в акселераторе цифровой трансформации НКО от Института социально-экономического проектирования и бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ. Это Фонд городских инициатив (Екатеринбург), центр «Благосфера» (Москва), Всемирный фонд дикой природы и другие. Несколько недель участники акселератора занимались изучением работающих ИТ-продуктов и их адаптацией под некоммерческий сектор. Задача — сформировать у ведущих НКО стратегическое видение возможностей использования цифровых технологий и масштабировать их. Лекции и мастер-классы от экспертов технологичных компаний, презентации, литература, домашние задания и видеоролики находятся в открытом доступе. Важно, что это не просто обучающие материалы — это, по сути, руководство для НКО, чья деятельность нуждается в переходе на цифровой формат, особенно в условиях кризиса. Вы можете за несколько недель создать стратегию по диджитализации, — рассказал Артем Шадрин. — Масштабировать этот опыт мы решили с помощью региональных университетов и ресурсных центров, которые привлекают местных специалистов в сфере

Мы научились «заходить домой» к нашей аудитории

Прошедший год был связан с активным внедрением новых форм работы в некоммерческом секторе, считает президент БФ «Синара» **Наталья Левицкая**



ЭКСПЕРТ УРАЛ №13 — 14, 29 МАРТА — 11 АПРЕЛЯ, 2021

— Какие тренды останутся и будут развиваться в 2021 году?

— Во-первых, онлайн как инструментарий проектной деятельности расширил наши возможности как с точки зрения привлечения экспертов из разных городов и стран, так и с позиции вовлечения большего числа участников. Для себя фонд сделал вывод, что в каждый наш проект внедряются гибридные форматы. Например, в 2020 году образовательные сессии нашего проекта «Лига управленцев» по выявлению региональных лидеров и ярких идей проводились дистанционно. Также онлайн были организованы некоторые этапы профориентационного проекта «Точка опоры». Вторая тенденция — это развитие фандрайзинга. НКО научились привлекать целевые взносы, пожертвования физических лиц, и не последнюю роль играет умение привлекать грантовые средства. Текущий период развития сектора связан с поиском новых опор для устойчивости. Так, например, один из наших самых емких проектов прошлого года «Стоп-коронавирус!» начал развитие с привлечения пожертвований физических лиц, затем Трубная металлургическая компания внесла 100 млн рублей, что, безусловно, позволило увеличить масштаб проекта — охвачено было 43 больницы в более чем 20 городах присутствия.

И еще один вектор — это внедрение цифровых инструментов оказания помощи. На сайте Благотворительного фонда «Синара» размещена подробная информация по способам перечисления пожертвований для основных наших фандрайзинговых проектов: указаны реквизиты, встроена система интернет-эквайринга, разработаны персональные QR-коды, по которым перечислить средства можно практически мгновенно.

Перспективным видится объединение усилий различных институций, взаимодействие нескольких НКО в одном проекте. Прошедший год на примере грантовых конкурсов, волонтерских объединений показал, что вместе мы действительно становимся сильнее, достигаем большего эффекта при тех же вложениях.

— Как меняется образ благотворителя и становится ли благотворительность массовой благодаря онлайн-технологиям?

— Внедрение цифровых инструментов дает хороший социальный эффект: работа становится более оперативной и близкой к потенциальным благотворителям. Мы в буквальном смысле научились «заходить домой» к нашей аудитории. Возникла хорошая тенденция: многие лю-

ди открыли для себя возможность быть сопричастными к свершению добрых дел. Оказалось, что пожертвовать на проект просто, узнать о нем — не проблема, принять участие лично — интересно и важно. Происходит серьезное обновление состава жертвователей и волонтеров. Те, кто раньше считал деятельность НКО далекой и чужой историей, становятся вовлеченными адептами социальных инициатив. В немалой степени этому способствует развитие социальных медиа, цифровых инструментов коммуникаций. В том числе из-за этого аудитория тех, кто готов участвовать в благотворительных акциях, помолодела. В любом случае благотворительность — это всегда позиция, возможно, личная история. Это заставляет мыслить в ином ключе, эмоционально сопереживать и растрачиваться. В текущем моменте очень важно показать, что благотворительность — это не только грустные и тяжелые истории, но и проекты развития, которые открывают новые возможности для всех участников. Например, сейчас БФ «Синара» при поддержке Фонда президентских грантов реализует проект по тиражированию в регионы уникальной технологии канистерапии (метод лечения и реабилитации с использованием специально отобранных и обученных собак) — это очень позитивный проект, направленный на изменение отношения общества к животным, также он позволит владельцам собак найти новую сферу для добровольчества.

— Как ускорить диджитализацию сектора?

— Серьезным вложением в диджитализацию будет принятие факта, что мы живем не во временном состоянии, а в новом. Больше всего в этом измененном пространстве повезло тем НКО, кто начал цифровизацию «позавчера». Уже никого не удивит требованиями к электронному документообороту, заполнению заявок на конкурс и сдаче отчетов на сайте грантодающей организации. Нет смысла искать оправдания, почему невозможно сделать что-то в цифровом формате, важно искать возможности и ресурсы для реализации задач. Безусловно, многим НКО в регионах не хватает технологической подготовленности персонала — и в плане оборудования, и в плане знаний. Но вместе с тем, мы видим, как в секторе кратно возросло предложение по развитию и обучению команд, как развиваются инструменты и механизмы взаимодействия. Думаю, что за лидерами будет подтягиваться и весь сектор. Но это и неплохо — работать в некоммерческом секторе должны постоянно растущие профессионалы. ■

Пузыри, платформы, фейки

Главный редактор просветительского проекта «Теплица социальных технологий» **Наталья Баранова** обратила внимание на ключевые вызовы, которые стоят на пути диджитализации сектора



— Первый — информационные пузыри. Алгоритмы в соцсетях работают на то, чтобы мы общались только с теми, у кого те же взгляды, что и у нас. Для НКО — это большой вызов, потому что они должны быть видимыми не только для своей аудитории, но и для сторонних пользователей, которые потенциально могут быть тоже вам полезны. Второй — платформы. Twitter, Facebook, ВКонтакте и другие могут заблокировать ваш пост. И главный тезис тут в том, что не нужно рассчитывать только на платформы, нужно иметь свой канал коммуникаций. Как правило, это сайт, на котором вы можете полностью контролировать все, что происходит, хранить ваши данные и не бояться, что материалы либо

посты будут утеряны. Третий, цитирую коллегу Всеволода Пулю, — перенасыщение, радикализация и дезинформация. Мы с этим столкнулись в 2020 году. От перенасыщения все глобально устали. Радикализация тоже связана с алгоритмами: радикальные точки зрения выходят в топ. Дезинформация — это фейки. Четвертый вызов связан с ростом онлайн-пожертвований, конечно же, это про безопасность. Цифровая безопасность, которая должна обеспечивать сохранность данных благополучателей. И это задача всех нас — не быть взломанными. Пятый — усиление онлайн-образования, как вы будете передавать свой опыт, упаковывать ваши знания.

ИТ-технологий и благодаря им постараются внедрить теоретические знания в практическую деятельность НКО.

Учредитель благотворительного фонда «Подсолнух» режиссер **Тимур Бекмамбетов** представил на конференции новую мобильную платформу «Добромин» для сбора пожертвований. Суть проста: скачиваете приложение, выбираете фонд, нажимаете кнопку «Пожертвовать», в это время проигрывается музыкальный трек исполнителя, поддерживающего выбранный вами фонд. В зависимости от продолжительности нажатия размер пожертвования увеличивается. Отпускаете кнопку, приложение перенаправляет вас на сайт для пожертвования, где вы подтверждаете оплату. Создатели сервиса рассчитывают получать от исполнителей эксклюзивные треки, которые позволят популяризировать благотворительность. Тимур Бекмамбетов считает, что фондам очень важно развивать онлайн-технологии, в этом им уже сейчас помогают такие продвинутые компании, как Яндекс, Сбер, мобильные операторы, а для стартапов в сфере ИТ благотворительность может стать площадкой для создания и продвижения новых продуктов.

Матвиенко помогла растаможить самолеты

Во-вторых, важно сохранить сформировавшиеся во время пандемии эффективные партнерства власти, бизнеса и НКО, развивать новые коалиции.

— Мы запустили проект с компаниями Л'Этуаль и «Перекрёсток», они нам показали, что формируются новые партнерства в

бизнесе. Если раньше это сложно было представить, то сейчас кросс-брендинг активно развивается, компании не боятся ставить свои логотипы рядом. Они сказали, что готовы объединяться с другими брендами, чтобы получать кумулятивный эффект. Это совершенно новый этап в развитии благотворительности и партнерств, — констатирует президент БФ «Линия жизни» **Фаина Захарова**. — Другой показательный пример. Мы делали совместный проект с Минздравом по вывозу детей из больницы домой. Инициатор — министерство. Сами мы с такой задачей никогда бы не справились, потому что система здравоохранения достаточно закрытая и сложная. Мы отработали всё — и протоколы, и правила, и положения. Сначала было пять регионов, потом 17 регионов и т.д. Государство масштабировало проект.

— Процесс консолидации общества, НКО, власти, бизнеса и волонтерских организаций, взаимодействие между ними ускорилось в десятки раз. Помогали все — первые лица субъектов РФ, уполномоченные по правам человека. Вот конкретный пример. Мы столкнулись с такой ситуацией: два самолета со средствами индивидуальной защиты (СИЗ) и аппаратами ИВЛ, которых на тот момент не хватало, «встали» на таможне. Нам приходилось искать в других странах защитные костюмы для врачей, необходимое оборудование. И было обидно, что до людей это не доходит, — делится опытом вице-президент по кадровой политике и социальной ответственности РМК **Анна Шабарова**. — Мы обратились к председателю Совета Федерации **Валентине Матвиенко**,

и уже через неделю было принято постановление, упрощающее ввоз СИЗ и всего, что касалось гуманитарной помощи. Никто не думал, какие бренды стоят рядом с тобой, самое главное было помочь, донести продукты наборы. Крупный бизнес объединялся и буквально «вытаскивал» территории. А ситуация в Москве и регионах складывалась по-разному.

— Первое, с чем мы столкнулись во время пандемии, — паника в регионах, — подтверждает заместитель генерального директора компании En+ Group **Вера Курочкина**. — Безусловно, мы закупали СИЗ, и это очень важно, но когда не можешь дождаться врача, потому что не хватает машин скорой помощи, когда заканчиваются места в больницах, становится понятно, что необходимо вкладываться в решение этих проблем. И тогда мы построили за шесть месяцев семь госпиталей. В октябре и ноябре прошлого года клиники в Сибири и на Урале начали свою работу, они рассчитаны на прием инфекционных больных и могут быть перепрофилированы в центры иммунологии. Возведение этих объектов происходило при поддержке органов госвласти, Минздравоохранения, с помощью механизмов ГЧП. Мы также открыли горячую линию, куда привлекли лучших специалистов, которые 24 часа в сутки отвечали на разные вопросы. Горячая линия стала отдельным направлением в борьбе с COVID-19, специалисты консультировали звонивших, рассказывали о первых симптомах заболевания, оказывали психологическую поддержку. Кумулятивный эффект от взаимодействия бизнеса, некоммерческого сектора и государства позволит нам кардинальным образом изменить ситуацию в здравоохранении в регионах.

НКО проявили гибкость, но остались без зарплаты

В-третьих, необходимо продолжать активно включать НКО в координационные советы в регионах, они должны участвовать в решении острых проблем, получать открытую информацию о проблемах соцучреждений. По словам генерального директора Благотворительного фонда Елены и Геннадия Тимченко **Марии Морозовой**, НКО действуют гораздо более гибко, чем это может позволить себе государство, — ресурсные центры начали оказывать адресную поддержку, а организации, которые помогали детям, переключились на пожилых людей: «Они умеют привлекать финансовые ресурсы и другую поддержку, работать с властью и волонтерами. Очень важно, когда власть вместе с НКО проводит социальный мониторинг, выявляет нуждающихся, которым необходима помощь, и формирует общие реестры. Также необходимо подключать call-центры НКО к информированию и консультированию граждан».

— Именно там, где власть и НКО формировали открытую информацию, удалось избежать социального напряжения и фейковых новостей, которые зачастую возникали в регионах, где власти и медучреждения опасались рассказывать о реальном дефиците медицинских товаров и новых вспышках, — поделилась наблюдениями Мария Морозова. — По свидетельству **Анны Поповой**, в апреле прошлого года 55% очагов всех заражений в регионах были зафиксированы в медучреждениях. Это следствие того, что во время первой волны наблюдался дефицит СИЗ и медицинских товаров. Дефицит практически по всем позициям составлял 70%. Весь мир столкнулся с этой проблемой, но у нас была своя специфика, например, отсутствие практики создавать запасы и рассчитывать потребность в тех или иных препаратах, изделиях в условиях лавинообразного спроса. Бюджеты медучреждений не предусматривали такие масштабные закупки, и сама процедура закупки, особенно в дотационных регионах, очень сложна. Кроме того, производители не могли обеспечить спрос, а те товары, которые поставлялись, были очень низкого качества и не выполняли своих функций.

— Есть урок, который донорам стоит извлечь из ситуации с пандемией, — подчеркивает Мария Черток. — Да, НКО ближе к земле, ближе к группам риска, у них есть доступ в медицинские и социальные учреждения. Правильно воспользоваться ресурсами НКО при распределении помощи, например. Но их используют как инструмент. А вообще-то эта работа должна оплачиваться. Работы у НКО стало в 27 раз больше, они стали заниматься передачей средств индивидуальной защиты и другими оперативными делами, но зарплату им платить не из чего. Конечно, НКО — это ресурс, но это еще и организация, которой нужно на что-то жить. И об этом надо помнить.

Сотрудники массово занялись фандрайзингом

В-четвертых, нужно развивать включенность сотрудников компаний в благотворительность. По словам вице-президента по корпоративным отношениям и коммуникациям ЛТТ Россия **Галины Родиной**, 2020 год был с этой точки зрения прорывным:

— Если раньше главным действующим лицом была корпорация, проекты преимущественно реализовывались от ее лица, то в прошлом году сформировался четкий запрос на включение большого количества людей в решение социальных проблем. Развился волонтерский фандрайзинг. Мы стали удваивать каждое регулярное или разовое пожертвование, которое делают наши сотрудники в пользу НКО, представленных на платформе фонда «Нужна помощь». Произошла смена парадигмы. Количество постоянных участников благотворительных

Подтягивать все НКО

Некоммерческий сектор получил волшебный пинок и будет заниматься онлайн-технологиями, чтобы стать эффективнее, считает директор благотворительного фонда развития филантропии «КАФ» **Мария Черток**



— Это очень правильно, что НИУ ВШЭ запустил акселератор цифровой трансформации, но для участия в нем были отобраны самые сильные организации. А для усиления сектора нужно подтягивать все НКО, в том числе среднего уровня. Это они испытывают острые проблемы с созданием сайтов, освоением новых технологий, онлайн-фандрайзингом. Пока они не обретут цифровые навыки, о каком-либо прорыве говорить не имеет смысла. Конечно, это потребует ресурсов — де-

нег, ИТ-специалистов, времени. Поэтому необходимо, чтобы доноры формировали свои программы таким образом, чтобы не просто финансировать проекты, которые про помощь нуждающимся, но и про то, чтобы развивать сам сектор. Это довольно сложный процесс, связанный с профессионализацией, но его точно нельзя обходить вниманием. Помочь НКО могут и интеллектуальные волонтеры из ИТ-компаний, например, которые могут выступить консультантами и менторами. ■

Какие шаги усилят сектор

Старший директор по инновационной политике НИУ ВШЭ **Артем Шадрин** уверен, что ИТ позволят НКО масштабировать деятельность без значительной затраты ресурсов



— Это фактически единственный путь для НКО, которые хотят повысить эффективность своей деятельности, потому что других резервов нет. Можно улучшать бизнес-модель, подтягивать организационные ресурсы, но без цифровизации сегодня развиваться нельзя. И крупные, и средние, и небольшие организации будут активно пользоваться новыми инструментами. Наша задача помочь тем, кто хочет быстрее двигаться.

— Следует ли в этом году ждать от государства того же внимания и поддержки, которые сектор получил в 2020 году?

— Субсидии регионам (региональная программа софинансирования Фонда президентских грантов, о желании участвовать в которой заявили 83 субъекта Федерации) — это боль-

шой шаг навстречу. Есть несколько законопроектов, которые находятся в высокой стадии готовности. Я очень надеюсь, что их удастся довести до стадии принятия. Есть закон по поручению президента РФ о распространении на НКО ряда инструментов поддержки, которые используются для поддержки малого бизнеса. Например, доступ к инструментам кредитного финансирования и т.д. Хотелось бы, чтобы следующим шагом стало распространение льготы на пожертвование в целевой капитал некоммерческой организации. Также было бы справедливо освободить бизнес от необходимости делать пожертвования из чистой прибыли в государственные и муниципальные учреждения, такие как музеи, университеты, больницы и т.д. ■

проектов выросло до 70%. Чтобы это направление развивалось, нужна образовательная деятельность, необходимо рассказывать, насколько благотворительность важна для общества.

— У нас есть корпоративный клуб, куда входит 90 компаний, мы видим, что существенно возрос спрос на участие сотрудников в благотворительных программах. HR-службы просят включить их в проекты, где будут востребованы компетенции специалистов. Это новая история, — констатирует

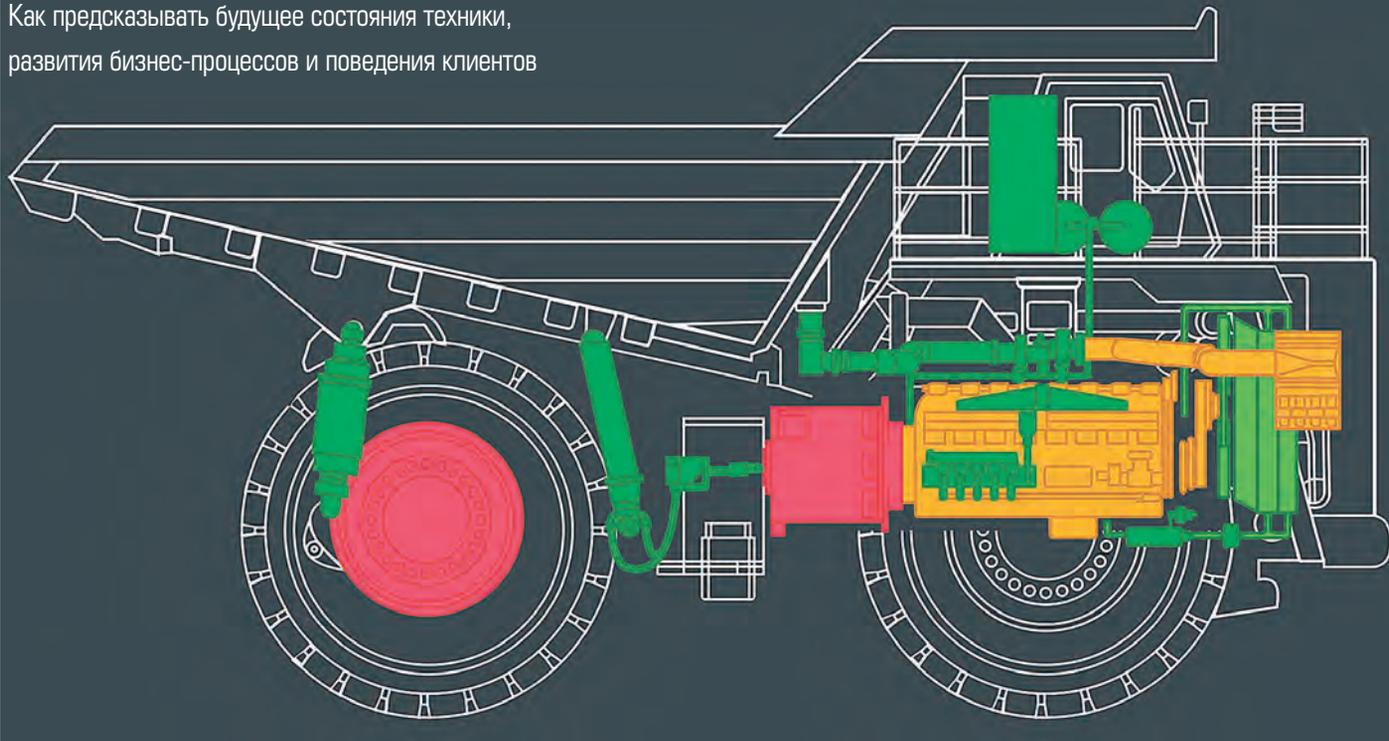
Фаина Захарова. — Раньше мы сотрудничали по разным моментам, но не было такого запроса на вовлечение сотрудников. Ситуация меняется на глазах.

— 2020 год продемонстрировал, что благотворительность в России пустила корни в общество и стала частью культурного кода. То, что мы сумели пройти через все это, во многом случилось благодаря гражданскому обществу, которое мобилизовалось, чтобы помочь тем, кому это нужно, — итожит Мария Черток. ■

Павел Кобер

Я знаю, что случится с вашей машиной

Как предсказывать будущее состояния техники, развития бизнес-процессов и поведения клиентов



ГРУППА КОМПАНИЙ СТРЕЛКО

Мы продолжаем серию публикаций, посвященных формированию в глобальном масштабе новых высокотехнологичных рынков (первую публикацию на эту тему «Решают задачи на лету», посвященную использованию дронов, см. в «Э-У» № 6 — 7 от 08.02.2021). Наш сегодняшний обзор посвящен рынку предиктивной (предсказательной, прогнозной) аналитики.

Предиктивная аналитика на основе имеющейся информации предсказывает, как будут развиваться события. Для этого применяются методы математической статистики, моделирование, Data Mining (интеллектуальный анализ данных), а также разные разделы Data Science (применение научных методов при работе с данными), в частности машинное обучение. Так, предиктивная аналитика, получив показатели работы промышленного оборудования в разные временные промежутки, может предугадать момент, когда ему следует пройти профилактический ремонт. Это помогает избежать аварий, сбоев в системе и своевременно подвезти запчасти.

Прогноз для экскаватора

Предиктивную аналитику активно применяют в банках — для оценки платежеспособности людей, желающих взять кредит. Такая методика называется скорингом. Для построения модели собираются данные за весь период, а затем характеристики конкретного клиента сопостав-

ляются с полученной информацией. Если портрет человека так или иначе совпал с описанием группы лиц, оказавшихся ненадежными, то обратившемуся за займом клиенту откажут.

В современном ритейле системы предиктивного маркетинга оценивают поведение потребителя, историю покупок и его интересы в режиме реального времени без участия технических специалистов. Это открывает для ритейлеров широкий спектр возможностей персонализации сервиса.

В системе ЖКХ при условии автоматизации всей цепочки технологических процессов (например, в обеспечении населения водой или теплоснабжении) можно повысить качество предоставления коммунальных услуг за счет использования цифровой IoT-платформы, обеспечивающей объективный учет и мониторинг потребления ресурсов. В числе плюсов такого решения — предупреждение о возможных аварийных ситуациях, периодически возникающих в передающих сетях или на объектах генерации ресурсов.

В последние годы решения предиктивной аналитики востребованы в промышленности, в том числе на машиностроительных заводах. Например, на «Уральских локомотивах» (Верхняя Пышма, совместное предприятие Группы Синара и немецкого концерна Siemens AG) выпускается «умный» подвижной состав. Во все электровазы и электропоезда интегрированы автоматизированные и автоматические системы управления. Они

объединяют диагностику, автоведение и глобальное позиционирование GPS/GLONASS с двухсторонней связью. При помощи специально разработанной программы «УЛ-Сервис» диагностические данные (около 700 параметров) о каждой единице подвижного состава поступают на предприятие в режиме онлайн. Эти параметры обновляются ежесекундно и передаются не только в диспетчерскую завода, но и в РЖД, и в сервисную компанию. Это позволяет оперативно оценивать состояние электроваза или электропоезда и в случае необходимости корректировать их обслуживание.

Элементы предиктивной аналитики начинают внедрять и на екатеринбургском Уралмашзаводе (УЗТМ, входит в Группу УЗТМ-КАРТЭКС). Как сообщили в пресс-центре УЗТМ-КАРТЭКС, уралмашевские конструкторы приступили к внедрению системы функционального моделирования 1D для создания электронных макетов и цифровых моделей всех новых продуктов. Для этого будут использоваться имеющиеся инженеринговые продукты (Siemens NX, Ansys и Rocky DEM), а также новая программная платформа компьютерного моделирования работы систем Simcenter Amesim. Такая платформа позволит на самых ранних этапах разработки новой продукции проводить математические расчеты, анализ и построение модели будущей машины — с подтвержденным описанием работы любых систем. А после изготовления новых машин и оборудования их специальными датчиками УЗТМ по-

Конкурируя с глобальными вендорами

Решения GoodsForecast основаны на комбинации методов машинного обучения и классических алгоритмов, рассказал директор по развитию компании **Сергей Котик**



— Компания GoodsForecast разрабатывает и внедряет решения для планирования в производственных и торговых компаниях — планирование продаж, управление запасами, планирование производства, управление промоактивностями и многие другие. В основе всех наших продуктов лежат предиктивные и оптимизационные модели, основанные на комбинации методов машинного обучения и классических алгоритмов. Такой подход приносит успех — в 2020 году мы заняли второе место среди 5,5 тыс. участников из 100 стран в самом представительном мировом конкурсе по

прогнозированию — M5 Forecasting Competition. Наши решения используются предприятиями из различных сфер деятельности, среди клиентов GoodsForecast — группа «Черкизово», Корпорация «ТЕХНОНИКОЛЬ», Philip Morris International, Московская Пивоваренная Компания, международная группа КНАУФ, фармацевтическая компания «Пулс», ГК «О'КЕЙ», сеть супермаркетов «Верный», «БСХ Бытовые приборы» и другие.

Рынок предиктивной аналитики в России, как и во всем мире, активно развивается — все понимают,

что более точное планирование приносит вполне ощутимые деньги. И потенциал для более качественного планирования у подавляющего большинства компаний в нашей стране еще далеко не исчерпан. Наши клиенты — это крупный бизнес, и исторически мы конкурируем в своей нише с глобальными вендорами, однако за последние годы стали появляться другие отечественные решения, правда, больше ориентированные на малый и средний бизнес, предлагающие автоматизацию управления запасами или планирование продаж. Я сейчас говорю только о планировании, а ведь рынок предиктивной аналитики значительно шире — это и predictive maintenance на производстве, и прогнозирование развития болезней в медицине, и предсказание поведения клиентов в маркетинге и многие другие области. В целом с накоплением данных, их структуризацией, развитием математических моделей и сфер их применения мы как общество будем получать все большую отдачу от использования предсказательной аналитики. Потенциал этой области знаний, как и их практического применения, еще далеко не раскрыт.

лучит цифровые двойники этой продукции. Первыми машинами Уралмашзавода, для которых будут созданы цифровые модели, станут электрические карьерные экскаваторы ЭКГ-30 и ЭКГ-35. Необходимая лицензия будет закуплена в этом году, но по временной лицензии программа Simcenter Amesim уже была успешно опробована уралмашевцами для моделирования процессов работы гидropневматических систем инновационных дробилок КМД-3000/800, поставленных предприятию «Карельский окатыш».

— Уралмашзавод — одно из немногих крупных отечественных предприятий, которое уже ведет внедрение системы 1D-моделирования, — комментирует руководитель группы инженерного анализа и расчетов УЗТМ **Андрей Конюшевский**. — Создание цифровых моделей позволит просчитать и оптимизировать конструкцию машин, избежать ошибок, а также создать в цифровом виде и презентовать заказчикам целую линейку продукции до ее непосредственного запуска в производство.

Предсказание с российской спецификой

Участники рынка отмечают динамичное внедрение в нашей стране решений предиктивной аналитики. А будет еще быстрее.

— Если сравнивать с рынком предиктивной аналитики США, которые являются мировым лидером и задают тренды для остальных стран, российский рынок молод, однако по качеству продуктов и услуг близок к лидеру, — поделился с «ЭУ» расчетами операционный директор Группы компаний Ctrl2GO, генеральный директор Ctrl2GO Solutions **Александр Дмитриев**. — По оценкам аналитической компании IDC Russia & CIS, до этого года темпы роста рынка находились в диапазоне 8,3 — 12% в год, на горизонте 2021 — 2030 годов средний темп

Применение предиктивной аналитики для решения коммерческих и социальных задач

Сегмент	Решаемые задачи
Директ-маркетинг	Увеличение количества откликов клиентов через сбор данных о них из разных источников. Сегментируя покупателей по геоположению, каналам доставки и другим характеристикам, можно проанализировать эффективность той или иной промоакции
Реклама	Выводы, полученные на основании кликов, позволяют сделать рекламу более релевантной, а значит, повысить ее отдачу
Банковская сфера	Выявление и предотвращение мошеннических схем при получении кредитов
Страхование	Прогнозирование вероятности наступления страхового случая, что позволяет максимально точно рассчитать сумму покрытия
Инвестиции, венчурный бизнес	Прогнозирование инвестиционных рисков, оценка перспективности стартапов и различных активов, а также подбор покупателя, вендора или партнера по бизнесу
Образование	Разработка более эффективных методик преподавания, помогающих повысить качество образования
Политика	Моделирование схемы голосования, ведения избирательных и других политических кампаний
Медицина	На основе данных о пациенте можно определить его предрасположенность к заболеваниям, возникающим из-за неправильного образа жизни
Торговля	Прогноз спроса на тот или иной продукт, планирование проведения рекламных акций. Прогноз запуска новых товаров и открытия новых магазинов
ЖКХ	Предсказание аварий и износа коммунальных сетей и объектов генерации ресурсов
Промышленность	Предсказание сроков прохождения профилактического ремонта различных машин и оборудования (обслуживание по состоянию, а не по регламенту), своевременная подготовка запчастей, что приводит к повышению безопасности и минимизации простоя техники

Источник: sales-generator.ru

ежегодного роста составит до 15%. На наш взгляд, этот показатель может оказаться еще выше, и объем рынка может увеличиться с 155,08 млн долларов в 2021 году до 331,27 млн долларов в 2024-м. В целом можно сказать, что российский рынок предиктивной аналитики находится на переходном этапе между ростом и зрелостью.

По данным IDC Russia & CIS, уже сейчас более 55% российских организаций выделяют бюджет на внедрение продуктов предиктивной аналитики в рамках цифровой трансформации, и доля таких компаний будет расти. На рынок выходят крупные государственные заказчики и инфраструктурные компании с потребностью во внедрении продуктов цифровой предиктивной аналитики. Лидерами среди отраслей по внедрению таких продуктов являются ритейл, телеком, финансовые институты, металлургия, ИТ, нефтегазовая отрасль и транспорт. При этом предиктив-

ная аналитика входит в производственные отрасли в составе экосистемы продуктов. Системы по анализу внедряются совместно с датчиками по сбору данных, с системами хранения, архивирования данных и с сетями передачи данных.

— По данным аналитической системы «Спарк», около 40 тысяч компаний представляют продукты в области предиктивной аналитики, больших данных, искусственного интеллекта. Сравнительно низкий порог входа на рынок позволяет новым игрокам без серьезных капиталовложений создавать новые компании, — считает Александр Дмитриев. — Еще буквально два года назад каждый день появлялись десятки стартапов, занимающихся предиктивной аналитикой. Предложение на рынке опережает спрос в несколько раз, компании вынуждены продавать свои решения и услуги на грани себестоимости, чтобы иметь возможность заработать. При



Живите в городе безопасно

Разработано решение, позволяющее прогнозировать возможные угрозы в населенных пунктах и своевременно предупреждать жителей, сообщил исполнительный директор НПЦ «БизнесАвтоматика» **Роман Дзвинко**

— НПЦ «БизнесАвтоматика» предлагает ряд сервисов для оперативного и заблаговременного прогнозирования кризисных и чрезвычайных ситуаций. Одним из таких сервисов является аппаратно-программный комплекс «Безопасный город», в котором реализована подсистема превентивного прогнозирования и моделирования чрезвычайных ситуаций и происшествий.

Система собирает информацию из различных источников по всем доступным протоколам и каналам

передачи данных, на основе которых формируются аналитические отчеты, модели прогнозирования и сценарии реагирования. Информация от датчиков, телефонии, видеомониторинга, ГЛОНАСС и других источников агрегируется посредством встроенной интеграционной шины.

Преимущества использования подсистемы прогнозирования в рамках АПК «Безопасный город» заключаются в интеллектуальных возможностях, кото-

этом игроков, имеющих серьезные реализованные кейсы и успехи, на рынке не так много. Почти у всех есть отраслевая направленность: стартуют обычно с какого-то одного большого проекта, и дальше довольно сложно сделать шаг от этой отраслевой компетенции в другие индустрии, для этого необходима глубокая экспертиза.

Часто компании, предлагающие решения предиктивной аналитики, совмещают функции вендора и интегратора. Имея программное обеспечение, они могут обрабатывать данные и реализовать проекты самостоятельно. Случаи с отдельными интеграторами редки — такие игроки не занимаются разработкой своего решения, но имеют компетенции в области моделирования оборудования на разных продуктах. Среди промышленных гигантов в разных отраслях есть компании, которые развивают собственные компетенции по предиктивной аналитике. Другие игроки стараются покупать стартапы, имеющие минимально готовый продукт, чтобы настроить его под свои запросы.

— Сегмент предиктивной аналитики развивается в России достаточно активно, особенно в промышленном секторе, — рассказал «Э-У» управляющий директор компании «Цифра» **Павел Растопшин**. — Во-первых, эта технология в сфере искусственного интеллекта наиболее понятна бизнесу и имеет быстрый экономический эффект: сокращение расходов на ремонт дорогостоящего оборудования, уменьшение простоев, снижение себестоимости готовой продукции без потери в ее качестве. Согласно опросу KPMG, посвященному использованию цифровых технологий, 68% из более сотни крупнейших российских компаний используют анализ больших данных и предиктивную аналитику. В машиностроении крайне мало компаний работают в этом направлении, а для западных вендоров вход в эту отрасль практически закрыт из-за курса на импортозамещение. В нефтегазовой отрасли и

металлургии выбор решений шире как среди российских разработчиков, так и среди иностранных компаний.

Эксперты признают, что крупнейшие зарубежные вендоры, такие как SAS, SAP, IBM, Oracle, Tibco, StatSoft (компания с многолетним опытом и сильной инженерной составляющей, имеющая сильное лобби), оказывают существенное воздействие на российский рынок ИТ-систем вообще и предиктивных платформ в частности. Обусловлено это тем, что они вошли на российский рынок на стадии, когда все отрасли были открытыми, и внедрили свои продукты, когда конкуренция была минимальной. В процессе допродажи иностранные вендоры внедряли и продолжают внедрять свои продукты в существующий ИТ-ландшафт своих клиентов, тем самым блокируя доступ российским компаниям к крупнейшим коммерческим клиентам.

— Однако защитные механизмы государства и политика импортозамещения сдерживают глобальных игроков. Это позволяет существенно уменьшить долю решений зарубежных вендоров на отечественном рынке, — пояснил Александр Дмитриев. — К тому же в российской практике есть своя специфика. В особенности это касается тех данных и их форматов, с которыми привыкли работать наши компании. В этой части российский софт и бизнес-решения на сегодня уже более подготовлены, продвинуты к отечественной специфике, способны показывать большую точность моделей и лучшее достижение эффекта.

Так, отечественная ИТ-компания Ctrl2GO предлагает решение для мониторинга и предиктивного анализа технического состояния оборудования SmartMaintenance, позволяющее выявлять инциденты в работе оборудования и прогнозировать отказы для проведения предупредительного ремонта и сокращения операционных издержек. Система собирает и обрабатывает данные телеметрии с датчиков

рые способствуют не только повышению оперативности реагирования при угрозе и возникновении ЧС, но и обеспечивают прогнозирование и предупреждение разного рода рисков. Например, постоянный мониторинг дает возможность отслеживать опасные явления природного и техногенного характера, затем предотвращать аварии или смягчать негативные последствия от них.

Решение позволяеткратно повысить оперативность принятия управленческих решений по экстренному предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций, а также увеличить эффективность последующих мероприятий (реагирования) по ликвидации кризисных ситуаций и происшествий.

АПК «Безопасный город» используется для улучшения безопасности среды пребывания людей, а также общественной безопасности, благодаря применению инновационных информационных систем, которые проводят мониторинг, прогнозируют и в случае возникновения возможных угроз предупреждают население.

оборудования, а затем на основании результатов работы инженерно-математических моделей по узлам и агрегатам осуществляет оценку технического состояния и дает прогноз «индекса здоровья» оборудования. Чаще всего SmartMaintenance внедряют предприятия железнодорожного машиностроения, энергетики, нефтегазового сектора, металлургии и горнодобывающей промышленности. Решение применяется по всей России и за рубежом: в Северной Америке и на Ближнем Востоке.

Другой продукт Ctrl2GO — программный комплекс для оперативного управления технологическими процессами SmartAdviser, который позволяет оперативно регулировать технологические процессы непрерывных производств в реальном времени. На основании вводных данных (результатов химических анализов концентратов сырья, компьютерного анализа внешнего вида продукта и т.п.) комплекс осуществляет интеллектуальный расчет оптимальных технологических режимов, количества и соотношения сырья, и предоставляет рекомендации по управлению оборудованием и производственными процессами. Чаще всего решение внедряют металлургические компании, предприятия НГК и горнодобывающей отрасли.

Ключевое направление для компании «Цифра» — предиктивная диагностика оборудования и инструмента. Например, в горнодобывающей отрасли «Цифра» сейчас реализует такой проект на Солнцевском угольном разрезе Восточной горнорудной компании. В машиностроении — это цифровой контроль жизненного цикла инструмента, который используется на станках, предсказание поломок. Технология в настоящее время тестируется на авиастроительном предприятии «Авиастар СП».

— Ключевым отличием нашего решения является его платформенность, — сообщил Павел Растопшин. — Такой пример платформенного подхода демонстрирует один из на-

Как выдать сложный комплексный прогноз

Эксперты Softline обучают статистические модели, используя опыт глобальных вендоров, отметил руководитель группы BI-решений компании

Алексей Гриненко



— Системы предиктивной аналитики позволяют управлять бизнесом, уменьшая человеческий фактор и повышая предсказуемость действий. Первой стадией таких систем является BI — возможность представления данных предприятия для менеджеров, в некоторых случаях возможно строить модели, прогнозирующие течение процессов, а вершиной являются рекомендательные сервисы. Softline использует в своих проектах наиболее востребованные на мировом рынке решения — это средства визуализации на базе платформ Qlik Sense и Power BI, а также предиктивную аналитику на базе архитектуры Azure.

Используя опыт глобальных вендоров, эксперты нашей компании обучают статистические модели, способные к созданию сложных комплексных прогнозов. Также мы предлагаем бизнес-аналитику как сервис, помогая оцифровать результаты работы штатных специалистов заказчика и построить стратегию развития.

Мы реализовали огромное количество кейсов по внедрению инструментов бизнес-аналитики в российских компаниях. В числе последних — проект по внедрению цифрового решения для интерактивного анализа данных, автоматизированной подготовки отчетности и визуализации количественных показате-

лей деятельности в компании «Тамбовский бекон». Продукт, разработанный специалистами Softline на базе платформы Qlik Sense, будет использоваться департаментом производства живика для проведения комплексной экономической оценки работы и внутреннего бенчмаркинга свиноккомплексов. Решение позволит сотрудникам отказаться от трудоемкой ручной подготовки отчетов и повысит конечную рентабельность производственных площадок за счет предоставления точных и своевременных сравнительных данных и их анализа на всех этапах животноводческого производства.

Среди лидеров на российском рынке бизнес-аналитики — в основном крупные высокотехнологические корпорации (финансовые и из сферы ритейла), начавшие инвестировать в это направление пять — семь лет назад. На глобальном рынке достаточно много готовых инструментов, которые можно использовать с учетом различной специфики работы. Но с каждым годом появляется все больше отечественных решений — в том числе благодаря наличию мер государственной поддержки отрасли разработки.

ших стратегических клиентов и партнеров — холдинг ОДК. Сейчас реализуется пилотная зона на одном из предприятий ОДК (производственный комплекс «Салют»), где была внедрена платформа ZIoT. Исторические данные испытаний двигателей загружены на платформу в озеро данных. Искусственный интеллект анализирует данные реального

времени с испытательных стендов, на основе факторного анализа делает вывод о качества сборки узлов будущих двигателей и сообщает вероятность успешности прохождения испытаний. На платформе работает и система мониторинга парка станков, данные с которых будут обогащать предсказания умных алгоритмов. Клиент может пи-

сать и другие приложения на платформе, которые тоже смогут использовать накопленные данные.

Решения предиктивной аналитики все активнее внедряются в бизнес-процессы и начинают оказывать существенное влияние на конкурентоспособность компаний.

Первая онлайн-магистратура по управлению территориями в РФ и странах СНГ

УМНЫЙ РЕГИОН: устойчивое развитие в цифровой экономике

- Обучение на интерактивной платформе COURSERA с любых устройств в любой точке мира в удобное время
- Индивидуальное сопровождение студентов от поступления до карьерного продвижения
- Новый уникальный контент, сформированный практиками под острый запрос рынка
- Пять бюджетных мест, а также гранты на обучение
- Взаимодействие с экспертами из сферы градостроительства, промышленности, IT, проектного управления и стратегического развития территорий на протяжении всего обучения

**Будьте во главе цифровых трансформаций.
Поступайте в онлайн-магистратуру уже этим летом!**

Подробности: smartregion-urfu.ru

Уральский
федеральный
университет
имени первого Президента
России Б.Н. Ельцина
Институт экономики
и управления

coursera



Ирина Перечнева

Стройки увязли в дискуссиях

Стимулирование экономики за счет льготного жилищного кредитования натолкнулось на жесткое сопротивление ЦБ. Возможные драйверы, в частности реновация, также требуют обсуждения



К 15 апреля Минфину, Минстрою и Банку России предстоит, по поручению президента Путина, определиться с судьбой льготных ипотечных программ. Это сегодня одна из самых горячих тем медийной повестки.

Программа льготного кредитования жилья под 6,5%, запущенная в кризис, поддерживает рынок жилищного строительства, банковский сектор и еще два десятка отраслей, например рынок оценки (см. «Оценка с отметками», с. 24). Однако она

же стала катализатором рисков роста цен на рынке недвижимости и дефолта ипотечного портфеля банков. Поэтому накал дискуссии на тему «продлят ли ипотечную программу после июля 2021 года» становится все выше.

Какие решения позволят снизить риски и создать базу для устойчивого развития рынка жилья в регионах в будущем — об этом шла речь на круглом столе «Повышенный градус: что изменит рынок жилой недвижимости после пандемии», проведенном онлайн журналом «Эксперт-Урал».

Что происходит на рынке жилья

По данным Единого ресурса застройщиков, за прошедший год цена квадратного метра в среднем по России поднялась на 20%.

За этой динамикой в первую очередь стоит рост спроса на новостройки, подогреваемый привлекательными условиями кредитования. По данным Национального рейтингового агентства (НРА), в 2020 году ипотека достигла рекордного объема: количество кредитов увеличилось на 35% до 1,7 миллиона, объемы кредито-

вания — на 50% до 4,3 трлн рублей. В рамках программы льготной ипотеки, по данным ДОМ.РФ, выдано 345,6 тыс. кредитов на сумму более 1 трлн рублей.

ВТБ, например, выдал в прошлом году почти 12 тыс. ипотечных кредитов на сумму более 27 млрд рублей, и это абсолютный рекорд банка в регионе, говорит управляющий директор по ипотеке ВТБ в Свердловской области **Алина Буслова**:

— Прирост по объему в сравнении с 2019 годом достиг 24%. Основной вклад в этот итог внесли низкие процентные ставки и запуск льготной госпрограммы для приобретения жилья в новостройках.

— В нашем банке за прошлый год объем выдач жилищных кредитов в Свердловской области вырос более чем на 30% по отношению к 2019 году и составил 2,163 млрд рублей, — подтверждает руководитель кредитно-кассового офиса «Росбанк Дом» в Екатеринбурге **Алена Воюш**.

В течение всего прошлого года банки постоянно изменяли условия кредитования в пользу заемщиков. В июне 2020 года были увеличены предельные цены жилья по госпрограмме с 8 до 12 млн рублей в Московской и Ленинградской областях, и с 3 до 6 млн рублей в остальных регионах РФ. В августе 2020 года минимальный первоначальный взнос был снижен с 20% до 15%. Процесс, по словам руководителя отдела ипотечного кредитования банка «Уралсиб» в Екатеринбурге **Наталии Брусницкой**, продолжается и в этом году: «Снижение первоначального взноса позволяет нам существенно расширить круг потенциальных клиентов».

В начале марта ВТБ снова улучшил условия по ряду ипотечных программ, рассказывает **Алина Буслова**:

— Для покупателей квартир от 65 кв. метров по программе «Больше метров — ниже ставка» стоимость кредита снижена на 0,5 п.п. до 7,9% годовых. Также банк предлагает дисконт 0,4 п.п. в рамках программы рефинансирования ипотеки сторонних банков при условии оформления заявки через сайт.

Кроме финансового фактора, на динамику сегмента влияет и фактор технологический — развитие дистанционных каналов продаж в ипотеке, добавляет **Наталия Брусницкая**:

— Банк сейчас сосредоточен на улучшении цифровых каналов продаж и коммуникаций, мы стремимся сделать более доступными все продукты для клиента, а также оптимизировать внутренние процессы.

— Росту выдач способствует развитие цифровых сервисов, с помощью которых можно получить ипотеку всего лишь с одним визитом в офис или вообще не выходя из дома, — говорит **Алина Буслова**.

Второй мощный двигатель цены метра вверх — сокращение предложения жилья.

Цифровая ипотека: фантазия или реальность?

Клиенты оценили удобство цифровых сервисов при оформлении ипотеки, говорит руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге **Светлана Ковалева**



— Проникновение цифровых технологий все заметнее, клиенты банков на практике оценивают преимущества сервисов на их основе. Бесспорно, есть клиенты, которым по разным причинам удобнее обслуживаться в офисе банка, но с каждым годом их становится меньше. Согласно внутреннему исследованию, в 2019 году около 15% наших клиентов предпочитали офлайн-взаимодействие с банком, из них 8% делали такой выбор, потому что живут или работают рядом. В 2020 году режим самоизоляции резко увеличил интерес к дистанционным сервисам. Доля клиентов, предпочитающих посещение банка, сократилась до 5%, в целом темп миграции клиентов в цифровые каналы значительно вырос. В прошлом году доля заявок на ипотеку, поданных дистанционно, в Екатеринбурге приблизилась к 100%. Если раньше мы получали заявки онлайн от наших партнеров среди риэлторов и застройщиков, подключенных к цифровой платформе, то в 2020 году такая возможность появилась и у самих клиентов-физлиц. Через личный кабинет сервиса «Ипотека под ключ» на сайте банка можно подать заявку на ипотеку.

В начале 2020 года на сайте банка появился

сервис онлайн-оценки недвижимости через систему SRG, и он «выстрелил». Сейчас почти 100% заемщиков в Екатеринбурге заказывают оценку квартир онлайн. Преимущества очевидны: не надо ждать результат неделю-другую, отчет по всем требованиям банка готов через сутки. В начале 2021 года мы добавили еще одну опцию — «Бесконтактная оценка». В этом случае клиенту даже не надо приглашать оценщика на объект, а можно самостоятельно сделать снимки для фотоотчета. Справиться с техническими моментами поможет робот в приложении. За два месяца доля заемщиков, которые выбирают «Бесконтактную оценку», достигла 20%.

Мы видим также изменения в походах к обслуживанию кредита, заемщики стали намного чаще погашать ипотеку дистанционно, в интернет-банке и мобильном приложении. В марте 2021 года доля таких погашений достигла 72%. Интересно, что досрочно ипотеку оплачивают онлайн в 82% случаев. Кстати, в ближайшее время выйдет обновленная версия нашего мобильного приложения для Android с еще более удобным интерфейсом и новым функционалом.

По расчетам НРА, в 2020 году ввод жилых помещений профессиональными застройщиками в России составил 41,9 млн кв. метров — это минимум за последние семь лет и на 4% ниже уровня предыдущего года.

Однако стройка — процесс инерционный, а начало этого года указывает на возможную смену парадигмы.

— Сейчас закладывается много проектов, и все они большинством застройщиков запланированы с расчетом на льготную ипотеку, — говорит коммерческий директор FORTIS Development **Руслан Музафаров**.

По словам руководителя аналитического департамента Уральской платы недвижимости **Михаила Хорькова**, за первые два месяца 2021 года предложение на первичном рынке Екатеринбурга уже увеличилось на 7%, и рынок мог бы выйти на устойчивую тенденцию роста:

— Проекты на рынок начали поступать только во второй половине 2020 года, сейчас этот процесс продолжается. Итог будет зависеть от того, начнут ли девелоперы брать на себя риски новых проектов. Это во многом связано с перспективой продления государственной программы ипотеки. Если девелоперы пове-

рят в то, что льготная ипотека останется надолго, мы увидим форсированный процесс вывода новых строек.

Льготная ипотека: сохранить нельзя отменить

Перспективы разрешения этой коллизии зависят от силы аргументов противников и сторонников пролонгации государственной программы.

«За» этот механизм голосует вице-премьер РФ **Марат Хуснуллин**. Во время визита в Екатеринбург он практически убедил рынок в благополучном разрешении спорного вопроса.

Однако Банк России продолжает продавливать дифференцированный подход. Опасаясь роста рисков, глава ЦБ **Эльвира Набиуллина** предлагает активнее задействовать сельскую ипотеку, программу «молодая семья», но льготные кредиты по ставке 6,5% выдавать только в отдельных регионах, где есть недостаток предложения и не сильно выросли цены. В середине марта в интервью газете «Известия» глава ЦБ даже представила список этих регионов из 24 субъектов федерации, тем самым спровоцировав новый виток дискуссии.

Минстрой позднее смирился с этой идеей, однако «ценовой» подход однозначно



В расчете на перспективу

Благодаря доступности жилищного кредитования и развитию дистанционных сервисов, люди имеют возможность не только улучшить жилищные условия, но и обеспечить будущее детей, считает руководитель отдела маркетинга компании «ЮИТ» в Екатеринбурге **Юлия Широкова**

— 2021 год для нашей компании начался позитивно, спрос на квартиры стабильный, можно прогнозировать, что как минимум до середины года мы будем развиваться в соответствии с нашими планами. В дальнейшем, как и весь рынок, ждем решения о продлении программы льготной ипотеки. Вполне возможно, будет принято решение о выборочном подходе к действию программы в зависимости от региона, и Свердловская область не войдет в число таких регионов. Мне кажется, даже в этом случае ипотечные кредиты останутся доступны для граждан за счет специальных предложений от банков.

Сейчас мы готовимся к запуску нескольких проектов. Это новые дома в уже строящихся жилых районах. В течение года будут введены в эксплуатацию несколько домов, большая часть квартир в которых уже распродана.

Компания «ЮИТ» строит квартиры с удобными планировками, которые пользуются хорошим

спросом на рынке. Такое жилье приобретают не только для жизни, но и в качестве инвестиций, перспективных вложений для защиты капитала. Иногда семьи покупают жилье для подрастающих детей в ипотеку под низкий процент и с использованием материнского капитала в расчете на то, что пока ребенок подрастает, они будут сдавать эту квартиру и погасят кредит.

Благодаря цифровизации сам процесс покупки строящегося жилья становится все более удобным. Еще чуть больше года назад онлайн-покупка квартиры воспринималась клиентами настороженно, теперь это обычная практика. В Финляндии, например, call-центры перестают быть востребованными. Люди все больше используют различные онлайн-сервисы на сайте, отказываясь от телефонных звонков и живых консультаций. В нашей компании уже сейчас примерно 20% покупателей готовы полностью купить квартиру онлайн. За этими процессами мы видим будущее. ■

вызовет горячие споры. Простой фиксации роста цен на жилье в регионах недостаточно, считают девелоперы. Нужен детальный анализ влияния ипотеки на динамику стоимости недвижимости.

— Если программа не будет продлена, количество проектов уменьшится, их будут закладывать ближе к центру городов, потому что в этом случае цена метра выше. В итоге средневзвешенная цена будет расти вместе с себестоимостью, — приводит пример Руслан Музафаров.

Кроме того, на рынке работает закономерность «чем меньше площадь, тем выше цена», а площади квартир заметно уменьшились. К примеру, по расчетам компании «Брусника», по Екатеринбургу средняя площадь квартиры сократилась с 59 — 60 до 50 — 51 кв. метров.

Иные акценты ставит коммерческий директор челябинской ГК «Легион» **Наталья Кузьминых**:

— В наших проектах мы выводим внимание к архитектуре, эстетике и благоустройству на принципиально новый уровень. В Челябинске практически самый недорогой квадратный метр, в других городах России стоимость жилья в разы дороже. В итоге наш потребитель получает продукт повышенного класса комфортности, но за приемлемую стоимость. И льготная ипотека этому только способствует.

Таким образом, чтобы понять, насколько

льготная ипотека подняла цены на недвижимость в тех или иных городах, не следует опираться только на стоимость квадратного метра — это параметр многофакторный, итожат девелоперы.

На старте реновации

Рост цен действительно связан не только со стимулированием спроса через удешевление кредита для заемщиков, но и с высоким уровнем затрат. Одна из существенных статей себестоимости — расселение жителей ветхих и аварийных домов. Особенно это актуально для застройщиков, работающих на уже освоенных земельных участках. Поэтому девелоперы с энтузиазмом восприняли принятие Госдумой закона о комплексном развитии территорий (КРТ). Закон в общем виде устанавливает правило: чтобы снести многоквартирный дом, необходимо согласие 2/3 собственников (на организацию собрания отводится минимум 30 дней). Но в этом рамочном документе нет четких параметров, например, при каком износе дом следует сносить, можно ли включать в зону КРТ здания, расположенные рядом с ветхими, какие компенсации положены отселяемым жителям, могут ли рассчитывать застройщики на господдержку. Все эти нормы должны определить региональные власти.

Свердловская область, по всей видимости, станет одним из первых регионов, который отработает детали будущей всероссийской реновации. 24 марта губернатор **Евгений Куйвашев** подписал соответствующий закон. Актуальность его разработки признают все, но пока у участников рынка слишком много вопросов в отношении механизмов реализации.

Практически в каждом мегаполисе есть депрессивные территории, но в действующих условиях девелоперы неохотно берутся за масштабные проекты, поскольку остаются один на один с собственниками квартир. Коммерческий директор компании «Атомстройкомплекс» **Данил Кузнецов** иллюстрирует тезис на примере практики его компании:

— Миссия компании «Атомстройкомплекс» — развитие города и повышение качества жизни его жителей. Поэтому традиционно большую часть наших проектов мы реализуем на застроенных территориях, принимая на себя обязательства по расселению людей из ветхого, частного, устаревшего жилья. В текущих условиях делать это сложно, поскольку мы не можем прогнозировать сроки и стоимость отселения. Но развивать город нужно, и мы делаем все, чтобы содействовать этому процессу. Надеемся, что закон о КРТ делает эту работу эффективнее.

Застройщики

планируют

объекты

в расчете на

приток денег

от ипотечных

заемщиков

Много вопросов и в отношении определения зон КРТ. Некоторые участники нашей дискуссии считают, что начинать следует с максимально депрессивных территорий, где находятся дома с большой степенью износа, объективно люди в таких условиях жить не должны.

Министерство строительства и развития инфраструктуры Свердловской области обещает определить первые пилотные проекты к апрелю. По словам главы ведомства **Максима Пучкова**, начать реновацию планируется с ветхих домов на Уралмаше, Эльмаше и Вторчермете.

Но вовсе не очевидно, что застройщики проявят интерес к этим объектам, считает **Михаил Хорьков**:

— У меня подозрение, что закон будет работать в рамках лишь тех зон, которые привлекательны для застройки, потому что главный источник финансирования реновации — это интерес девелоперов к тому или иному району. В итоге мы можем получить своего рода «заплатки» на территории города.

Руслан Музафаров этих опасений не разделяет:

— Любой девелопер, если он занимается кварталом, делает полностью готовый продукт, который встраивается в генеральный план территории с учетом всего окружения.

Правила реновации только начинают формироваться: принятый закон носит рамочный характер, детали будут прорабатываться еще в двух десятках нормативных актов. Чтобы получить рабочую модель, эту тему придется обсуждать минимум года два, считает сообщество девелоперов. Но уже сейчас очевидно, что реализация проектов легко не пойдет. Застройщики предвидят и конфликты, и судебные процессы.

Сколько стоит «умный дом» построить

Главная задача всех инициатив в сфере жилищного строительства — повышение комфортности городской среды.

Этому во многом способствуют цифровые технологии, и в этой связи в профессиональной среде активизируются дискуссии о проникновении ИТ-сервисов. В числе самых обсуждаемых — реализация концепции «умный дом».

Технология появилась в США еще в 70-е годы прошлого века, одним из первых прототипов «умного дома» была система автоматизации X10, которая позволяла с помощью специальных пультов и компьютера менять яркость света, включать и выключать электроприборы, получать данные об их состоянии. Функционал «умного дома» постепенно усложнялся, а в начале 2000-х с появлением смартфонов автоматизация вышла на новый уровень.

Основа для оптимизма

На уровне государства есть понимание значимости строительной отрасли в экономике, и мы уверены: варианты развития с помощью продолжения программы льготной ипотеки будут найдены, уверен коммерческий директор компании «Атомстройкомплекс» **Данил Кузнецов**



— Продление государственной программы льготного кредитования является драйвером роста рынка недвижимости. Обсуждение вариантов продления льготной ипотеки в регионах продолжается. Строительная сфера — это основа экономики, активность в секторе жилой недвижимости обеспечивает заказами производителей строительных материалов, металлоконструкций, транспортные компании и т.д. С ростом строительства появляются новые рабочие места, увеличиваются налоговые поступления в местные бюджеты. Сейчас мы как никогда ощущаем поддержку властей, поэтому уверены, что будет принято компромиссное решение. Бизнес-модель нашей компании позволя-

ет сформировать оптимистичный сценарий независимо от программы льготной ипотеки. Мы продолжаем наращивать объем предложения: открываем продажи в новых домах, выходим на новые строительные площадки, активно работаем над новыми проектами.

Мы предлагаем покупателям не квадратные метры, а качественную городскую среду: зеленый безопасный двор с видеонаблюдением, современную инженерию, увеличенную площадь остекления в квартирах, насыщенную внутреннюю инфраструктуру комплекса. Неоспоримым преимуществом является наличие школы, садика, парка в шаговой доступности.

Акцент на комфортность

Девелоперы продолжают работу над качеством проектов, убежден коммерческий директор FORTIS Development **Руслан Музафаров**



— Девелоперы запланировали много проектов в расчете на льготную ипотеку. При этом Свердловская область является вторым регионом по плану вывода новостроек на рынок, по этому показателю мы даже Санкт-Петербург обошли.

Компания FORTIS Development прежде всего рассчитывает не на льготную ипотеку, а на качество проектов и выбор локаций. В рамках этой стратегии мы предложили покупателям клубный дом «Суриков» и дальше будем выводить как минимум три проекта в течение 2021 года. Город у нас большой, потребность в улучшении жилищных условий у людей есть, и мы готовы ее удовлетворить. Динамика продажи января — февраля 2021-го по-прежнему высокая, прогнозируем, что спрос будет примерно на таком же уровне.

Я думаю, девелоперы продолжают работу над качеством проектов, повышением уровня комфортности, созданием общественных пространств.

Сейчас много говорят о цифровизации, в частности реализации концепции «умный дом», но я бы не преувеличивал ее значимость. Даже на уровне индивидуальных домов с достойными бюджетами в процессе эксплуатации технологии зачастую допускаются сбои; ее нам еще предстоит обкатывать. Многие технологии «умного дома» значительно дешевле со временем, так как сложные электротехнические задачи вдруг решаются просто и недорого софтовым способом. В многоквартирных домах стоит, наверное, начинать эксперименты с минимального набора сервисов, связанных с обеспечением безопасности.

В представлении россиян, как показало исследование компании «Брусника», «умный дом» в первую очередь ассоциируется с функциями комфорта — регулированием микроклимата, удаленным управлением бытовыми приборами, освещением. Однако платить большинство респондентов готовы прежде всего за опции, связанные с безопасностью и защитой от непредвиденных обстоятельств: 82% хотели бы, чтобы «умный дом» в первую очередь контроли-

ровал протечки, наблюдал за происходящим во дворе и сигнализировал о пожаре.

В ходе исследования проанализировано отношение потребителей к одной из наиболее популярных потребностей — открыванию дверей подъезда и ворот паркинга со смартфона. Удобной ее признали 84% респондентов, 63% опрошенных даже готовы отказаться от домофонов, если уведомления будут поступать сразу на мобильный.



На доверии

Динамику жилищного кредитования поддержит рост предложения на вторичном рынке и улучшение онлайн-сервисов, уверена руководитель направления по развитию розничного бизнеса Райффайзенбанка в Сибирско-Уральском макрорегионе **Ирина Ярыгова**

— Льготная ипотека простимулировала покупку квартир в новостройках. Для многих эта программа стала возможностью купить первое жилье, приобрести квартиру просторнее или в более престижном районе. Но спрос, созданный госпрограммой, скорее, дополнительный, чем компенсирующий. Об этом говорит тот факт, что, несмотря на отсутствие льготных программ, ипотека для приобретения жилья на вторичном рынке все же формирует гораздо больший объем выданных в банках. В Райффайзенбанке, к примеру, на льготную ипотеку приходится 15 — 17% выданных, а кредиты на вторичку составляют треть.

Уже сейчас мы видим, что спрос на льготную

ипотеку стабилен, но не демонстрирует взрывной рост. Одна из причин заключается в том, что на фоне популярности госпрограммы в прошлом году объем находящегося в строительстве жилья сократился, а стоимость квадратного метра повысилась. Поэтому нередки случаи, когда заемщики ориентируются на новостройки, но после получения решения банка и определения периода поиска подходящего жилья меняют ориентир и подбирают жилье из вторичного фонда.

Думаю, в ближайшие годы вторичный фонд пополнится интересными объектами тех заемщиков, которые воспользовались льготной ипотекой для покупки недвижимости с инвестиционной целью.

Мы считаем, что в этом году динамику жилищного кредитования поддержит дальнейшее улучшение дистанционных сервисов. Уже сейчас более 70% заявок на ипотеку Райффайзенбанк принимает онлайн. По факту нужно прийти в банк только раз — для заключения сделки, всеми остальными документами можно обменяться с банком в электронном виде. И клиенты все больше ценят главное преимущество дистанционного сервиса — экономию времени. Как показал наш опрос, каждый четвертый заемщик хотел бы провести ипотечную сделку полностью удаленно, а если в офисе, то желательно в течение часа. И мы в банке к выполнению этого пожелания уже подошли: проводим сделку за час, обычно она длится дольше только в том случае, если у покупателя с продавцом остаются к друг другу вопросы.

При этом четверть опрошенных заемщиков готовы полностью провести такую ответственную сделку, как ипотека, в режиме онлайн. По нашему мнению, это очень хороший результат, демонстрирующий высокий уровень доверия к банку. Уверена, уже буквально в ближайшие несколько лет доля клиентов, готовых к удаленному оформлению ипотеки, вырастет до 40%. ■

В то же время вызывать лифт, открывать окна, шторы и жалюзи жители предпочитают самостоятельно. Эти функции больше половины участников опроса посчитали ненужными. По мнению респондентов, обойтись можно и без голосового помощника: только 16% жителей считают эту опцию обязательной.

Исследование показало, что большинство покупателей квартир пока не готовы серьезно вкладываться в домашнюю автоматизацию. По предварительным расчетам специалистов «Брусники», внедрение комплексной системы автоматизации обойдется не менее чем в 65 тыс. рублей, но такую цену справедливой посчитали только 10% опрошенных. 45% опрошенных за полноценную систему «умного дома» готовы заплатить не более 10 тыс. рублей, еще 4% полагают, что подобные решения должны предоставляться жильцам бесплатно.

Тем не менее многие застройщики намерены развивать эти концепции. «Брусника» планирует запустить пилотный проект по внедрению «умного дома» в квартале «На Некрасова» в Екатеринбурге. В нем автоматизация будет реализована на двух уровнях. Один охватывает управление инженерными сетями здания: электропроводными, насосными, вентиляцией и пожарной сигнализацией. Второй — непосредственно квартирой. Ввод первого дома в эксплуатацию запланирован на 2022 год.

В компании «ЮИТ», по словам руководителя отдела маркетинга в Екатеринбурге **Юлии Широковой**, создана рабочая группа, которая разрабатывает эту концепцию:

Простой
фиксации роста
цен на жилье
в регионах
недостаточно,
нужен детальный
анализ влияния
ипотеки на
динамику
стоимости
недвижимости

— К новациям мы всегда подходим осмысленно и аккуратно, сначала пытаемся изучить рынок и потребности клиента. Возможно, отдельные элементы «умного дома» будут в скором будущем внедрены на некоторых наших объектах в Екатеринбурге.

Впрочем, отдельные наиболее востребованные опции «умного дома» некоторые застройщики уже предлагают покупателям квартир. По словам Даниила Кузнецова, его компания видит интерес к телеметрии, автоматизации, измерению показаний счетчиков, но системного запроса на функции, например, открывания двери с телефона, пока нет.

По мнению Михаила Хорькова, сегодня такого рода инновации в домах можно рассматривать, скорее, как элемент маркетинга. Но в будущем именно их целенаправленное продвижение может изменить рынок:

— У нас на практике нередко восприятие новой идеи со стороны потребителя зависит от того, насколько успешно девелопер сможет ее продать. Например, дворы в Екатеринбурге кардинально преобразились за последние лет десять, и многие идеи были реализованы по инициативе застройщика, потому что ему нужно было презентовать свой комплекс под другим углом. Я думаю, что возможно продвижение концепции «умный дом» может пойти по этому же сценарию: появятся пилотные проекты, что-то окажется востребованным, а от каких-то решений придется отказаться. То есть опытным путем потребитель увидит для себя пользу в применении предложенных технологий. ■

ИНЖЕНЕРНЫЙ ФОРУМ: ПЛОЩАДКА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



«Сантехкомплект-Урал» организовал совместно с отечественными и мировыми производителями в Екатеринбурге уникальное мероприятие, ставшее одним из главных событий на рынке инженерного оборудования

19 марта в Екатеринбурге состоялся Инженерный форум – 2021. Это место встречи профессионалов – застройщиков, проектировщиков, производителей инженерного оборудования, монтажников, представителей компаний, которые работают с системами тепло- и водоснабжения, вентиляции, водоотведения и пожаротушения. Количество участников рекордно, по сравнению с предыдущими мероприятиями (форум проводится с 2016 года) – 1,4 тыс. человек. Это в два раза больше, чем в 2018 году (во время пандемии мероприятие не проводилось). 30 экспонентов, пять информационных площадок, мастер-классы и живые дискуссии на самые злободневные темы – форум вызвал настоящий ажиотаж в профессиональной среде. Организатору – «Сантехкомплект-Урал» – крупнейшей компании на Урале в сфере комплексных поставок инженерного оборудования удалось собрать в одном месте ведущих технических специалистов, топ-менеджмент и собственников предприятий. Итоги форума подводим вместе с управляющим компанией «Сантехкомплект-Урал» **Виталием Федорцевым** и руководителем отдела маркетинга **Натальей Малышевой**.

– В 2016 году вы выступили организатором Инженерного форума, осознавая острый дефицит таких профессиональных площадок. Насколько этот формат оправдывает себя сегодня?

Виталий Федорцев:

– Эффект только усилился. Все, кто принимал участие в форуме, очень ждали этого мероприятия. Это живое общение, площадка, на которой можно получить ответы на многочисленные вопросы, в том числе от ведущих специалистов. Мы не зря называем Инженерный форум местом встречи профессионалов. В этом году нам удалось привлечь на мероприятие очень известных экспертов в России – Колчева Бориса Борисовича, Колубкова Александра Николаевича, Никитина Сергея Георгиевича.

– Какова главная задача форума?

– Задач много. Когда мы запускали проект, мы не преследовали каких-либо финансовых задач. Думали только о том, что рынку нужна профессиональная площадка. И сейчас главная задача форума – собрать ведущих игроков рынка – монтажников, застройщиков, проектировщиков, которые смогут обменяться мнениями, обсудить самые актуаль-

ные темы. Мы понимаем, что темы эти меняются, поэтому внимательно анализируем все тренды и события, заранее анонсируем вопросы, которые будем поднимать, и ищем интересных спикеров. Часть информационного модуля закрываем своими специалистами, делимся опытом реализованных проектов. Еще одна задача – имиджевая, она направлена на эффективное взаимодействие с клиентской базой. Мы создаем для наших партнеров-поставщиков уникальную возможность пообщаться с большим количеством клиентов. И это очень важно для дальнейшей работы. Получается, что клиент напрямую может задать технические вопросы производителю. А производитель может расставить свои акценты, рассказать, что он считает важным. Третья задача – обучающая – мы обсуждали важные практические вопросы. Например, заместитель начальника отдела НИЦ НТП ПБ ФГБУ ВНИИПО МЧС России Борис Колчев рассказал о проектировании и устройстве систем противодымной защиты зданий и сооружений. Четвертая задача – показать новинки, ведь Инженерный форум это прежде всего выставочная зона, где производители демонстрируют свою продукцию, рассказывают о ее преимуществах, проводят мастер-классы, повышают профессиональные компетенции.

– Какова география форума?

– Наши партнеры приехали со всей России. Более того, в форуме участвовали международные концерны, которые не принимали участие в аналогичных московских мероприятиях, например, в Aquatherm. К нам приехали первые лица многих компаний, собственники бизнесов – и это тоже показатель успешности конференции. В регионах мероприятий такого уровня не проводится, поэтому сюда приезжают за качественной целевой аудиторией, новыми партнерами и клиентами. И именно здесь они могут найти то, что ищут.

– Мастер-классы эффективны как способ рассказать потребителю обо всех нюансах продукции?

– На форуме было несколько мастер-классов. Прямо на стендах производители демонстрировали свою продукцию, проверяли ее на прочность с помощью разных экспериментов, сравнивали с продукцией конкурентов, проводили конкурсы. Это очень интересный формат. Представьте, перед вами несколько шаровых кранов. Конечно, вам будет интересно узнать, какой из них качественнее. И производитель в окружении клиентов такие опыты проводил, увеличивая нагруз-

ку на краны разных брендов. И пять из семи образцов оказались очень высокого качества. Где вы еще увидите такую оригинальную демонстрацию продукции?

– Участники были в восторге и от завершающего практикума, который провела бизнес-тренер Елена Сазонова.

Наталья Малышева:

– Она рассказывала про источники энергии для руководителей, как заряжать команду на достижение значимых результатов, как мотивировать сотрудников. Для многих это полезные и интересные вопросы.

– Следующий форум пройдет в 2022 году?

– Решили пропустить один год, чтобы сделать площадку еще интереснее, накопить актуальных тем. Уже точно решили, что экспонентов будет больше. Многие компании хотели к нам присоединиться на этапе подготовки, но мы уже не могли увеличивать их количество. Будем наращивать выставочные площади, поменяем место проведения форума.

– Как оцениваете ситуацию на рынке, насколько сильно кризис повлиял на компанию?

Виталий Федорцев:

– Прошлый год был непростым. В целом на рынок пандемия повлияла негативно. В первую очередь это касается малых и средних предприятий, которые работают с розницей. Мы еще в начале всей этой истории приняли решение продолжать работать. Потому что наше оборудование и тот спектр услуг, который мы оказываем, влияют на работоспособность таких важных систем жизнеобеспечения, как отопление, водопровод и т.д. Наши партнеры в очередной раз убедились, что мы всегда выполняем свои обязательства. Понятно, что пандемия внесла свои коррективы, у нас была удаленка и определенные ограничения по выезду на базу, но мы справились благодаря сервисам удаленного взаимодействия с клиентами. Более того, в апреле, мае и июне, когда почти все остановилось, у нас, наоборот, результаты были существенно выше тех, что мы планировали изначально. Если говорить про весь год, мы успешно его завершили – и с финансовой точки зрения, и в плане отгрузок, и по количеству проектов. Оборот компании в прошлом году составил 4,5 млрд рублей.

– Какие прогнозы делаете на 2021 год?

– В стройке все будет хорошо. Ситуация стабильная. Кварталы строятся и продаются, значит, наша продукция будет востребована. Считаю, что до 2023 года на строительном рынке все будет оптимистично. Плюс его оживляет подготовка к Универсиаде-2023. Мы также активно участвуем в этом процессе. У нашей компании задачи амбициозные, в этом году заложили рост показателей и уже три месяца растем на 140 – 150%.

– Будете развивать новые производственные направления?

– Каждая компания должна занимать свою нишу. Если мы говорим про производство каких-то простых продуктов, для нас это неэффективно. Нам интересны уникальные проекты с индивидуальным инженерным наполнением. Это направление обязательно будем развивать. Мы в принципе законодатели моды в том, что касается модульных решений. У нас есть проектировщики и производственные площадки, мы в состоянии предложить решения для самых требовательных клиентов с нестандартными проектами.

САНТЕХКОМПЛЕКТ УРАЛ

г. Екатеринбург, ул. Учителей, 34
(343) 270-04-04
www.santur.ru



Илья Бахарев

Как Китай совершил чудо в экономическом развитии

Факторы удивительных успехов китайской экономики — повышение жизненного уровня населения, продолжение политики открытости, стимулирование частного предпринимательства, инвестиций и инноваций

Э

кономическое чудо, сотворенное Поднебесной за четыре десятилетия реформ, демонстрирует высокую эффективность таких шагов. На прошедшей в марте ежегодной сессии Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП) были подведены итоги развития Китайской Народной Республики за предыдущие пять лет и принята стратегия развития на ближайшую XIV пятилетку. Интересно, что экономика Китая по итогам 2020 коронавирусного года стала единственной в мире, показавшей рост валового внутреннего продукта — на 2,1%. Поставленная цель на текущий год — достижение шестипроцентного роста.

Понятно, что бурный экономический рост Китая в первые два десятилетия реформ можно объяснить эффектом низкой базы. Однако успехи в развитии экономики и социальной сферы Поднебесной оказались весьма внушительными и в XXI веке. Новый импульс к развитию страна получила за прошедшую XIII пятилетку. Попробуем разобраться, какие факторы этому способствовали и сможет ли КНР в перспективе развиваться такими же высокими темпами.

Не просто расти, но качественно

Одна из важнейших составляющих китайского экономического чуда — политика реформ и открытости, которая начала проводиться в стране с 1978 года. Она была нацелена на то, чтобы использовать глобальные возможности (за счет привлечения иностранных инвестиций и получения валютной выручки) для осуществления целого ряда внутренних реформ в Китае, среди которых — устранение экономических и социальных диспропорций между городом и деревней, между провинциями, отраслями национальной экономики и т.д. Таким образом, страна открылась для иностранных инвестиций — сначала в рамках особых экономических зон, но затем эта модель была распространена и на другие части КНР.

Иностранные инвесторы с помощью использования китайской рабочей силы значительно сократили себестоимость

продукции, в итоге КНР получила и деньги, и современные технологии, обученных инженеров, рабочих и менеджеров.

В результате вступления Китая во Всемирную торговую организацию, предоставления налоговых льгот и сокращения регулирования в отношении иностранных инвесторов в Поднебесную переехали многие промышленные производства из развитых стран. Иностранные компании также привлекала в Китае дешевая рабочая сила. Но сегодня эта приманка уже исчезла с повышением жизненного уровня населения КНР. На современном этапе политика открытости корректируется: копирование иностранного опыта и привлечение зарубежных инвестиций для обретшего экономическую мощь Китая уже не так важно. Теперь главное — повышение качества иностранных инвестиций в Китай (они должны быть «зелеными» и высокотехнологичными) и стимулирование китайских инвестиций на зарубежные рынки. Поднебесная создает уже собственные инновационные производства. За последние годы, например, в стране разработана собственная операционная система, есть в КНР и свои соцсети и мессенджеры, которые куда мощнее и удобнее для китайцев, чем Facebook или Twitter. Есть свое производство станков, оборудования, спутников и ракет, собственное автомобилестроение.

— Политика открытости сыграла положительную роль и показала свою эффективность. Но сейчас эта открытость обретает другое наполнение, — прокомментировал нашему изданию профессор кафедры востоковедения Уральского федерального университета **Вадим Кузьмин**. — На первоначальном этапе реформ китайцам требовалось активно использовать передовой зарубежный опыт, перенимать иностранные технологии. Этот подход до сих пор присутствует, но уже не является главным. Все законы, которые регулируют иностранные инвестиции в страну, продолжают действовать. Но, усилившись экономически, теперь Китай, наоборот, инвестирует в другие страны. Этому процессу содействует реализация выдвинутой председателем КНР **Си Цзиньпinem** масштабной внешнеэкономической инициативы «Один пояс и

один путь», призванной развивать транспортные сухопутные и морские пути и логистику. Не только сопредельные с Китаем азиатские страны, но и Африка, и Европа становятся сферой активного внимания китайского капитала.

Не менее важный фактор успехов современного Китая — стремительное повышение жизненного уровня населения. Это также стало прямым следствием политики реформ и открытости. В 2021 году будет отмечаться столетие образования правящей Коммунистической партии Китая (КПК). Для страны это очень значимое событие, которое оказывает влияние на развитие китайского общества. Примечательно, что в преддверии этого юбилея Китай объявил в феврале 2021 года о полной победе над абсолютной нищетой. Только за последние восемь лет из состояния нищеты вывели все бедное население сельских районов — почти 100 млн человек и 128 тыс. деревень в 832 уездах. Для более чем 25 млн малоимущих отремонтировали ветхие дома, а примерно 9,6 млн человек переселили из бедных районов. Всего с конца 1970-х годов черту бедности преодолели 770 млн человек.

Богатеющее население Поднебесной, переселяющееся из сельской местности в города, постоянно подогревает гигантский внутренний спрос, благодаря чему китайские компании и национальная экономика стремительно развиваются, даже несмотря на глобальные кризисы типа пандемии коронавируса. Но и в этой сфере требуется корректировка стратегии, что уже происходит.

— Дальнейший рост благосостояния возможен за счет повышения производительности труда и новых технологий, а также захвата новых рынков, — высказал мнение в интервью нашему изданию президент Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей **Виталий Манкевич**. Китайские компании стали транснациональными и многие из них успешно ведут бизнес, в том числе в России. В стратегии на XIV пятилетку обозначен принцип «двойной циркуляции» — сочетание роста внутреннего спроса и экспорта. Китай будет развивать масштабные фискальные стимулы в экономике и продолжать проводить мяг-

кую монетарную политику для развития внутреннего рынка и роста благосостояния граждан.

Еще одна причина успеха — поощрение частного предпринимательства, которое не остановилось даже в пандемию. В развитии малого и среднего бизнеса китайские власти видят проявление инициативы народных масс, поэтому предоставляют таким предприятиям всевозможные льготы. Тем более что для многих людей создание собственного бизнеса — это как раз и есть один из путей преодоления бедности. Сегодня частный сектор обеспечивает около 60% ВВП Китая и половину всех налоговых поступлений. В Китае развивается множество частных компаний, которые входят в Fortune 500: Alibaba, Tencent, Huawei, JD, CITIC — это и есть ответ на то, насколько эффективна политика поощрения частной инициативы в Поднебесной.

Становление компаний — национальных чемпионов в высокотехнологичных отраслях стимулирует разработки и внедрение инноваций. Успехи на этом пути — огромные. По данным японской деловой газеты Nikkei, в 2019 году КНР заняла самую большую долю мирового рынка в 12 высокотехнологичных секторах, включая производство электронных компонентов. У находящегося на первом месте США этот показатель равен 25, а у расположенной на третьей строчке рейтинга Японии — семи. Китайские компании за год превзошли японские в сегменте используемых в смартфонах жидкокристаллических дисплеев малого и среднего размера, компонентов для литий-ионных батарей и других.

— Нельзя игнорировать научные успехи Китая. Си Цзиньпин постоянно подчеркивает, что инновации — движущая сила развития, — отметил Вадим Кузьмин. — Китайцы неизменно увеличивают инвестиции на научные исследования. По объему этих инвестиций уже сейчас Китай занимает второе место в мире после США. И уже есть результаты. Например, у них практически создана своя спутниковая навигационная система «Бэйдоу», не вызывают сомнений успехи в цифровизации.

На сессии ВСНП провозглашен лозунг «Развитие — ключ к решению всех проблем». Но Китай уже не гонится за стремительным ростом ВВП, отдавая приоритет качеству развития. «Двумя китами» ближайшей пятилетки призваны стать инновации и рост внутреннего потребления, причем это взаимосвязанные процессы.

В сфере инноваций руководством КНР ставится задача превратить страну уже в ближайшие пять лет в технологическую супердержаву. Ежегодное финансирова-

«Двумя китами» ближайшей пятилетки призваны стать инновации и рост внутреннего потребления, причем это взаимосвязанные процессы

ние научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок китайцы намерены увеличить по сравнению с предыдущей пятилеткой в 17,5 раза!

От юбилея до юбилея

Главный вопрос, который задают эксперты, рассматривая развитие Китая, сможет ли эта страна продолжить успешное развитие и сохранить высокие темпы экономического роста? Общее мнение — сможет. И хотя темпы роста китайского ВВП в ближайшие годы ожидаются ниже, чем в начале XXI века, они все равно будут значительно превосходить другие передовые страны мира.

— Среди экономистов ведется полемика относительно того, когда Китай по экономическому развитию перегонит США — в 2028 году или к 2050-му. Но никто не сомневается, что это обязательно произойдет, — убежден Вадим Кузьмин. — Один из главных факторов — поддержка КПК от народа. Китайский народ верит партии. И если она на своем съезде или пленуме что-то решила, это не вызывает сомнений в обществе. Наоборот, есть убежденность в том, что такое решение хорошо продумано, научно обосновано и точно будет выполнено, ведь это происходило все последние сорок лет реформ.

Схожей позиции придерживается и Виталий Манкевич:

— Китай — пример, когда государственная политика реализуется в интересах общества, и каждый житель страны может почувствовать на себе результаты этой политики. Хорошо поработал губернатор — появились новые заводы и новые рабочие места, выросли доходы. Центральное правительство построило скоростные дороги — появился трафик, на котором можно зарабатывать, просубсидировало выставки — получилось найти зарубежных покупателей. Общество доверяет китайскому правительству. Это один из факторов, почему рост продолжится. Драйверами станут рост внутреннего спроса и результаты научно-технической деятельности, перехода к Индустрии 4.0 и цифровизации, которые являются важными приоритетами в рамках программы развития страны.

Вполне вероятно, что высокие темпы экономического роста в Китае удастся сохранить за счет дальнейшего развития транспортно-логистической инфраструктуры (как внутри страны, так и за ее пределами, в рамках реализации инициативы «Один пояс и один путь»), продолжения доказавшей свою эффективность политики открытости и поощрения частного сектора, наращивания инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики.

При этом важнейшей идеологической составляющей, которая определит социально-экономическое развитие Китая на несколько ближайших десятилетий, должен стать следующий после столетия КПК великий юбилей — сто лет со дня образования Китайской Народной Республики, который будет отмечаться в 2049 году. «К середине XXI века мы построим сильное, богатое, демократическое, цивилизованное и гармоничное современное социалистическое государство и осуществим мечту всех китайцев о великом возрождении китайской нации», — так сформулировал цель развития страны ее лидер Си Цзиньпин. Он обозначил три условия для реализации китайской мечты. Первое — обязательно идти по китайскому пути, то есть по пути социализма с китайской спецификой. Второе — необходимо возвышать китайский дух, сердцевина которого — патриотизм, а также дух эпохи, сердцевина которого — реформы и новаторство. Третье — необходимо объединять силы нации, которые рождаются великой сплоченностью 56 национальностей.

Таким образом, в основе масштабных изменений в социальной и экономической сферах китайского общества заложена мощная духовная и идеологическая составляющая. Она вдохновляет китайцев на новые свершения — и мало кто сомневается, что китайская мечта осуществится в намеченный срок. ■

Татьяна Печенкина, Ирина Перечнева

Оценка с отметками

Рынок оценочных услуг пережил острую фазу кризиса благодаря действию госпрограммы льготной ипотеки, специфичным запросам бизнеса во время карантина и цифровизации

Аналитический центр «Эксперт» подготовил ежегодный рейтинг оценочных компаний Урала и Западной Сибири. Суммарная выручка участников рейтинга за 2020 год составила 385,3 млн рублей. Формально она увеличилась на 1,2% (сравнение везде — год к году, если не указано иное), однако перерасчет с учетом инфляции в 4,9% дает снижение на 3,5%.

Из 23 компаний-участниц (в прошлом рейтинге — 21 компания) десять закончили год с положительной динамикой, у остальных доходы упали. Топ-5 лидеров: пермская компания «Р-Консалтинг» (11,6% совокупной выручки участников рейтинга), ассоциация «АЛКО» (11,2%), группа компаний «Априори» (10,2%), «Промпроект-Оценка» (7%), «Консалтинг Групп» (6%).

По динамике выручки места распределились так: «Финансовая экспертиза» (ООО «Финэкс») — рост в 1,7 раза, «Бизнес Стандарт» и «Промпроект-Оценка» (рост у обеих — в 1,6 раза), оценочная компания «Тереза» (в 1,3 раза) и Ассоциация «АЛКО» (в 1,2 раза).

Наиболее востребованными в 2020 году стали услуги, связанные с оценкой текущей ситуации (для целей кредитования, страхования и аренды) — 39,5%, хотя спрос на них сократился на 3,7%. На услуги, связанные с оценкой других ситуаций, приходится 29,7% совокупной выручки участников рейтинга (рост — 3,6%). Услуги оценки договоров купли-продажи принесли 20,4% выручки, динамика — плюс 12,2%. Выручка от оценки для целей организации и реструктуризации бизнеса — 4,1% от совокупной при росте на 7,1%. А вот доля выручки от оценки в целях банкротства и ликвидации составила 4,8%, сократившись на 25,9%. Замыкает список, как и прежде, приватизация: доля выручки 1,5% от совокупной, несмотря на увеличение объема в 2,6 раза.

В разрезе предмета оценки лидирующую позицию в структуре доходов участников рейтинга традиционно удерживает оценка недвижимого имущества (70,6% совокупной выручки). На долю оценки оборудования и транспортных средств приходится 11%, бизнеса и ценных бумаг — 8,6%.

Наиболее динамичным сегментом (плюс 73,9%) стала переоценка активов/основных фондов.

Недвижимость двинула

Высокий спрос на оценку недвижимости обеспечило оспаривание кадастровой стоимости. В 2020 году компаниями, принявшими участие в рейтинге, было оказано оценочных услуг в этом сегменте в 2,7 раза больше, чем годом ранее. Доля этой услуги в суммарной выручке от оценочных услуг выросла за год с 8,6% до 23%, в оценке недвижимости — с 12,3% до 32,4%. Количество подготовленных отчетов увеличилось на 4,9%, при этом средняя цена отчета выросла в 2,6 раза.

— С января прошлого года в Пермском крае была установлена кадастровая стоимость земельных участков. Этот фактор подстегнул спрос на оспаривание кадастровой стоимости. Основной прирост выручки нашей компании за 2020 год пришелся именно на это направление, — говорит директор департамента оценки ООО «Инвест-аудит» **Евгений Железнов**.

Потребность в этом виде оценки директор компании «Областной центр экспертизы» **Галина Фалько** также связывает со сложной экономической ситуацией:

— На фоне падения выручки предприятия начали изыскивать возможности сокращения затрат, а оптимизация налогообложения имущества как раз позволяет снизить нагрузку на бизнес. Именно по-

тому многие стали активнее использовать право оспаривания кадастровой стоимости недвижимости.

Кроме того, по наблюдениям Галины Фалько, спрос на оценку недвижимости подстегнули изменения в моделях организации труда: «Множество предприятий, оптимизируя деятельность в условиях ограничений, перевели персонал на удаленную работу и начали освобождаться от ранее задействованных площадей. Для понимания размера стоимости в возможных сделках купли-продажи понадобилась оценка производственных, торговых и офисных объектов».

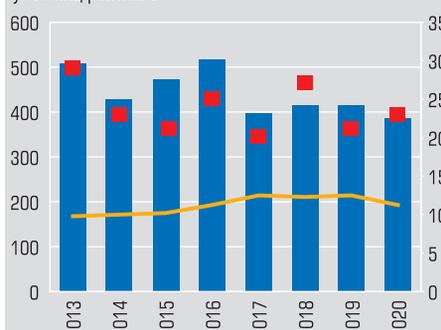
Вторым значимым драйвером прошлого года стала оценка при ипотечном кредитовании: отчетов стало больше на 15,9%, выручка от этого направления выросла на 22,5%, а средняя цена отчета — на 5,7%.

Галина Фалько считает это следствием развернутой кампании кредитования при покупке жилой недвижимости в рамках договоров долевого строительства — поднялся спрос на оценку объектов для целей оформления залога.

По словам директора компании «РСО» **Сергея Лобанова**, в его компании благодаря этому фактору количество заказов по оценке жилой недвижимости увеличилось на 37%, а стоимость отчета по оценке — на 3%.

На компании, постоянно принимающие участие в рейтинге, приходится почти половина совокупной выручки

Динамика суммарной выручки* компаний — участников рейтинга



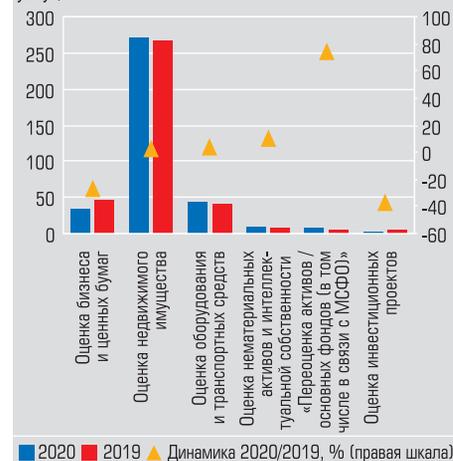
* Суммарная выручка компаний, принявших участие в соответствующем году

■ Суммарная выручка, млн руб. — Число компаний — участников рейтинга, ед. (правая шкала) ■ Суммарная выручка 11 компаний — постоянных участников, млн руб.

Источник: АЦ «Эксперт», рейтинги прошлых лет

Оценка недвижимого имущества по-прежнему занимает лидирующие позиции в структуре выручки компаний

Динамика структуры выручки по видам оценочных услуг, %



Источник: АЦ «Эксперт»

Рейтинг оценочных компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2020 года

Место	По итогам 2020 года	По итогам 2019 года	Компания	Местонахождение центрального офиса	Период, с которого ведется оценочная деятельность	Выручка от осуществления оценочной деятельности за 2020 год, тыс. рублей	Изменение выручки за год, %	Общая численность оценщиков-членов СРО	Число оценщиков-членов СРО, с опытом работы более 5 лет	Саморегулируемые организации, в которых состоят оценщики компании	Общая численность специалистов оценочного подразделения без учета оценщиков-членов СРО	Сумма страхового покрытия профессиональной ответственности за 2020 год, млн рублей		Совокупное количество отчетов по оценке за 2020 год		Число участников группы ¹	Уровень доверия к присланным данным ²
												Оценщиков	Компании	Всего	в т.ч. по оценке объектов с балансовой стоимостью более 1 млрд рублей		
1	3		Р-Консалтинг	Пермь	2011	44 868	6,4	4	4	«РОО», ДСО, «РАО ЮФО», «СВОД»	6	120	100	2 035	2	1	I
2	4		Ассоциация АЛКО	Тюмень	1996	42 969	17,4	8	6	«СМАОС», «СРОО «Экспертный совет», ДСО, «СВОД»	14	200	120	6 038	—	3	I
3	2		Группа компаний «Априори»	Екатеринбург	2005	39 402	-14,4	9	9	«РОО», «МСО», «СРОО «Экспертный совет», «СВОД»	11	61	100	1 676	—	3	I
4	11		Промпроект-Оценка	Пермь	1995	26 949	59,6	6	6	СРО «СИБИРЬ», «СРОО «Экспертный совет», ДСО	4	41,6	100	1 069	1	2	I
5	5		Консалтинг Групп	Екатеринбург	2007	23 228	-6,2	5	5	«МСО», СРО «СВОД»	6	43	505	1 883	—	3	I
6	10		Оценочная компания «Тереза»	Пермь	1999	21 502	25,7	4	3	«РОО», «СРОО «Экспертный совет»	10	33,6	100	3 938	—	3	I
7	—		Уральское бюро экспертизы и оценки	Екатеринбург	2002	20 968	12,2	4	4	«РОО», «СРОО «Экспертный совет», СФСО	7	120	100	486	—	16	II
8	9		Прайс	Нефтеюганск	1997	19 323	12,9	8	8	«СМАОС», «РОО», ДСО	19	128,6	100	4 203	4	8	I
9	7		Областной центр экспертиз	Екатеринбург	1997	18 200	-12,5	7	7	«СМАОС», «РОО», МСНО-НП «ОПЭО»	—	130	501	1 276	1	1	I
10	6		Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	Пермь	1994	17 600	-19,3	8	8	«СМАОС», «РОО», «СРО НКСС», «СРОО «Экспертный совет», «СВОД»	1	96,9	110	1 476	2	1	I
11	8		Группа компаний «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	Тюмень	1996/1999	16 175	-12,5	6	6	«РОО», «СРОО «Экспертный совет»	6	131,5	305	338	—	2	I
12	12		Эксперт	Сухой Лог	2002	15 014	6,6	2	2	«МСО», СРО «СВОД»	8	6	5	895	—	1	I
13	14		Инвест-аудит	Пермь	1994	14 538	8,3	5	5	«РОО», МСНО-НП «ОПЭО», «СРОО «Экспертный совет»	5	63,3	100	1 714	—	1	I
14	17		Бизнес Стандарт	Тюмень	30 июля 2009	12 899	64,2	6	5	«СРО ФССО», «РОО», «МСО»	6	16,3	100	11 126	—	1	I
15	16		НП «Уральская Палата Готового Бизнеса»	Екатеринбург	27 апреля 2004	10 063	-13,0	6	4	«СМАОС», «РОО», «МСО», «СРОО «Экспертный совет», «СВОД»	2	12	100	434	—	2	I
16	15		Инвест-Актив-Оценка	Екатеринбург	2000	9 209	-28,7	3	3	«СМАОС», «РОО», «СРОО «Экспертный совет»	2	90,6	155	73	1	1	I
17	13		Центр экспертизы «Профит»	Екатеринбург	1997	7 467	-46,6	4	4	«СМАОС», «РОО», «РАО ЮФО», «СВОД»	—	1,2	5	280	5	2	II
18	20		Финансовая экспертиза (ООО «Финэкс»)	Пермь	2016	5 517	67,7	2	2	«РОО», «СРОО «Экспертный совет»	4	10,3	100	1 137	—	1	I
19	—		Аналитическое агентство оценки	Екатеринбург	2004	5 004	-19,3	4	3	«РОО», «МСО», «СРО НКСС»	5	63,3	100	999	1	1	II
20	—		ЭНСО ОЦЕНКА	Екатеринбург	2013	4 718	-10,5	2	1	«РОО», «СВОД»	2	7	30	76	—	1	II
21	19		Ассоциация «Налоги России»	Екатеринбург	1992	3 647	-12,0	2	2	«СМАОС», «МСО»	—	6	30	82	—	1	I
22	21		Patent Family Group	Екатеринбург	2014	3 050	-0,7	2	2	«СВОД»	3	8	100	18	—	1	II
23	18		Рынок Стоимость Оценка (ООО «РСО» является полным универсальным правопреемником ЗАО «Российский стандарт»)	Екатеринбург	1996	2 941	-32,1	3	3	«РОО», «СВОД»	4	15,3	50	312	4	1	I

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования оценочных компаний

¹ Число участников группы с учетом материнской и дочерних компаний, филиалов, представительств, аффилированных лиц, а также партнерских фирм.

² Уровень доверия к сведениям, предоставленным для участия в рейтинге, присваивается в зависимости от присланных участником материалов, подтверждающих выручку: высокий уровень (I) — если компания предоставила финансовую (бухгалтерскую) отчетность по итогам 2020 года, средний (II) — предоставлен только заверенный бланк подтверждения основных сведений.

В ситуации ограничений

— С марта оценочные компании, как и вся страна, находились в состоянии высокой степени неопределенности, у нас практически не было заказов, — вспоминает директор компании «Прайс» **Елена Дубровская**. — Но уже с середины года наши постоянные клиенты из числа нефте- и газодобывающих компаний начали возвращаться к решению текущих задач, где требуется оценка.

— Успешный старт первого квартала был остановлен ограничениями, связанными с пандемией, — добавляет Евгений Железнов. — Практически все направления показали снижение спроса: банки прекратили кредитование, комиссии по оспариванию кадростройной стоимости перестали принимать

и рассматривать заявления, приостановили работу суды, был наложен мораторий на банкротство. Таким образом, второй и третий кварталы были самыми неудачными с точки зрения выручки.

Неприятным для отрасли новшеством стали временные ограничения в работе судов. По словам директора центра экспертизы «Профит» **Дениса Слюкосева**, существенно снилась потребность в услугах судебной экспертизы: «Во время действия режима самоизоляции деловая активность предприятий снизилась, что тоже нашло отражение в динамике заказов на оценку». Правда, в то же время вырос спрос на услуги оценки в ходе процедур банкротства компаний и корпоративных споров.

Подъем спроса на оценку в банкротных и предбанкротных процедурах фиксирует и председатель НП «Уральская ПГБ» **Илья Симкин**. По его наблюдениям, спрос на оценку формировали частные компании, юридические фирмы, адвокатские бюро, а также сами суды.

По словам генерального директора «ЭНСО Оценка» **Марины Головченко**, карантинные меры и приостановка деятельности многих компаний негативно отразились на клиентском спросе, «но возросла потребность со стороны государственных структур в оценке активов для проведения приватизации».

— При этом существенное снижение выручки наблюдалось только в период

Лидеры по видам оценочных услуг

Место	Место в основном рейтинге	Компания	Выручка за 2020 год, тыс. руб.	Изменение выручки за год, %	Доля услуги в выручке от оценочной деятельности, %
Топ-10: оценка недвижимого имущества					
1	1	Р-Консалтинг	42 404	12,8	64,1
2	2	Ассоциация АЛКО	33 369	19,5	77,7
3	4	Промпроект-Оценка	24 529	81,5	91,0
4	7	Уральское бюро оценки и экспертизы	19 866	12,7	94,7
5	5	Консалтинг Групп	18 211	-5,5	78,4
6	9	Областной центр экспертиз	15 960	-12,9	87,7
7	6	Оценочная компания «Тереза»	14 645	12,7	68,1
8	8	Прайс	13 667	12,3	70,7
9	12	Эксперт	13 385	14,3	89,1
10	14	Бизнес Стандарт	11 882	62,9	92,1

Топ-10: оценка оборудования и транспортных средств

1	3	ГК «Априори»	6 516	в 4,3 раза	16,5
2	2	Ассоциация АЛКО	5 500	—	12,8
3	10	Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	4 100	-2,4	23,3
4	8	Прайс	3 940	18,1	20,4
5	5	Консалтинг Групп	3 507	-2,9	15,1
6	15	НП «Уральская Палата Готового Бизнеса»	3 320	-11,9	33,0
7	4	Промпроект-Оценка	2 168	28,4	8,0
8	11	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	2 046	-3,6	13,5
9	16	Инвест-Актив-Оценка	1 901	-42,6	20,6
10	6	Оценочная компания «Тереза»	1 411	в 2,8 раза	6,6

Топ-10: оценка бизнеса и ценных бумаг

1	3	ГК «Априори»	11 910	-46,3	30,2
2	6	Оценочная компания «Тереза»	4 750	62,1	22,1
3	2	Ассоциация АЛКО	3 500	9,4	8,1
4	11	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	2 484	25,2	14,9
5	18	Финансовая экспертиза (ООО «Финэкс»)	1 502	в 4,5 раза	27,2
6	9	Областной центр экспертиз	1 338	80,6	7,4
7	5	Консалтинг Групп	1 068	-17,7	4,6
8	1	Р-Консалтинг	953	1,3	1,4
9	8	Прайс	841	2,4	4,4
10	16	Инвест-Актив-Оценка	651	-9,7	7,1

Топ-10: оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности

1	22	Patent Family Group	3 050	-0,7	36,2
2	10	Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	900	63,6	5,1
3	8	Прайс	876	10,2	4,5
4	2	Ассоциация АЛКО	600	—	1,4
5	11	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	530	—	2,6
6	16	Инвест-Актив-Оценка	490	в 16 раз	5,3
7	5	Консалтинг Групп	441	-22,3	1,9
8	6	Оценочная компания «Тереза»	430	-13,1	2,0
9	7	Уральское бюро оценки и экспертизы	321	-11,8	1,5
10	19	Аналитическое агентство оценки	250	-61,5	5,0

Топ-4: оценка в целях МСФО, переоценка активов

1	3	ГК «Априори»	6 100	в 7,4 раза	15,5
2	11	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	674	-47,0	4,1
3	10	Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	200	—	1,1
4	20	ЭНСО ОЦЕНКА	41,2	—	0,9

Топ-3: оценка инвестиционных проектов

1	3	ГК «Априори»	2 500	-32,6	6,3
2	6	Оценочная компания «Тереза»	150	66,7	0,7
3	19	Аналитическое агентство оценки	50	—	1,0

Топ-10: другие виды оценки

1	3	ГК «Априори»	7 970	—	20,2
2	10	Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	5 200	—	29,5
3	13	Инвест-аудит	3 009	31,5	20,7
4	21	Ассоциация «Налоги России»	585	-55,9	1,6
5	16	Инвест-Актив-Оценка	437	-41,1	4,7
6	23	Рынок Стоимость Оценка	420	в 4,6 раза	12,9
7	11	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	353	-34,2	2,0
8	17	Центр экспертизы «Профит»	348	-53,1	4,7
9	1	Р-Консалтинг	345	—	0,5
10	20	ЭНСО ОЦЕНКА	318	-34,6	6,7

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования оценочных компаний

самоизоляции, — говорит оценщик Ассоциации «Налоги России» Владислав Бахтин. — Впоследствии спад удалось скорректировать благодаря росту спроса на оценку недвижимости в связи с запуском льготной ипотечной программы.

Но один-два вида услуг взрывной динамики обеспечить не смогли. Денис Слюкосев: «Нашей компании не удалось компенсировать спад спроса по другим направлениям, оспаривание кадастровой стоимости и оценка для целей ипотеки остались примерно в тех же объемах, что и в 2019 году».

Из-за низкой деловой активности и кризиса, в том числе в результате пандемии, были заморожены или отменены многие инвестиционные проекты, что отразилось и на оценочной отрасли, рассказывает директор оценочной компании «Тереза» Эдуард Бобунов.

Упала в период карантина и потребность в специальных видах оценки, например, нематериальных активов. Ведущий оценщик Patent Family Group Дарья Шимова:

— Во время карантина компании сфокусировались на выживании, а оценка нематериальных активов — все-таки не первоочередная задача для бизнеса.

Онлайн о двух концах

— Пока отсутствовал спрос на наши услуги мы уделили внимание маркетингу, занялись продвижением сайта, проработкой нашей политики. Возможно, отчасти поэтому с восстановлением экономики нам удалось компенсировать спад во втором квартале, — переходит Дарья Шимова к теме самочувствия оценочных компаний.

Поддержать процессы в условиях самоизоляции оценщикам во многом помогли цифровые технологии. Именно поэтому, по мнению директора компании «Инвест-Актив-Оценка» Артура Мосгольда, ограничительные меры почти не оказали непосредственного влияния на процесс проведения оценки.

— Самоизоляция особых проблем не вызвала. Все вопросы решались через применение технологий удаленного доступа и электронной формы отчетов об оценке, — соглашается Владислав Бахтин.

Как рассказывает Сергей Лобанов, его компания во время пандемии использовала специальные программы для оценки, практиковала дистанционные расчеты с клиентами, «кроме того, часть банков начала заказывать отчеты без выезда на объект, особенно это актуально при проведении сделок рефинансирования. Все это позволило снизить расходы на услуги по оценке».

Во многом готовность рынка к таким изменениям была связана с тем, что оценщики и до этого инвестировали в технологии.

— В нашей компании на протяжении нескольких лет существует практика частично удаленной работы, — говорит Евгений Железнов. — Часть специалистов работает вне офиса, большинство отчетов подписываются

ЭЦП и не печатаются на бумажных носителях, настроена система электронного документооборота. Поэтому мы буквально в течение двух недель после введения режима самоизоляции наладили удаленную работу всех сотрудников.

Практика удаленной работы специалистов из других регионов помогла и НП «Уральская ПГБ». Кроме того, по словам Ильи Симкина, банки практически сразу перешли на работу с электронными отчетами и внедрили такие программы, как «Дом.клик» и «Банк-оценщик»: «Если бы это произошло чуть позже, мы столкнулись бы с серьезной проблемой при работе в период прохождения пика карантина».

Пандемия в целом ускорила процесс применения цифровых технологий в оценке. Евгений Железнов:

— Большинство крупных и средних оценочных компаний на протяжении последних лет постепенно внедряли передовые технологии. К таким технологиям можно отнести облачные сервисы, позволяющие иметь удаленный доступ к общему хранилищу и работать из любой точки; электронный документооборот с заказчиками; CRM; автоматизацию сбора и обработки данных. Мы постепенно переходили на создание отчетов с помощью электронных платформ, например, используя ПО «Банк-оценщик». По моему мнению, события прошлого года значительно ускорили этот процесс, а также дали понять тем, кто еще не применял данные технологии, что откладывать дальше некуда. Стимулом для более интенсивного применения онлайн-технологий также стало их активное использование государственными органами и ведомствами, которые являются потребителями услуг оценщиков. Например, буквально в течение нескольких месяцев был налажен онлайн-прием документов на рассмотрение кадастровой стоимости и их рассмотрение. Это сильно упростило задачу передачи документов, а также снизило затраты.

Денис Сюкошев также констатирует все большее смещение в онлайн организаций, с которыми взаимодействуют оценщики:

— Нотариусы, банки, некоторые крупные

компании перешли на электронный документооборот и охотно стали принимать отчеты с электронно-цифровой подписью, отказываясь полностью или частично от бумажных документов, а основные контакты с заказчиками перешли из офлайн в мессенджеры и видеоконференции.

Илья Симкин усматривает в этом позитиве опасность для будущего отрасли:

— Банковские и финансовые структуры продолжают переход на внутренние оценочные процедуры и при этом активно внедряют цифровые технологии. Тем самым усиливаются риски дистанцирования от независимых оценщиков, а также сведение их функций к минимальным уровням.

Кроме того, далеко не факт, что все изменения, которые оценщики применили во время ограничений, войдут в стандартную практику бизнеса. В частности, в оценочном сообществе нет однозначного видения эффективности моделей удаленной занятости. Елена Дубровская указывает на большие риски обеспечения информационной безопасности:

— Мы работаем с очень серьезными документами, в ходе оказания услуг затрагиваются экономические интересы огромного количества компаний и граждан. Потому нам необходимо обеспечить безопасность каналов связи, создать защищенные удаленные рабочие места и обеспечить контроль за ними. В офисе создать такой контроль гораздо проще. Поэтому для нас пока вопрос распространения этой модели относится к разряду дискуссионных и требует проработки.

Стратегия удержания

Участники исследования полагают, что оценка недвижимости останется ключевым направлением бизнеса 2021 года.

— Во многих регионах мы видим запрос со стороны предпринимателей на опаривание кадастровой стоимости, это направление займет достаточно большую долю в выручке этого года, — прогнозирует Евгений Железнов.

Юлия Трошева ожидает стабильного спроса на оценку жилой и загородной недвижимости для целей залога, оценку имущества

для целей конкурсного производства, а также оценку для целей снижения кадастровой стоимости объектов недвижимости.

Кроме того, после снятия моратория на банкротство стоит ожидать волны банкротств предприятий, что скажется на объемах запроса на оценку.

Развитие также получат оценка при судебных спорах и судебная экспертиза, полагает Евгений Железнов: «В целом непростой финансовый год неминуемо породит волну имущественных споров различной природы».

Впрочем, по мнению Галины Фалько, многое будет зависеть от внешних факторов: «Если все отрасли экономики продолжат работу, а в оценочной деятельности не будет резких шагов по изменению законодательства, то оценка в полной мере должна быть востребована».

Однако на взрывную динамику участника рынка не рассчитывают.

— Существенных стимулов, которые бы резко изменили объем выручки оценочных компаний в 2021 году, пока не наблюдается, — говорит Владислав Бахтин. — Вероятнее всего, если не случится нового форс-мажора, спрос сохранится на прежнем уровне.

— Выручка останется на прежнем уровне за счет отложенного спроса 2020 года, — считает Денис Сюкошев. — При этом не стоит окончательно сбрасывать со счетов эпидемиологические и общеэкономические обстоятельства. Слабые темпы вакцинации и обострение экономических проблем в международном масштабе окажут давление на характер спроса на оценку.

Точкой неопределенности остается перспектива продления государственной программы поддержки ипотеки после июля этого года:

— До недавнего времени именно низкая ставка кредита поддерживала высокий спрос на оценку квартир для ипотеки, — говорит Илья Симкин. — Если программу не продлят в крупных регионах, то по сравнению с прошлым годом спрос на этот вид услуг может серьезно упасть.

В узких сегментах оценки ключевой фактор — слабый экономический рост. Так, по мнению Дарьи Шимовой, объем заказов на услуги оценки нематериальных активов определяется состоянием экономики и платежеспособностью бизнеса.

Елена Дубровская также связывает перспективы отрасли с низкими темпами восстановления экономики:

— Ситуация в экономике остается сложной, покупательная способность населения низкая, многие предприятия пострадали, необходимо время на восстановление их финансового положения. Поэтому мы своей задачей на этот год видим прежде всего сохранение коллектива. Мы за период с марта прошлого года ни одного сотрудника не потеряли, и в этом году продолжим стратегию на удержание бизнеса. ■

Методы и информация

Рейтинг оценочных компаний Урала и Западной Сибири (Свердловской, Челябинской, Оренбургской, Курганской, Тюменской областей, Пермского края, республик Башкортостан и Удмуртия, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов) подготовлен аналитическим центром «Эксперт». Исследование основано исключительно на сведениях, официально предоставленных компаниями (анкетном опросе). Отсутствие компании в таблицах может быть обусловлено тем, что она не раскрыла данные. Корректность информации гарантируется подписью первого лица и печатью, а также финансовой отчетностью организации. Инорегиональные компании из-за различных форм образования филиалов не всегда могут подтвердить данные финансовыми документами, поэтому их данные заверены подписью первого лица и печатью. Основным критерием ранжирования участников является показатель выручки компаний от предоставления оценочных услуг за 2020 год. Компания, чья материнская организация зарегистрирована на территории Урало-Западносибирского региона, предоставляла данные по всем предприятиям. Если головная компания зарегистрирована за пределами региона, то учитывались данные по филиалам и представительствам на его территории. ■

Артем Коваленко

Сократить разрыв, приблизить к экономике

Минобрнауки намеревается усилить региональные университеты. Инструментов несколько — рост бюджетных мест, развитие науки и образовательных программ



Бюджетные места в вузах будут планомерно увеличиваться до 2030 года, большая часть из них будет организована в регионах, заявил 17 марта в рамках правительственного часа в Совете Федерации глава Минобрнауки РФ **Валерий Фальков**. По его словам, одной из ключевых задач министерства является укрепление науки и высшей школы в регионах, создание условий для получения студентами качественного высшего образования в непосредственной близости от места жительства. На предстоящий 2021 — 2022 учебный год министерство распределило 542 тыс. бюджетных мест (+9% к уровню 2020 года), из них 422 тысячи — для студентов бакалавриата и специалитета. «Каждый второй выпускник школы будет обеспечен очным бюджетным местом на конкурсной основе», — подчеркнул Валерий Фальков. В общей сложности на бесплатное обучение по программам высшего образования смогут претендовать не менее 60% выпускников российских школ.

В прошлом году Минобр значительно доработал механизм планирования и распределения контрольных цифр приема, уве-

личив в этом процессе роль регионов. Дополнительно вузы в субъектах РФ в 2020 году получили более 9,5 тыс. мест. Во время пандемии в вузы поступили 69% выпускников школ: 38% — на бюджетные места, 31% — на платные. В марте 2021 года был создан специальный консультативно-совещательный орган — Координационный совет при правительстве РФ по планированию и распределению контрольных цифр приема. В его составе главы субъектов и их замы, представители федеральных органов исполнительной власти, представители отраслей.

Каких специалистов будет готовить система образования и как она учитывает потребности региональных экономик?

Новые показатели

Минобр в ближайшие несколько лет намерен существенно повысить роль университетов в социально-экономическом и научно-технологическом развитии регионов. «Принципиально важно добиться сокращения разрыва между лидерами, многие годы получавшими поддержку в рамках госпрограмм и проектов, и региональными, а также отраслевыми вузами и научными институтами, которые ранее не уча-

ствовали в подобных программах», — говорят в ведомстве.

Валерий Фальков считает, что ключевой проблемой региональных вузов является отсутствие научных исследований и ресурсов на создание лабораторий, реализацию новых исследовательских проектов, приобретение оборудования. Как следствие — лучшие выпускники школ уезжают учиться в столичные вузы, а из-за отсутствия результатов актуальных научных исследований университеты должным образом не вовлечены в развитие региона, их работа не востребована организациями реального сектора экономики. Поэтому направление № 1 — развитие университетской науки.

В 2020 году министерство разработало новую программу поддержки университетов «Приоритет 2030». В ней будут участвовать не менее 100 вузов, большинство — из регионов. По словам Валерия Фалькова, все предыдущие программы охватывали не более 30 вузов:

— «Приоритет 2030» позволит объединить усилия вузов и научных организаций. В программе изменена система оценки результативности университетов, исключены показатели, связанные с позициями уни-

верситетов в международных рейтингах, сокращен вес наукометрических показателей. Вместо этого введены новые показатели, которые отражают не только эффективность образовательной и научной деятельности, но и вклад университета в социально-экономическое развитие региона.

Важно консолидировать ресурсный потенциал университетов и научных организаций, нацелив их на развитие региональных экономик, уверяет министр: «Нужны такие решения, которые дают участникам создаваемых партнерств синергетический эффект. Уже два года мы отрабатываем такие инструменты в рамках научно-образовательных центров (НОЦ)».

В сеть НОЦ вовлечены 20 субъектов РФ, более 80 университетов и 70 научных институтов, 170 организаций реального сектора экономики. Например, в Уральский НОЦ входят 66 организаций — девять вузов, десять научных организаций и 47 промышленных партнеров. В портфеле центра 48 проектов. В этом году будут отобраны очередные пять научно-образовательных центров.

По данным Минобра, в 2020-м на обновление приборной базы выделено более 13 млрд рублей: «Это в три раза больше, чем в 2019 году. Тогда в конкурсе приняли участие 111 научных организаций, а в 2020-м — 229, в том числе впервые 50 вузов».

Не просто поступить, а определить с местом работы

Второе важное направление — адаптация высшего образования к потребностям экономики и соцсферы регионов в компетентных кадрах. По данным Минобра, по сравнению с 2020 годом на 14% увеличится число бюджетных мест по подготовке специалистов в области педагогики, на 18% — по математике и механике, компьютерным и информационным наукам, информатике и вычислительной технике, информбезопасности, электронике, радиотехнике и системам связи. Вузы, подведомственные Минкульту, получают больше мест на 19% (8,2 тысячи), а подведомственные Минздраву — на 20% (43,4 тысячи).

Расширение возможностей абитуриентов на получение бесплатного образования поддерживают и сами вузы. «С прошлого года впервые в УрФУ стартовала грантовая программа для талантливых ребят с высокими результатами ЕГЭ, которые недобрали баллы для поступления на бюджетные места в Институт экономики и управления: по ряду образовательных программ они имеют возможность получить компенсацию затрат в течение всех четырех лет. Большой спектр инструментов финансовой поддержки студентов и во время учебы составляют гранты на мобильность для обучения в течение семестра в ведущих зарубежных бизнес-школах — наших парт-

Соответствует запросам реального сектора

Ректор Уральского федерального университета **Виктор Кокшаров** о приемной кампании и востребованных компетенциях



— **Виктор Анатольевич, в каком формате будет проходить приемная кампания-2021? Какие задачи стоят перед университетом?**

— Уральский федеральный университет активно готовится к приемной кампании 2021 года: 22 — 28 марта мы провели дни открытых дверей институты. Для абитуриентов этого года они впервые предоставили возможность посетить вуз и лично познакомиться с будущими преподавателями, определиться с выбором образовательных программ, посетить учебные аудитории, лаборатории и современные коворкинги.

В этом году у нашего вуза значительно выросло число доступных бюджетных мест — теперь их почти 7,5 тыс. по всем уровням и формам обучения, что примерно на 1 тысячу больше показателя прошлого года. Причем бюджетные места добавлены в том числе на направления социогуманитарного и экономического профиля.

Правилами приема в этом году предусмотрен прием документов в трех форматах: лично в университете, в электронной форме через личный кабинет абитуриента или портал Госуслуг, а также почтой. Практика подачи документов онлайн хорошо зарекомендовала себя в прошедшем учебном году. Мы приняли рекордное число заявлений от абитуриентов со всей России благодаря удобной системе личного кабинета УрФУ. Абитуриенты 2021 года могут зарегистрироваться в этом сервисе уже сейчас, чтобы оставаться на связи с университетом. В личном кабинете абитуриентам доступны каталог образовательных программ, ка-

лендарь приема, калькулятор ЕГЭ, а летом будет открыт функционал формирования необходимого пакета документов.

— **Как меняется спрос на специальности и какие навыки сегодня востребованы абитуриентами?**

— Приемная кампания прошлого года показала значительный рост интереса к направлениям ИТ-профиля. Этот тренд сохраняется уже несколько лет и полностью соответствует запросам реального сектора экономики. Только в этом году на программах в области информационных технологий для абитуриентов всех уровней и форм обучения будет доступно около 1,5 тыс. бюджетных мест. Направления-лидеры — «Программная инженерия» в институте радиозлектроники и информационных технологий, а также «Фундаментальная информатика и информационные технологии», запущенное при поддержке компании «СКБ Контур».

Если говорить о востребованных студентами компетенциях, мы выделяем рост интереса к набору гибких навыков. Так, онлайн-курс преподавателей УрФУ «Soft skills: навыки 21 века» в осеннем запуске национальной платформы «Открытое образование» вышел в лидеры по числу зарегистрированных пользователей среди 713 курсов ведущих вузов со всей России. Тренировка гибких навыков способствует в том числе успешному трудоустройству студентов: обретая практику деловой коммуникации, самопрезентации и тайм-менеджмента, ребята чувствуют себя увереннее. ■

нерах, гранты на участие в научных конференциях, студенческих соревнованиях, гранты на реализацию социальных проектов», — комментирует директор ИнЭУ УрФУ **Дмитрий Толмачев**.

Минобр констатирует, что спрос домохозяйств меняется в сторону технических специальностей.

— Уже несколько лет мы видим, как абитуриенты целенаправленно выбирают ИТ-направления подготовки: прикладную информатику и программную инженерию, безопасность информационных и автоматизированных систем. Тем более что с этого года на этих направлениях подготовки по новым правилам приема мы даем абитуриентам право выбора одного из вступительных испытаний — это может быть физика или информатика и ИКТ, — подтверждает ректор Курганского госуниверситета **Надежда Дубив**. — В последние годы так-

же повышается интерес к направлениям педагогического образования с различными профилями подготовки (проходные баллы — 200 и более).

По мнению начальника управления «Приемная комиссия» РЭУ им. Г.В. Плеханова **Аюрики Батуевой**, тенденция изменения спроса на сторону технических специальностей наблюдается в течение последних трех-четырёх лет: «Она проявляется в большем количестве выпускников, которые предпочитают сдавать ЕГЭ по информатике, физике, химии и соответственно ориентируются на инженерные, технические и естественнонаучные направления и специальности. Плюс — повышение среднего балла зачисленных именно на технические направления, это видно и в нашем университете. Меняется и менталитет родителей: теперь есть понимание, что бакалавриат — это полноценное высшее

Поступление в вуз онлайн

В январе правительство РФ утвердило положение по функционированию суперсервиса «Поступление в вуз онлайн». Суперсервис разработан Минобрнауки, Минкомсвязи и Рособрназдором как дистанционная технология, позволяющая упростить и оптимизировать процедуру поступления в университет. Впервые применен в 2020 году в качестве одного из способов дистанционного поступления: в работе сервиса приняли участие 54 российских вуза из восьми федеральных округов, им воспользовались около 20 тыс. абитуриентов.

«Сервис оказался крайне востребован, ведь каждый год в вузы поступает почти миллион абитуриентов. Особенно актуальным он стал в посткарантинный период, когда все еще до конца не отошли от дистанционного взаимодействия», — рассказал замглавы Минкомсвязи России **Олег Качанов**.

Сервис позволяет получить сразу несколько услуг. Выбрать вузы для поступления, направить заявление о зачислении и необходимые документы, узнать о датах дополнительных вступительных испытаний, отслеживать свое место в конкурсных списках и узнать о зачислении, получив уведомление от вуза, а также управлять согласием на зачисление и вносить изменения в поданное заявление также можно через личный кабинет на Госуслугах.

Чтобы воспользоваться сервисом, необходимо иметь подтвержденную учетную запись на портале. Платформа будет обеспечивать взаимодействие единого портала, системы справочной информации и сервиса приема с последующей передачей данных о поступающих. Кроме того, вузам разрешат указать в системе информацию о поступлении и данные для зачислений. ■

образование, а магистратура — это углубление знаний и приобретение большего количества профессиональных компетенций; что важно не просто поступить на бюджетные места (лишь бы на бюджет) или в принципе поступить, чтобы получить высшее образование (неважно какое), а кем будет или сможет работать будущий выпускник, в какой компании, с какой начальной заработной платой».

По словам Валерия Фалькова, одной из действенных мер адаптации высшего образования к потребностям реального сектора является целевое обучение. Новый порядок получения целевых направлений позволил организациям заключать договоры как с абитуриентами, так и со студентами и аспирантами на любом этапе обучения. В связи с этим в 2020 году по квоте целевого обучения было принято почти на 5 тыс. человек больше, чем в 2019 году. Прирост более 10%.

Каждый год федеральное правительство утверждает квоты приема на целевое обучение — определяет долю бюджетных мест по каждой специальности для целевиков.

Университетам необходимо увеличивать число специалистов- практиков, которые работают в реальном секторе экономики

Расчет ежегодно осуществляет Минобрнауки России на основании заявок будущих работодателей, субъектов РФ. При формировании квоты приема на целевое обучение министерство учитывает динамику целевого приема в организациях, итоги зачисления предыдущих лет. В новом учебном году наибольшее количество бюджетных мест на целевое обучение в вузах выделит для будущих медиков. По специальности «лечебное дело» доля целевых мест составит 70%, по педиатрии — 75%, а по наиболее дефицитным направлениям ординатуры — 100%. В их числе — анестезиология-реаниматология, рентгенология, кардиология, пульмонология и т.д. Среди других направлений наибольшее количество квот выделено для специальностей «радиоэлектронные системы и комплексы», «эксплуатация железных дорог», «системы обеспечения движения поездов». Доля целевых мест по ним составит 70%.

Без звания, но с опытом

Третий пункт — повышение качества образовательных программ.

— Необходимо вносить изменения в образовательные программы, повышать качество преподавания, использовать передовые образовательные технологии и увеличивать практическую составляющую обучения. С этой целью в 2020 году все федеральные государственные образовательные стандарты приведены в соответствие с профессиональными стандартами. В них закреплены требования работодателей к знаниям, умениям и навыкам выпускников. Университетам необходимо увеличивать число специалистов-практиков, которые работают в реальном секторе экономики. Мы исключили из стандартов требования о наличии ученой степени и звания к преподавателям-практикам, что ранее зачастую препятствовало их привлечению в вузы в качестве преподавателей, — сообщил Валерий Фальков.

— С вызовами в образовании мы успешно справляемся, повышая его качество благодаря применению новых методик. Система проектного обучения позволила студентам начиная с первого курса применять получаемые знания на практике, в том числе по реальным кейсам от предприятий-работодателей. Ее дополняют индивидуальные образовательные траектории — возможность выбирать уровень освоения дисциплин, технологию их реализации и ряд специальных курсов, формируя таким образом собственное уникальное расписание и выстраивая образовательную программу под ожидаемый карьерный трек, — прокомментировал ректор Уральского федерального университета **Виктор Кокшаров**.

— У абитуриентов в последние годы выработался четкий запрос на практикоориентированное образование. Представители поколения Z (в отличие от прежних поколений) хотят понимать, какова ценность их высшего образования. Практикоориентированное обучение становится уже не просто пожеланием, а нормой, которую любой вуз должен закладывать в свою образовательную программу. Это не только развитие навыков hard skills, но и soft skills, — анализирует ректор Гуманитарного университета **Лев Закс**. — В Гуманитарном университете студенты на всех семи факультетах работают над своими проектами с первого курса. Способность быть адаптивным возвращается по хорошо построенной модели. Это качество выпускников ценит работодатель.

Напомним, в конце прошлого года в Госдуму внесен проект федерального закона, который значительно расширяет автономии вузов в формировании образовательных программ: студенты могут получать несколько квалификаций, после второго курса менять профиль обучения, переходить в своем вузе на другие факультеты и программы. Эти положения должны вступить в силу не позднее лета. ■



Тюменская область

ГОД В РЕЖИМЕ ПАНДЕМИИ..... 32

Губернатор Тюменской области Александр Моор — об успешной реализации инвестпроектов, поддержке предпринимателей и массовой вакцинации населения

ДОСТОЙНЫЙ ОТВЕТ КРИЗИСУ 36

Диверсифицированный и технологичный промышленный комплекс Тюменской области легче других адаптировался к вызовам коронакризиса

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ СИБИРЬ 38

Разработанные в Тюменской области интереснейшие туристические маршруты ломают стереотипы россиян и иностранцев о регионе

ПРЫЖОК МОЛОКА В БЕССМЕРТИЕ 44

Как жительнице Тюмени с юридическим образованием удалось организовать с нуля производство сыра в широком ассортименте и нарастить продажи в пандемию

Артем Коваленко

Год в режиме пандемии

Губернатор Тюменской области **Александр Моор** — об успешной реализации инвестпроектов, поддержке предпринимателей и массовой вакцинации населения



Индекс промышленного производства в Тюменской области за январь — февраль 2021 года составил 107,7% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Наибольшие темпы роста отмечены в производстве химических веществ и химических продуктов — 176,5%, бумаги и бумажных изделий — 170,1%, мебели — 137%, электрического оборудования — 133,9%, резиновых и пластмассовых изделий — 130,1%, лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, — 121,2%. Тюменская промышленность уверенно выдерживает траекторию роста. Позитивную роль в этом процессе играет реализуемый в регионе комплекс мер по государственной поддержке бизнеса.

Губернатор Александр Моор в эксклюзивном интервью «Э-У» рассказал, почему, несмотря на негативное влияние пандемии, Тюменская область остается одним из лидеров экономического развития.

— **Александр Викторович, прошел год с момента введения в Тюменской области режима повышенной готовности. Какие сектора экономики, на ваш взгляд, пострадали от ограничений в большей степени?**

— Пандемия стала вызовом для экономики и большинства ее отраслей во всех регионах страны. 18 марта прошлого года мы ввели в регионе режим повышенной готовности, который и ограничил деятельность многих предприятий. В большей степени пострадали от «ковидных» запретов отрасли туризма, общественного питания и бытового обслуживания. Например, турбизнес в регионе фактически остановился на четыре месяца. С середины августа, когда мы начали снимать ограничения, поток туристов стал восстанавливаться. Тем не менее по итогам года снижение турпотока в регион составило 40% по отношению к 2019 году.

Также с 28 марта по 16 августа 2020 года была полностью остановлена деятельность предприятий общественного питания, работающих на прием посетителей (обслуживание в зале). Напомню, что те, кто смог организовать доставку или «еду на вынос», работали и в период ограничений. Многие предприятия потребительского рынка оказались на грани выживания.

Но если посмотреть на цифры, мы можем видеть, что ситуация на потребительском рынке Тюменской области менее напряжена в сравнении с общероссийской. В подтверждение слов приведу несколько цифр.

Оборот общественного питания в регионе в 2020 году относительно 2019 года снизился на 15,1%, в то время как в России в целом сокращение достигло 20,7%, в УФО — 18,2%. Снижение объема бытовых услуг составило в Тюменской области 13,4%, в России в целом — 14,5%, в УФО — 19%.

Сейчас работа предприятий потребительского рынка региона восстановлена практически в полном объеме. При этом наибольший рост наблюдается в отрасли общественного питания: в январе 2021 года оборот общепита увеличился на 4,9% относительно января 2020 года.

Ковид-перезагрузка

— **С какими экономическими вызовами регион может столкнуться в 2021 году?**

— Основной вызов — возможное сокращение тех компаний и предприятий, которые не смогли адаптироваться к новым условиям. Но нельзя закрыть части предприятий связывать исключительно с пандемией. Например, цифровизация, о которой мы много говорим в последнее время и много делаем в этом направлении, способствует ускоренному переходу в онлайн-сферу сфер развлечений, покупок, госуправления и образования. Ускоренное внедрение цифровых

Александр Моор:
«В Тюменской области разработан комплекс мер поддержки предпринимателей на текущий год. Мы сделали все от нас зависящее, чтобы не только максимально сохранить действующие бизнесы, но и прирастать новыми успешными проектами»



технологий приводит к устареванию некоторых специальностей, а значит, и к потере рабочих мест. Государство должно быстро реагировать и подстраиваться под ситуацию.

Мы понимаем, что изменения в поведении общества, произошедшие во время пандемии COVID-19, будут иметь долгосрочные последствия. Например, организации и население теперь активнее используют цифровые решения, так как за время кризиса выработали эту привычку, оценили удобство онлайн-технологий. Уже сейчас мы видим тренд на внедрение в свою деятельность цифровых продуктов даже среди небольших компаний.

Нельзя отрицать, что пандемия подтолкнула всех к оптимизации производственных и бизнес-процессов, к переходу в онлайн, к цифровизации и даже к полной перезагрузке бизнеса. Это и есть вызов, но вызов, который дает толчок к развитию.

— **Какие инструменты помогут стимулировать развитие экономики в 2021 году? Как поддержать бизнес?**

— В 2020 году мы приняли законы Тюменской области, направленные на создание благоприятных налоговых условий для бизнеса в 2021 году. Результаты этой работы мы увидели и в прошлом году, наблюдаем и сейчас. Так, индекс промышленного производства в Тюменской области в 2020 году составил 121,%, а за январь — февраль 2021 года, согласно предварительным данным органов государственной статистики — 107,7% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Рост промышленного производства в основном обеспечило развитие обрабатывающего сектора региональной экономики. Здесь показатель по сравнению с аналогичным периодом 2020 года увеличился 121,9%. По этому показателю Тюменская область за-

няла шестое место среди регионов России.

Для поддержки предприятий мы расширили перечень видов предпринимательской деятельности, осуществляемых на основе патента, увеличили с 50 до 150 кв. метров предельный размер площади стационарных объектов.

До 1 января 2024 года в Тюменской области продлено действие «налоговых каникул». Плательщики, использующие упрощенную (УСН) и/или патентную системы налогообложения, вправе применять налоговую ставку в размере 0% в течение двух налоговых периодов с момента регистрации. На 2021 год для налогоплательщиков, применяющих УСН с объектом налогообложения «доходы», установили ставку налога 3%, а с объектом налогообложения «доходы — расходы», — в размере 5%.

Напомню, что предпринимателей поддерживали и на федеральном уровне. Так, объем доходов, при котором налогоплательщики сохраняют право применения УСН, увеличен со 150 млн рублей до 200 млн рублей, а численность работников — со 100 до 130 человек.

В 2021 году в рамках реализации национального проекта по развитию предпринимательства департамент инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства региона будет выделять гранты в размере до 500 тыс. рублей социальным предпринимателям, включенным в Реестр социальных предприятий. Средства гранта можно будет направить на реализацию нового бизнес-проекта или расширение деятельности уже действующего в сфере социального предпринимательства.

Традиционно поддерживают наши компании фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области», который предлагает инвестиционные займы, и Фонд микро-

финансирования. С их помощью бизнес-сообщество региона сможет привлечь дополнительные финансы в размере до 50 млн рублей.

Продолжает действовать программа Гарантийного фонда по предоставлению поручительств и гарантий субъектам предпринимательства, которая в прошлом году помогла привлечь в регион 2,2 млрд рублей инвестиций.

В 2021 году правительство Тюменской области выделило 50 млн рублей для выплаты субсидий на развитие лизинга оборудования. С этого года действует программа привлечения федерального финансирования до 70 млн рублей на реализацию проектов в сфере промышленного производства.

На старте несколько проектов

— **Как вы оцениваете реализацию инвестиционных проектов? Каков ожидаемый объем инвестиций в экономику региона в 2021 году?**

— Во время пандемии реализация инвестиционных проектов продолжалась, ни один из них не был приостановлен. Да, коронавирус внес свои коррективы во многие экономические процессы. По ряду проектов были перенесены сроки завершения реализации. Тем не менее в 2020 году реализовано свыше 260 проектов с объемом инвестиций около 600 млрд рублей, организовано более 2,5 тыс. рабочих мест.

Перечислю лишь наиболее крупные инвестиционные проекты, реализованные в 2020 году: строительство комплекса глубокой переработки углеводородного сырья в полиолефины компанией «Запсибнефтехим» и производство FFS-пленки на Камском заводе полимерных материалов (оба проекта — в Тобольске), третья очередь товарного молочного

Крупнейшие инвестпроекты Тюменской области

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №13 — 14, 29 МАРТА — 11 АПРЕЛЯ 2021



Крупнейшие инвестпроекты, реализованные в Тюменской области в 2020 году:

- 1 Комплекс глубокой переработки углеводородного сырья в полиолефины ООО «Запсибнефтехим» в Тобольске (объем инвестиций — 575,2 млрд рублей, количество рабочих мест — 800);
- 2 Третья очередь товарного молочного комплекса ГК «Дамате» в Голышмановском городском округе (объем инвестиций — 1 млрд рублей);
- 3 Завод по производству FFS -пленки в ООО «Камский завод полимерных материалов» в Тобольске (объем инвестиций — 0,7 млрд рублей, количество рабочих мест — 44);
- 4 Цех по производству сухого молока МК «Ялуторовский» АО «Данон Россия» в Ялуторовске (объем инвестиций — 0,48 млрд рублей, количество рабочих мест — 12);

В 2021 году планируется завершение следующих крупных проектов в Тюменской области:

- 5 Комплекс полного цикла по выращиванию и переработке бройлеров мощностью 40 тыс. тонн в год в Голышмановском городском округе и Юргинском районе. Инвестор — ООО «Руском» (объем инвестиций — 7,2 млрд рублей, количество рабочих мест — 750);
- 6 Завод гормональных препаратов ООО «Фармасинтез-Тюмень» в Тюмени (объем инвестиций — 3,3 млрд рублей, количество рабочих мест — 134);
- 7 Комплекс по производству, хранению и отгрузке сжиженного природного газа на ГРС «Тобольская» (КСПГ «Тобольск») в Тобольске (объем инвестиций — 3,06 млрд рублей, количество рабочих мест — 32);
- 8 Молочный комплекс ООО «Агрофирма Междуречье» на 1,8 тыс. голов дойного стада в Яковском районе (объем инвестиций — 1,3 млрд рублей, количество рабочих мест — 59);
- 9 Первый этап строительства кондитерской

фабрики ООО ПК «Слада» в Ишиме (объем инвестиций по всему проекту — 1,1 млрд рублей, количество рабочих мест — 200);

10 Завод по производству тротуарной плитки и элементов благоустройства ООО «Выбор — КСМ» в Ялуторовске (объем инвестиций — 932,8 млн рублей, количество рабочих мест — 38).

Продолжается активная работа по привлечению новых проектов в регион. В активной фазе старта уже находятся несколько крупных проектов:

- Новый проект компании «Дамате» по созданию в регионе племенного репродуктора индейки второго порядка на 12 млн инкубационных яиц (объем инвестиций 4,8 млрд рублей, количество рабочих мест — 200);
- Четвертая очередь тепличного комбината ООО «ТК «Тюмень Агро»» в деревне Нариманова (объем инвестиций — 6 млрд рублей, количество рабочих мест — 250).

комплекса ГК «Дамате» в Голышмановском городском округе. С начала этого года реализовано уже 13 инвестпроектов, объем инвестиций составил более 5,5 млрд рублей, создано 375 рабочих мест. Самый крупный проект — строительство третьей очереди тепличного комбината «ТюменьАгро» в Тюменском районе.

В 2021 году планируем завершить ряд масштабных проектов: комплекс полного цикла по выращиванию и переработке бройлеров мощностью 40 тыс. тонн в год в Голышмановском городском округе и Юргинском районе; завод гормональных препаратов в Тюмени; комплекс по производству, хранению и отгрузке сжижен-

ного природного газа на ГРС «Тобольская» (КСПГ «Тобольск»), строительство молочного комплекса «Агрофирма Междуречье» на 1,8 тыс. голов дойного стада в Яковском районе и другие (см. справочную информацию. — Ред.).

Продолжаем работу по привлечению новых проектов в регион. На старте находят-



Тобольский Кремль — уникальный памятник архитектуры, точка притяжения туристов, единственный каменный кремль в Сибири. Построен в начале 18 века под руководством Семена Ремезова. В 2020 году проведена реставрация фасада исторических зданий, реконструирована прилегающая площадь

ся несколько крупных проектов: четвертая очередь тепличного комбината «Тюмень Агро» в деревне Нариманова, проект компании «Дамате» по созданию в регионе племенного репродуктора индейки второго порядка на 12 млн инкубационных яиц. Кроме того, «Фармасинтез-Тюмень» рассматривает возможность создания нового фармацевтического производства.

По прогнозу социально-экономического развития Тюменской области, ожидаемый объем инвестиций в экономику региона в 2021 году составит около 200 млрд рублей.

— Развитие туризма входит в число девяти приоритетных направлений инвестиционной стратегии Тюменской области до 2024 года. Как правительство Тюменской области планирует стимулировать развитие этого сектора экономики?

— В конце августа 2020 года мы запустили программу лояльности для индивидуальных туристов «Сибирское гостеприимство» с действием до конца года. Сейчас прорабатываем продолжение программы в 2021 году в более удобном формате на основе мобильного приложения VisitTyumen.

Продолжаем позиционировать регион как термальный курорт страны. В ноябре открыли первый термальный сезон в России. Тюмени был присвоен статус столицы термальных вод. Масштабная информационная кампания способствовала привлечению туристического потока в регион в период зимних каникул. Отрасль активно принимает участие в федеральной программе субсидирования отдыха в России — туристического кешбэка. Регион вошел в топ-10 популярных направлений на третьем этапе программы субсидирования поездок по России. Отдых в Тюменской области предлагают более 150 туркомпаний по всей стране. Так, в 2020 году регион заключил соглаше-

ния о продвижении туров с крупными многопрофильными туркомпаниями, совокупная агентская сеть которых по России превышает 100 тыс. организаций. Нам есть чем привлечь и удивить туристов. А сибирское гостеприимство давно стало визитной карточкой Тюменской области.

Несколько сценариев кампании по вакцинации

— В регионе началась массовая вакцинация от коронавируса. Как проводится прививочная кампания? Как оценивается уровень иммунитета к коронавирусу населения региона?

— Начну с цифр. Мы планируем привить 650 тыс. человек — 60% от взрослого населения региона. Считается, что такого числа защищенных от COVID-19 достаточно, чтобы достичь коллективного иммунитета. В регионе реализуется план организационных мероприятий проведения вакцинации против новой коронавирусной инфекции.

На 22 марта в Тюменскую область поступило 55 142 дозы вакцины «ГамКовид-Вак» («Спутник V»). Вакцинировано 52 270 человек. Прошли полный курс вакцинации в два этапа 39 790 жителей области. Особое внимание при организации вакцинации мы уделяем гражданам в возрасте 60 лет и старше, а также лицам, страдающим хроническими заболеваниями. Именно они находятся в группе особого риска.

В регионе уже работают 37 пунктов вакцинации. Если будет необходимо, развернем дополнительные пункты. К прививочной кампании привлечено 11 мобильных комплексов и сформированы мобильные выездные бригады. Также мы предусмотрели доставку граждан из отдаленных сельских территорий к пунктам вакцинации транспортом социальных служб. Жители могут

записаться на вакцинацию через единый портал государственных услуг, горячую линию «Служба 122», колл-центры медорганизаций.

Мы разработали несколько сценариев кампании по вакцинации для того, чтобы охватить как можно больший процент населения в кратчайшие сроки. Рассчитали максимальную нагрузку на поликлиники, количество пациентов, которое может привиться в течение суток, потребность каждой медицинской организации в площадях, медицинских работниках и объемах вакцины. Дополнительно учли максимальный охват жителей сельских территорий мобильными бригадами.

При разработке сценария вакцинации от ковида нам помог опыт проведения кампаний по вакцинации от гриппа. Так, в наиболее посещаемых местах Тюмени и других городов региона планируем ставить прививки в вакциномобилеях. Проработали вопрос и уже получили предварительное согласие от крупнейших ТРЦ Тюмени по размещению стационарных пунктов вакцинации по примеру Москвы.

Считаю, что вакцинация жителей области проводится успешно. Не зарегистрированы осложнения от введения вакцин, предварительные данные обследования уровня антител к коронавирусу показывают формирование стойкого иммунитета у привитых граждан. С уверенностью можно сказать, что в Тюменской области начинает формироваться коллективный иммунитет.

Но, несмотря на то, что в марте мы наблюдаем тенденцию к снижению регистрации новых случаев заболевания COVID-19, считаю, масочный режим пока отменять преждевременно.

Фото предоставлено полномочным представительством президента РФ в УФО

Сергей Заякин, Ирина Перечнева

Достойный ответ кризису

Диверсифицированный и технологичный промышленный комплекс Тюменской области легче других адаптировался к вызовам коронакризиса

Исторически ключевым конкурентным преимуществом Тюменской области считалось соседство с крупнейшими нефтегазовыми провинциями страны — Ханты-Мансийским и Ямало-Ненецким автономными округами. Весомый вклад в региональный ВВП вносит крупнейший нефтехимический комплекс России «ЗапСиб-Нефтехим» в Тобольске. Но за последнее десятилетие область существенно продвинулась в диверсификации экономики: получили развитие машиностроение, аграрный сектор, лесная промышленность. Именно это позволило региону пройти экономический спад без существенных потерь.

Из-за введения ограничительных мер и изменения сырьевой конъюнктуры промышленный выпуск в стране по итогам прошлого года сократился на 2,6% (везде данные год к году, если не указано иное), однако промышленность Тюменской области показала рост на 21,5%, и это лучшая динамика среди субъектов федерации макрорегиона Урал и Западная Сибирь. По итогам января производство выросло еще на 8,6%, тогда как в целом по стране промышленность снова просела на 2,5%.

Добыча в прошлом году сжалась из-за выполнения обязательств в рамках сделки ОПЕК+: индекс в Тюменской области — 90,3% (в России — 93,1%). Общую ситуацию в регионе вытянул обрабатывающий сектор — плюс 51,7%. При этом производители химических веществ и химических продуктов увеличили объемы выпуска на 244,3%, резиновых и пластмассовых изделий — на 133,3%, кокса и нефтепродуктов — на 126%, мебели — на 114,9%, компьютеров, электронных и оптических изделий — на 113,4%. Сектор удержал темп и в январе этого года: регион показал плюс 23,2%, страна — минус 1%.

В энергетическом комплексе Тюменской области индекс по виду деятельности «обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха» составил 95,6%, по стране — 97,6%. По виду деятельности «водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» объемы работ в регионе выросли на 36%, а по стране — сократились на 3,8%.

Общий объем отгрузки промышленных предприятий юга Тюменской области за прошедший год достиг 906,4 млрд рублей (годом ранее — 975 млрд рублей), сокра-

тившись на 7% в текущих ценах, в том числе добывающая отрасль просела на 23,6% до 186,6 млрд рублей, а обработка — на 2% до 649,3 млрд рублей.

В основной капитал в Тюменской области за прошлый год инвестировано 293,4 млрд рублей, годом ранее — 302,7 млрд рублей. В сопоставимых ценах сокращение составило 8,9%, в целом по стране компании инвестировали на 1,4% меньше.

Тюменский АПК нарастил объемы производства: за год предприятия всех категорий вырастили скота и птицы на убой 166,9 тыс. тонн в живом весе — на 0,5% больше показателя 2019 года, суммарные надои молока выросли на 1,2% до 564 тыс. тонн. Только производство яиц сократилось на 1,4% до 1559,7 млн штук.

По данными Уральского таможенного управления, внешнеторговый оборот Тюменской области по итогам года превысил 2 млрд долларов, в том числе экспорт составил 476,3 млн долларов (плюс 26,4%), импорт — 1,6 млрд долларов (плюс 81,6%). Таким образом экономика завершила 2020-й с внешнеторговым сальдо на уровне 1,1 млрд долларов в пользу импорта. Годом ранее сальдо также было отрицательным, но составляло 152 млн долларов. В структуре тюменского экспор-

По итогам 2020 года индекс промышленного производства в Тюменской области — 121,5%

Индекс промышленного производства, % к аналогичному периоду предыдущего года



Источник: Росстат

Общий объем отгрузки промышленных предприятий Тюменской области в 2020 году составил 906,4 млрд рублей

Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг собственного производства, млрд руб.



Источник: Росстат

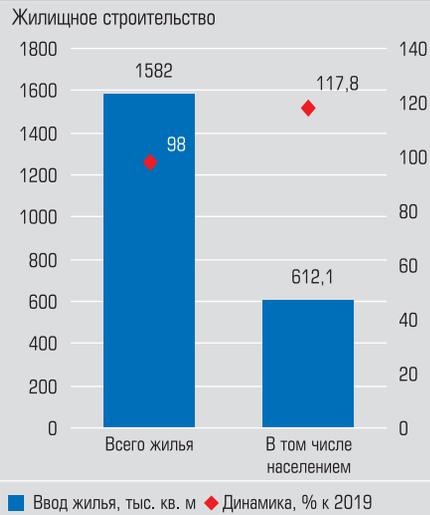
В структуре тюменского экспорта преобладают продукция химической промышленности и топливно-энергетические товары

Структура импорта/ экспорта в 2020 году, % к суммарному импорту/ экспорту



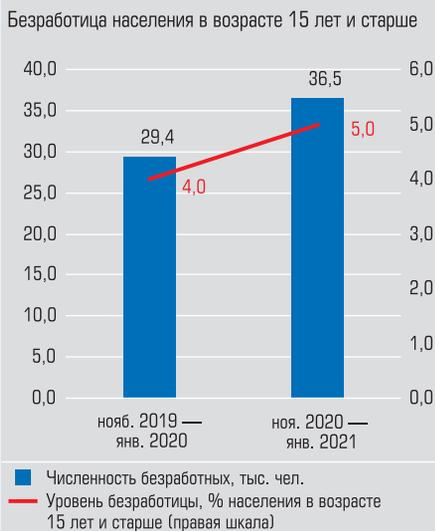
Источник: Уральское таможенное управление

Ввод жилья в Тюменской области в 2020 году сократился на 2% до 1582 тыс. квадратных метров



Источник: Росстат

Уровень безработицы в Тюменской области ниже общероссийского значения (5,9%)



Источник: Росстат

та преобладает продукция химической промышленности (44,9% совокупного экспорта региона) и ТЭК (27,1%). Их экспорт и сократился сильнее всего: на 62% (в денежном выражении) — по первому сегменту, 88,2% — по второму. Позитив в динамике показали экспорт металлов и изделий из них (плюс 85,9%) и изделий легкой промышленности (текстиля, текстильных изделий и обуви; плюс 80,2%).

Львиную долю импорта юга Тюменской области составляют машины, оборудование и транспортные средства (75,2% совокупного импорта региона), на второй позиции с большим отставанием — металлы и метизы (11,5%), на третьей — химическая продукция (10,2%). Наибольшую отрицательную динамику показали металлы и изделия из них — 66,9%, положительную — товары ТЭК — 27,7%.

Не отступая от ключевых задач

В период пандемии СУЭНКО не только обеспечила надежное снабжение ресурсами потребителей, но и продолжила реализацию целевых программ по ремонту, развитию и модернизации сетей, говорит руководитель компании **Данил Анучин**



Электроэнергетика страны остро отреагировала на вызовы кризиса, вызванного коронавирусной инфекцией. Предприятия электросетевого комплекса, как и вся экономика, столкнулись с необходимостью соблюдения ограничений для сохранения здоровья граждан. Это потребовало от всех участников рынка оперативной корректировки производственной стратегии. О том, какие меры помогли обеспечить стабильную работу СУЭНКО, рассказывает директор межрегиональной многопрофильной энергетической компании Тюменской и Курганской областей Данил Анучин.

— В условиях пандемии наша компания ключевой целью поставила выполнение производственных программ и сохранение коллектива. Долгосрочную стратегию корректировали исходя из новых обстоятельств. Например, в период самоизоляции было принято решение проводить плановые ремонтные работы без ограничения ресурсов у потребителей, мы специально для этого меняли отточенные годами производственные алгоритмы.

При этом мы не остановили реализацию долгосрочных проектов, в частности в электросетевом комплексе СУЭНКО продолжилось внедрение программных комплексов по созданию цифровой модели сети: введена система управления «СК-11» и видеостена для отображения диспетчерской информации в Тюмени. В результате ускорилась обработка данных о процессах в электросетях и любых изменениях режимов работы. Новая система роботизированного мониторинга и обслуживания высоковольтных линий «Канатоход» определяет повреждение сети без отключения напряжения и

вывода ЛЭП в ремонт. Это техническое решение обеспечивает безопасность сотрудников, исключая прямой контакт с проводами высоковольтных линий, и снижает влияние человеческого фактора.

Особое внимание мы уделяли реализации проектов коммунального комплекса СУЭНКО в городах Тюменской области, таким как строительство автоматизированной котельной в Заводоуковске, что гарантирует бесперебойное теплоснабжение социально значимых объектов и жилых домов. Наша компания принимает участие в реализации одного из важнейших инфраструктурных проектов региона — возведении нового пассажирского аэропорта Тобольска, мы обеспечиваем строительство сетей водоснабжения. Это практически 12 км сети. Источником для системы водоснабжения станет водозабор в поселке Сумкин, реконструкцию которого мы завершили в 2019 году.

Несмотря на все сложности и ограничения, мы выполнили не только программу минимум на 2020 год, но и продвинулись в развитии электросетевого и коммунального комплексов Тюменской области. В 2021 году продолжим работу в выбранном темпе и с четко прогнозируемым результатом. В планах компании — реализация инвестиционной программы, включая реконструкцию сетей тюменских садовых товариществ, проведение ремонтной кампании для успешного прохождения осенне-зимнего максимума нагрузок, выполнение целевых программ, направленных на развитие, модернизацию, эффективную деятельность электросетевого и коммунального комплексов.

Ввод жилья в Тюменской области сократился на 2% до 1582 тыс. кв. метров. В целом по стране введено 80,6 млн кв. метров жилья, что на 1,8% меньше. Индивидуальное строительство в регионе выросло на 17,8% до 612,1 тыс. кв. метров (общероссийский показатель — только 0,5%).

Оборот предприятий розничной торговли юга Тюменской области составил 416,4 млрд рублей — это рост на 0,8%, тогда как в целом по России розница продемонстрировала падение на 4,1%. Индекс платных услуг населению в физическом выражении — 86,9%.

Стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в России в январе текущего года — 4507,4 рубля, годом ранее — 4096 рублей. На юге Тюменской области такой же набор продук-

тов стоил 4891,8 рубля, а в январе 2020 года — 4424,4 рубля.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в декабре прошлого года (более свежие данные пока недоступны) в регионе достигла 67 660,5 рубля, что ниже, чем в целом по стране (69 277,6 рубля). Реальная среднемесячная начисленная заработная плата жителей региона по итогам года — 100,9%. Общероссийское значение — 102,5%.

В ноябре прошлого — январе текущего года уровень регистрируемой безработицы в Тюменской области составил 5% от общего числа трудоспособного населения в возрасте старше 15 лет, это меньше общероссийского (5,9%). Всего без работы сидели 36,5 тыс. жителей области, что почти на 24% больше, чем было годом ранее.

Павел Кобер

С чего начинается Сибирь

Разработанные в Тюменской области интереснейшие туристические маршруты ломают стереотипы россиян и иностранцев о регионе



Как искупаться в водах древнего сибирского моря и где попробовать блюда старосибирской кухни, рассказала директор Агентства туризма и продвижения Тюменской области **Мария Трофимова**.

— *Чем сегодня может удивить туристов Тюменская область?*

— По развитию туристических направлений наш регион разноплановый, из большого ассортимента предложений каждый турист здесь может найти что-то свое. Это и культурно-познавательные туры, и wellness-туризм — отдых на термальных источниках, и городской отдых, и экомаршруты. Развитие туризма сегодня базируется на трех китах: это качественная инфраструктура, мощное историческое наследие и уникальные природные факторы. Есть устойчивый стереотип по поводу того, что наш регион в конце Сибири и что до нас очень долго добираться. Это не так. На самом деле Тюменская область — это врата Сибири, а путешествие из Москвы до Тюмени займет чуть более двух часов на самолете. Второй стереотип — раз мы Сибирь, то у нас холодно и зима девять месяцев в году. Между тем в Тюменской области ярко выражены все четыре сезона: ранняя цветущая весна, отличное и местами даже жаркое лето, красочная осень и, как правило, очень комфортная зима.

Большой интерес у туристов вызывает мощное историческое наследие. Во-первых,

Тюмень — первый город Сибири, исторически купеческий, промышленный и ремесленный центр. Наибольшее количество купцов первой гильдии в Российской Империи — более тридцати — проживали именно в Тюмени. Эти короли торговли оказали большое влияние на развитие города. Сейчас это деловая столица нашего региона с активным предпринимательским сообществом. В городе бережно хранят историю купечества. Восстановлены дома с уникальными элементами деревянного зодчества, в купеческих кварталах исторического центра проводится множество экскурсионных программ. И это лишь малая доля того, что можно увидеть. Многие гости отмечают не только сибирский колорит, гостеприимство и душевную атмосферу города, но и отличную инфраструктуру, гастрономию, множество прогулочных зон и различных активностей.

Второе популярное у туристов направление — Тобольск, исторический центр управления Сибирью, ее древняя столица. Когда-то его называли «отцом городов сибирских», а сегодня это город-музей под открытым небом. Мы не видели ни одного человека, кто бы остался равнодушным к Тобольску. Город впечатляет масштабом историчности, жемчужина его — единственный за Уралом белокаменный Кремль. Сегодня город активно развивается как культурно-туристический центр региона. Чтобы понять историю России, обязательно нужно приехать в Тобольск, на родину Семена



Мария Трофимова: «Сегодня у нас четыре основных брендовых маршрута»

Ремезова — сибирского да Винчи, ученого Дмитрия Менделеева, композитора Александра Алябьева, художника Василия Перова и многих других великих личностей. В этом году ожидаем открытия большого объекта транспортной инфраструктуры — аэропорта, и Тобольск станет еще доступнее для туристов и гостей из разных регионов страны.

Очень интересен с исторической точки зрения Ялуторовск — город в 80 км от Тюмени. Там на поселении жили многие декабристы, сохранились их дома, аутентичное убранство. Интересен туристический комплекс «Ялуторовский острог», где проводятся событийные мероприятия, мастер-классы. А еще Ялуторовск по праву называют блинной столицей России: здесь на



В Ялуторовске на Масленицу пекут трехметровые блины

Масленицу выпекаются блины-гиганты на трехметровых сковородах, занесенных в Книгу рекордов России.

В продвижении мы используем один из ярких туристических слоганов «В Сибирь — по своей воле». Некоторые относятся к этому с юмором, потому что сразу всплывает образ кандалного пути. Но на самом деле сильные духом люди в наш регион приходили и по своей воле, потому что Сибирь исторически была свободной территорией. Именно здесь формировался настоящий сибирский характер.

Сегодня для приема туристов у нас созданы все условия. Это качественный номерной фонд (в том числе международные сети отелей Hilton, Mercure, Best Western), объекты питания с кухнями разных традиций, где, конечно, широко представлена сибирская гастрономия (грибы, ягоды, дичь, четыре вида царской рыбы, которая водится в реках Тобол и Иртыш). А еще разнообразные экскурсионные программы и развлечения, для молодежи — ночные клубы, которые отмечает даже московская публика, много событийных мероприятий, креативных пространств.

Морская гладь

— С Тюменью понятно, это один из наиболее привлекательных и быстрорастущих городов России. А как дела с туристической инфраструктурой в других городах вашего региона?

— Тобольск также очень активно разви-

вается. Имеющиеся объекты размещения не всегда отвечают требованиям современного сервиса, но бизнес активно реагирует на изменения и готов к улучшению. Пока нет сетевых отелей, которые бы задавали ориентир на повышение сервисных стандартов. Но мы ожидаем, что в ближайшие год-два такие объекты появятся, и среда станет более конкурентной. Что касается объектов питания, то последние четыре года активно работаем с представителями туристической индустрии по этому направлению, проводим обучение, привлекаем экспертов, повышаем значимость местных сибирских специалитетов через формирование гастрономического маршрута, событийных мероприятий. В городе появились такие замечательные заведения, как ресторан старосибирской кухни «Кафе Поварня» на территории Гостиного двора в Тобольском кремле, прекрасный ресторан российской сети «Марк и Лев». Многие заведения обновили меню, улучшили подачу.

В Ялуторовске организуется большое количество событийных мероприятий, экскурсионных программ. Гостиничный сегмент там тоже развивается, но, учитывая небольшое транспортное плечо от Тюмени, туристы проводят в городе, как правило, один день и отели востребованы там не в такой степени, как в Тобольске.

Одно из важных направлений, якорный фактор, ради чего турист может приехать в наш регион, — термальные источники. Это направление хорошо «выстрелило» в

конце 2020 — начале 2021 годов с официальным открытием первого в России термального сезона. Мероприятие проводилось правительством Тюменской области совместно с Ростуризмом и было отмечено в федеральной информационной повестке.

Термальные источники появились в Тюменской области благодаря древнему западносибирскому морю, которое существовало здесь десятки миллионов лет назад, а теперь скрыто под землей на глубине от тысячи метров. Это не легенда, а факт, своего рода природный феномен. К исследованию были привлечены эксперты, в том числе федерального уровня, из разных сфер: ученые, врачи, геологи и геофизики, представители научно-исследовательских институтов и многие другие.

Вода в наших термах действительно морская — соленая, хлоридно-натриевая, обогащенная различными минералами и химическими элементами, полезными для организма человека. Температура воды круглый год — от 35 до 48 градусов. При этом источники различаются по составу и температуре воды.

На сегодняшний день очень много запросов по инвестиционным проектам, связанным с использованием термальных ресурсов. Мы работаем с фондом «Инвестиционное агентство Тюменской области» по подбору площадок. В нашем регионе есть более 60 разведанных месторождений с практически неисчерпаемыми запасами термальной минеральной воды. На этой базе



Тур нефтяника пользуется популярностью среди гостей Тюменской области

могут возникнуть интересные и качественные с точки зрения сервиса и инфраструктуры проекты. На сегодня туристам предлагается посетить около 20 термальных комплексов, которые рассчитаны под разную целевую аудиторию и различный ценовой сегмент. Среди топовых объектов — санаторий «Сибирь» с собственным большим термальным комплексом и качественной медицинской базой, термальный курорт «ЛетоЛето» (своего рода термальный парк, на одной территории которого сочетаются отель, ресторация, спа-зона, термальный источник, зона развлечений — аквапарк, бани разных традиций), загородные базы отдыха «Верхний бор», «Волна», загородный клуб «Аван», эко-парк «Тайга».

— *Сколько туристов ежегодно посещают Тюменскую область?*

— Максимальный показатель был достигнут в 2019 году, когда в нашем регионе побывало чуть более 3,2 млн туристов. Из них почти 30% (порядка миллиона человек) посещали термальные комплексы. Прошлый год оказался сложным для всех, в Тюменской области турпоток сократился, как и во многих регионах. Но благодаря принятым мерам поддержки на региональном и федеральном уровнях, качественному продвижению, удалось восстановить отрасль на 60%, что является отличным показателем и соответствует общероссийской динамике. С марта по июнь 2020 года туристическая отрасль практически не работала. Дальше началось постепенное снятие ограничений, открыва-

Максимальный показатель по приему туристов был достигнут в 2019 году, когда в Тюменской области побывало чуть более 3,2 млн гостей

лись санатории, детские лагеря, отели, термы, музейные объекты. В сентябре по объему турпотока мы сравнялись с показателем аналогичного периода 2019 года. Безусловно, этому способствовало и географическое расположение нашего региона, мы находимся на перекрестке транспортных коридоров, нас окружают города-миллионники. В прошлом году туристы активно отправлялись в самостоятельные поездки на личном автомобиле, преодолевая транспортное плечо в пределах 600 — 800 км.

В силу объективных обстоятельств восстановление турпотока сегодня прогнозировать сложно. Мы полагаем, что к показателям 2019 года сможем вернуться не раньше 2022 года. Ежегодно планируем медиакампанию, будем продвигаться в различных регионах, участвовать в туристических выставках, проводить информационные туры, привлекать к сотрудничеству новых партнеров. Не планируем снижать набранные обороты в продвижении турпотенциала и надеемся на восстановление допандемийных показателей развития туристической отрасли.

Консолидация вокруг брендов

— *Как вы строите взаимодействие с участниками рынка — отелями, турфирмами, ресторанами, транспортными компаниями, производителями и продавцами сувенирной продукции?*

— Туризм — очень живая, емкая отрасль, включает множество видов экономической деятельности. Нам удалось добиться опре-



Термокомплекс на базе отдыха «Верхний бор»

деленного эффекта в создании туристского продукта за счет консолидации усилий всех участников этого процесса. Первым шагом, очень важным, стало создание регионального туристического бренда Visittumen с сибирской айдентикой, слоганами «В Сибирь по своей воле», «Холодные снаружи, горячие внутри» — все это в совокупности объясняет философию нашего туризма, раскрывает сибирский характер и объединяет большое количество региональных брендов и туристических направлений.

Понимая, что есть символ, определенная стратегия привлечения турпотока, представители туристической индустрии поверили и сами стали включаться в работу по продвижению регионального продукта. В 2018 году наш регион стал одним из участников национального туристического проекта «Императорский маршрут», инициированного фондом «Елисаветинско-Сергиевское просветительское общество» совместно с министерством культуры России. Для отрасли региона этот проект стал объединяющим, мы вместе прошли весь алгоритм создания регионального туристического продукта и вывели его в реализацию. С туроператорами, музейными работниками, отельерами, рестораторами мы решали блок узких целевых вопросов. В дальнейшем были приняты меры по систематизации маршрутов, формированию единого информационного портала о туристических возможностях региона. То есть у нас получилось консолидировать отрасль через построение брендовых тури-

стических маршрутов, включение в различные межрегиональные и федеральные проекты. Ну а рост туристического потока в регион — это одна из целей, к которой мы движемся всей отраслевой командой.

— Какие новые интересные маршруты готовите для туристов?

— У нас достаточно простой подход. Можно бесконечно долго создавать новые маршруты, множить их непрерывно, но какой эффект от этого? В 2017 году в туризме Тюменской области было более ста маршрутов. Между тем мы понимали, что есть определенный конечный набор туристических брендов и достопримечательностей, который с каждым годом не увеличивается. Наоборот, маршруты должны становиться более качественными, сервисными, интересными. Сегодня у нас четыре основных брендовых маршрута, которые как конструктор могут трансформироваться в любую схему в зависимости от продолжительности пребывания, интересов целевой аудитории и т.д. Как дополнительные услуги к этому набору предлагаются новые локации, программы, развлечения. Хочешь тур выходного дня и почувствовать себя сибиряком — пожалуйста, маршрут «В Сибирь по своей воле». Хочешь глубже погрузиться в историю Сибири — выбирай маршрут «Чайный путь — врата Сибири» с множеством экскурсионных программ в различных городах. Если интересна тема династии Романовых — есть тур «Романовы в Сибири». Предлагаем также брендовый маршрут «Черное золото Си-

бири», который позволяет открыть страницы истории нефтегазового освоения Западной Сибири — очень интересного и важного этапа развития Тюменского края.

С экскурсионными программами наоборот — их может быть много на разные темы. Всё, что связано с классическими обзорными историями, купечеством, паломничеством, известными личностями, театрализованными постановками, гастрономией — вариации могут быть разными, в зависимости от запроса туристов. Они могут быть пешеходными, автобусными, индивидуальными, самостоятельными с аудиогидом и т.д. Главное, чтобы предложение было качественным. Мы постоянно работаем над тем, чтобы разработать новые сервисы, локации, экскурсионные программы. Например, в этом году будет запущен сервис с возможностью приобрести тур или экскурсию через мобильное приложение, в котором можно будет легко выбрать, отправить заявку и оплатить по карте, чтобы ничего не искать на полях интернета.

Для нас главное — не просто наращивать туристический поток, а делать его еще более качественным. Давать возможность гостям находиться на территории региона не два дня, а, например, пять или семь дней. Чтобы бизнес успевал реагировать на запросы туристов и предлагать более качественные и разнообразные услуги. Из правильного понимания процессов и складывается та самая экономика впечатлений туристической отрасли. ■

Бизнес с термальной историей

Как запустить и тиражировать успешный тюменский проект



Крупнейший на Урале и в Западной Сибири термальный курорт «Лето-Лето» — один из самых удачных примеров развития туристического бизнеса. Инвестиционный проект был реализован меньше чем за 2,5 года — с момента закладки камня до приема первых гостей. В состав курорта входят крытый аквапарк площадью 18 тыс. кв. метров, СПА-комплекс — 4,5 тыс. кв. метров, горячий источник площадью 400 кв. метров, а также комфортабельный четырехзвездочный отель европейского уровня и ресторан «Август». Вся территория комплекса составляет 35 тыс. кв. метров. Общая вместимость курортного комплекса — 2,5 тыс. человек. «ЛетоЛето» пользуется большой популярностью — с момента открытия в 2018 году его посетили более 760 тыс. человек, в том числе и 260 тыс. человек в 2020-м.

Как развивается проект и какие инструменты нужны, чтобы придать новый импульс туристической индустрии, «Э-У» рассказал глава компании-инвестора, председатель совета директоров Сибинтел-холдинга **Владимир Шевчик**.

— В феврале «ЛетоЛето» во время рабочей поездки посетили полпред президента России в УФО Владимир Якушев и губернатор Тюменской области Александр Моор. По словам главы региона, таких проектов, как «ЛетоЛето», должно быть больше. Владимир Степанович, какая поддержка необходима инвесторам, которые намерены разви-

вать сферу гостеприимства и туризма? Почему вы решили обратить внимание на этот сектор?

— Любые проекты могут быть реализованы только на плодородной инвестиционной почве. Власти Тюменской области работают над укреплением инвестиционного климата и деловой активности около 20 лет. Развитие туризма входит в число приоритетных направлений. По сути, с подачи регионального правительства Тюмень объявлена термальной столицей России. Это кардинальный сдвиг, когда все вместе — и власть, в том числе с помощью федеральных программ, и бизнес — работают над продвижением целого направления. И чем больше мы будем создавать возможностей для развития проектов и привлечения туристов, тем быстрее достигнем намеченных результатов. Предприниматели совместно с представителями власти предложили и проработали ряд мер поддержки отрасли. Этап консультаций подходит к логическому завершению, и надеюсь, что принятие программы поддержки станет дополнительным драйвером для развития этого сектора экономики.

Такая активная позиция Тюменской области создает предпосылки для реализации идей и проектов. Когда мы планировали строительство курорта, как раз исходили из того, что тюменское правительство продвигало развитие внутреннего туризма. Увидели этот тренд и приняли решение о запуске проекта. Заложили в концепцию два

формата. Первый — развлекательный, рассчитан на семью, которая хочет весело провести время в волновом бассейне, на водных горках и аттракционах. Второй — термальный. Это крупнейший в УФО СПА-комплекс: атмосфера релакса, большой бассейн с морской водой, термальный источник с натуральной минеральной водой, четырехзвездочный отель. Таким образом мы предлагаем набор качественных услуг для нескольких целевых аудиторий, различающихся по возрасту, формату отдыха и оздоровления. Это уникальное предложение на рынке. При этом мы наблюдаем, как эти непохожие аудитории посетителей переходят из развлекательной зоны в термальную и наоборот. Это очень хорошо, «развлекаясь — повышая свой иммунитет, и оздоравливаясь — отдыхая»

— Будет третья очередь?

— «СПА Медикал». Это формат, связанный не просто с оздоровлением, а с лечебной индустрией. Это грязе- и водолечение, баротерапия, аэрофито-процедуры, питьевое применение минеральной воды, кислородных коктейлей, программы авторского парения в банном комплексе и т.д. Наличие уникальной термальной воды, осознание ценности этого природного явления и наращивание собственных компетенций позволяют нам создавать особенный продукт, направленный на укрепление иммунитета. Его нельзя назвать массовым, но мы готовы предложить и более доступный продукт. Есть планы построить возле села Кулаково, в 10 км от аэропорта Рошино, еще один центр водного отдыха и оздоровления. Это очень красивое место — тюменская Швейцария: холмы, водоемы. Для его создания используем весь накопленный опыт и экспертные наработки. Качество услуг будет высоким, а ценник доступным для массового потребителя.

— Этот проект тоже будет запускаться в несколько этапов?

— Да. Будем строить поэтапно. Начнем с обустройства водоемов, чтобы можно было создать круглогодичную зону отдыха, где можно было бы проводить уикенды, недельный отпуск. Постепенно будем наращивать инфраструктуру гостеприимства и оздоровления. Это и спортивные объекты, и термальные источники с разным химическим составом воды. Прибавьте к этому сибирскую экзотику и поймете, что этот проект оправдывает инвестиции.

Есть только один внутренний ограничитель — экономика посещения, соотношение цены и качества должно быть максимально корректным. Я говорю об этом, опираясь на опыт реализации нескольких крупных проектов.

— **«ЛетоЛето» оправдал ваши ожидания? Более 760 тыс. человек с момента запуска — это же много?**

— Мы планировали 500 тыс. посетителей в год, причем 40% из них — гости из других регионов. В этом году минимальная планка — 440 тыс. посетителей. Из них, соответственно, 180 тысяч — иногородние туристы. По двум первым месяцам есть ощущение, что мы покажем более высокий результат. Даже в прошлом — очень непросто для многих году — нам удалось принять 260 тыс. человек.

— **А вы могли бы запустить подобный проект в другом регионе?**

— Мы всегда открыты для общения. Таким примером может стать обращение Правительства Пермского края. После проведенного мониторинга многих аквапарков России курорт «ЛетоЛето» был взят за образец. Руководители региона обратились к нам за разработкой подобного проекта. Мы взялись за него, наши специалисты создали архитектурную концепцию аквапарка в Перми с элементами развития одной из городских зон. Мы готовы не только управлять парком, но и

выступить соинвестором. Сейчас проект аквапарка в Перми рассматривается на уровне Законодательного собрания Пермского края. Подобные запросы на консультирование приходили к нам даже с Дальнего Востока. Знаю, что развитием термальных источников также занимаются Свердловская и Курганская области. Если проект будет выгодным, инструменты поддержки — четкими и понятными, мы готовы сотрудничать, предлагать свои компетенции.

— **«Сибинтел» — это классический холдинг, в состав которого входит и строительный, девелоперский, аграрный и торговый бизнес. Как компания пережила ковидный год?**

— Если посмотреть на нашу тридцатилетнюю историю бизнес-деятельности, могу сказать, что предыдущие кризисы 1998, 2008, 2012 и 2014 годов существенно отличались от нынешнего. Такого кардинального изменения экономики и даже уклада жизни мы раньше не наблюдали. Мы отметили не только изменения в экономических связях, технологиях, потребительских привычках населения, но и ментальные сдвиги в управлении бизнес-процессами. Сейчас с помощью экспертов мы анализируем показатели всех наших объектов и предприятий, чтобы понять, как изменились целевые аудитории. Нам удалось по-

нять, какие инструменты в управлении, маркетинге, продвижении необходимо задействовать при меняющихся рынках и трендах. Последнее время растет конкуренция за квалифицированные кадры. Люди становятся мобильнее, требовательнее к качеству жизни, активно меняется их отношение к здоровью и это видно по активному посещению термального курорта «ЛетоЛето».

Отмечу, что вызовы 20 года позволили холдингу вырасти в нескольких направлениях — так торговое предприятие приросло современным логистическим оптово-распределительным центром. В аграрной сфере мы анонсировали несколько новых производственных перспективных проектов. Эти наши действия направлены в первую очередь на обеспечение продовольственной безопасности региона, импортозамещения и продвижения продукции из Тюмени на другие рынки. Компания во время вынужденных ограничений выбрала курс на эффективный девелопмент и приступила к новому строительному проекту в центре областной столицы. Авторский квартал Машаров продолжает нашу традицию наименования объектов в честь знаменитых земляков. Так что и в непростое ковидное время мы приняли правильное решение — не останавливаться, а искать возможности и новые точки роста!

Запуск волнового бассейна. Момент торжественного открытия аквапарка в 2018 году



Павел Кобер

Прыжок молока в бессмертие

Как жительнице Тюмени с юридическим образованием удалось организовать с нуля производство сыра в широком ассортименте и нарастить продажи в пандемию



Первые знания о производстве сыра Ирина Катерушина получила в мужском монастыре

Тюменская ремесленная сыроварня «Сырник» на днях открывает третий фирменный магазин. Торговая точка, как и еще одна, будет располагаться в Тюмени, а самая первая была открыта прямо при производственном цехе в селе Луговое, что в 15 км от областного центра.

— Европа навевала. Во Франции и Италии есть сырные лавки. Поэтому в качестве основного инструмента продаж мы выбрали не рынки, а фирменные магазины. Это что-то вроде сырного бутика, в котором мы не просто продаем товар, а консультируем, устраиваем дегустации, рассказываем об определенном сорте, способах приготовления, — проводит для меня экскур-

сию хозяйка «Сырника», индивидуальной предприниматель **Ирина Катерушина**.

Сыроделием она начала заниматься вместе с мужем и своей подругой четыре года назад, не имея ни малейшего представления об этом ремесле.

— Я вообще юрист по образованию. Но вынашивала идею организовать свой бизнес. Направление подсказали санкции, прекращение поставок продуктов из Европы, из-за чего на российском рынке возникли некоторые ниши, в том числе по сырам, — вспоминает Ирина. — Начать производить продукты питания для меня было как слетать на Луну, абсолютно новая сфера деятельности. Весь процесс пришлось изучать с нуля.

Первым делом начинающая бизнес-леди

решила научиться ремеслу. И выбрала для этого... мужской монастырь в Пронске Рязанской области. Христианские монастыри исторически являлись оплотом сыроварения — как в Европе, так и в России. Ирина прошла и другие учебные курсы, после чего решила вложить в производство первые деньги — около 400 тыс. рублей. На эти средства было отремонтировано собственное небольшое помещение в Тюмени и приобретено оборудование — маленький столитровый котел отечественного производства. Оставалось решить ключевую проблему.

— Знающие люди мне сразу сказали, что подходящего сырья для изготовления сыра в Тюменской области нет, — делится предприниматель. — Но меня это не остано-

вило, я продолжала искать. Для сыра очень важны состояние здоровья животных, высокое качество и сохранность молока (оно должно охлаждаться сразу после дойки). Молоко от коров, которых кормят силосом и сенажом, для сыроделия не подходит. Поэтому сразу были исключены крупные фермы. Пришлось искать небольшие хозяйства. Нашли несколько таких ферм в Ялutorовском и Упоровском районах.

Наконец, производство сыров стартовало в феврале 2017 года. Первыми покупателями, как это часто бывает в малом бизнесе, стали знакомые и знакомые знакомых. Окрылил сыроваров первый договор с юридическим лицом — крупнейшим в области санаторием «Сибирь», который до сих пор закупает продукцию «Сырника», в небольших объемах, но стабильно.

С мужем повезло

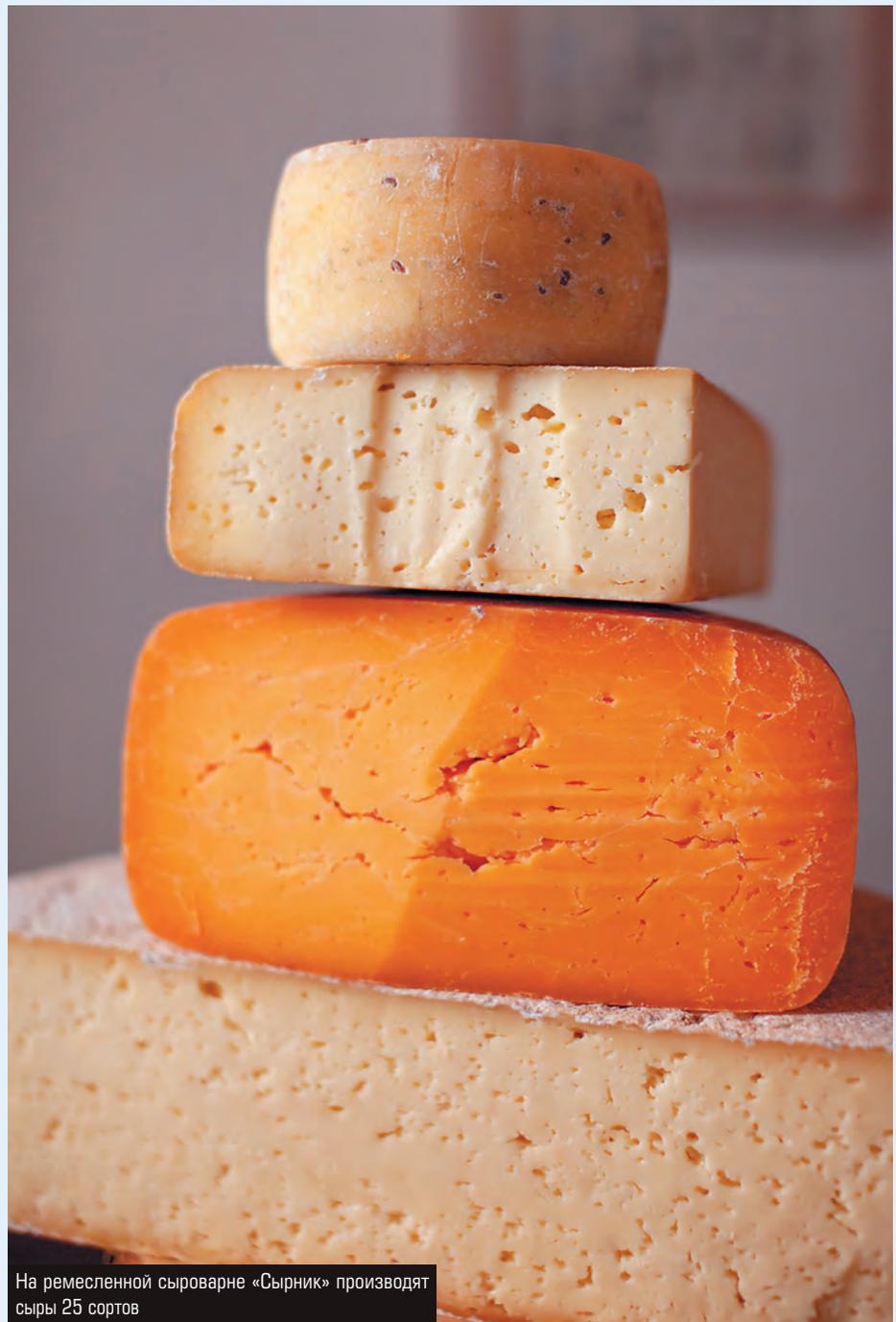
Уже через полгода работы спрос на сыр оказался так велик, что Ирина Катерушина задумалась над расширением бизнеса и масштабных инвестициях:

— В старом помещении нам стало тесно. К тому же там были не совсем идеальные условия для работы. Когда мы поняли, что хотим заниматься производством сыров серьезно, вкладывать в этот бизнес силы, деньги и время, начали искать готовый цех, но не нашли ничего подходящего, потому что молочное производство требует соблюдения определенных нормативов. Мне повезло. Мой супруг Евгений — проектировщик. Он не просто поверил в мою сумасшедшую идею, но и спроектировал сыродельный цех. Под его руководством цех был построен в селе Луговое, где мы приобрели земельный участок.

Всего в новое производство сыровары вложили около 10 млн рублей. Построенное здание площадью 300 кв. метров уникально тем, что там имеется, пожалуй, единственная в Тюменской области подземная камера для созревания сыра, куда помещается 4 — 5 тонн продукта.

— Сварить сыр и сформировать головку — это меньше половины дела, — говорит Ирина. — Мы сосредоточены на производстве твердых выдержанных сортов сыра, которые созревают у нас 8 — 12 месяцев. Идеальные условия для созревания зависят от определенной температуры (10 — 12 °C) и влажности (85 — 95%). Именно подземное расположение камеры дает такие условия. А если эти условия пытаться создавать искусственно, то потребуются большие затраты на электроэнергию.

В настоящее время на сыроварне «Сырник» работают 12 человек, в том числе непосредственно в цехе — четверо. Здесь выпускают 25 сортов сыра. Помимо твердых выдержанных (асяго, чеддер, маон, иборес, грюйер) изготавливают сыры полутвердые, мягкие, творожные, с белой и го-



На ремесленной сыроварне «Сырник» производят сыры 25 сортов

лубой плесенью, из козьего молока. За месяц перерабатывают 12 тонн молока и выпускают полторы тонны сыра. При этом цех пока работает не на полную мощность, ориентируясь на объемы продаж.

— Если мы задумаем увеличить объемы производства, у нас снова возникнут проблемы с поставкой молока, — констатирует предприниматель. — Вариант, который бы решил многие вопросы, — организация собственного молочного хозяйства. Но это лишит нас и без того небольшого свободного времени, которым мы сейчас располагаем. По субботам и воскресеньям наш цех не работает, а молоко необходимо сразу перерабатывать. Корова же дает его каждый день, у нее не бывает выходных и праздников.

Плюс туристы

Через фирменные магазины реализуется примерно 90% продукции «Сырника». Первая сырная лавка, открытая при сыроварне, была рассчитана на обслуживание жителей расположенного здесь же коттеджного поселка. Но сарафанное радио сработало эффективнее рекламной кампании. В сыроварню стали активно приезжать покупатели из Тюмени.

— Пандемия нам в чем-то даже помогла, дала стимул к развитию, — считает Ирина Катерушина. — Когда в городе закрывали крупные торговые центры, у нас заметно выросли продажи. Кроме того, в мае прошлого года мы открыли интернет-магазин и организовали собственную службу доставки.



Другие способы реализации продукции «Сырника» — поставка в несколько ресторанов и кафе Тюмени и Тобольска, а также контрактное производство: сыр изготавливается под брендом другого производителя молочной продукции, у которого имеется определенный пробел в продуктовой линейке.

— Пытались самостоятельно зайти в федеральные торговые сети, писали им коммерческие предложения. Но небольшие объемы нашего продукта не вписываются в требования, которые сети предъявляют своим поставщикам, — с сожалением отмечает хозяйка «Сырника».

С прошлого года сыровары осваивают новое для себя, непроизводственное направление — проведение экскурсий и мастер-классов. С этой целью предприятие установило партнерские отношения с несколькими турфирмами региона.

— Немногие сыроварни могут похвастаться собственным цехом, чистотой производства и возможностью пустить к себе гостей. Мы же открыты для туристов, с удовольствием показываем, в каких условиях изготавливается сыр, и даже участвуем в государственной программе туристического кешбэка. В Тюменской области организован туристический маршрут «Сибирские термы» (см. «С чего начинается Сибирь», с. 38. — Ред.), и одной из точек этого маршрута является наша сыроварня. Плюс мы самостоятельно работаем с турагентствами, которые привозят к нам группы туристов. Кроме

Молоко от
коров, которых
кормят силосом
и сенажом,
для сыроделия
не подходит.
Поэтому
крупные фермы
исключаются

того, через собственные каналы продаж организуем на сыроварне дегустационные вечера и проводим небольшие мастер-классы. Гастрономический туризм в последнее время развивается очень активно и пользуется большим спросом, — подчеркивает Ирина.

По ее словам, в Тюменской области малому бизнесу оказывается серьезная государственная поддержка. Областной департамент потребительского рынка и туризма регулярно проводит обучающие семинары на важные для предпринимателей темы, в частности по вопросам взаимодействия с теми же федеральными торговыми сетями. Такие семинары бесплатны и весьма информативны. Кроме того, область организует закупочные сессии федеральных сетей, помогает предприятиям малого бизнеса презентовать свою продукцию. В 2019 году область полностью оплатила поездку представителей молокоперерабатывающих предприятий региона в Германию на недельную учебу.

— С точки зрения налоговой нагрузки тоже огромная поддержка. Мы работаем по патентной системе налогообложения, она достаточно лояльна. В прошлом году нам вообще скостили полностью налоги, в связи с пандемией мы заплатили всего один рубль, — рассказывает Ирина Катерушина.

На достигнутом тюменские сыровары останавливаться не намерены. Как говорит Ирина, цитируя американского писателя Клифтона Фадимана, сыр — это прыжок молока в бессмертие. ■



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:

Апрель: Круглый стол «Рынок оценочных услуг на Урале»
Круглый стол «Уральский рынок лизинга»
Форум экономически активных горожан

* 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

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

26 апреля

Спецпроект
УДМУРТИЯ

В номере:

- **Интервью** с Главой Республики **Александром Бречаловым**
- **Макроэкономический обзор** региона по итогам **2020** года:
динамика ВРП, промышленного производства, строительства, торговли
- **Крупнейшие инвестиционные проекты**
- **Туристический потенциал** и привлекательность региона
- **Бренды Удмуртии**

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