

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

12 — 25 АПРЕЛЯ 2021 № 15 — 16 (842)

ИНДЕКС 81420

Экология под углекислым соусом

Европа заставит российские предприятия
платить углеродный налог

Банковский рынок в 2021 году.....	8
Госсектор в цифре.....	18
Рейтинг лизинговых компаний ...	25

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Артем Коваленко

Научный редактор Ирина Перечнева

Ответственный секретарь

Вера Симакова

Редакция Павел Кобер (редактор отдела промышленности)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),
Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Помощник директора Ольга Юсупова

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Заместитель директора по исследованиям Елизавета Ульянова

Исследования Сергей 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 Другуш

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: podписка@expert.ru

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

Знак информационной продукции: 16+

Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации

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

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

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Регистрационный номер ПИ № ФС 77-64882 от 16.02.2016 г.

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

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

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

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



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

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ / 4

ТЕМА НЕДЕЛИ

БАНКОВСКИЙ МИР ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ / 8

В этом году банковский бизнес сохранит маржу, но темп развития индустрии сдержат жесточайшие денежно-кредитной политики и слабость экономического роста

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УРАЛА ОТБИЛ ПОДАЧУ КРИЗИСА / 12

В условиях пандемии мягкая денежно-кредитная политика Банка России поддержала экономику через снижение стоимости заимствований для предприятий и домохозяйств, считает начальник Уральского главного управления ЦБ РФ Рустэм Марданов

БАНКИ УХОДЯТ В НЕВИДИМУЮ ЗОНУ / 13

Банкам предстоит научиться встраивать финансовый сервис в обычный ритм жизни человека. Выиграет тот, кто сделает это быстро и незаметно, считает президент УБРиР Антон Соловьев

РУССКИЙ БИЗНЕС

ПО УГЛЕРОДНОМУ СЛЕДУ / 14



Вводимое в ЕС трансграничное углеродное регулирование создает для российских предприятий как риски, так и возможности

ОБЩЕСТВО

СПРОСИТЕ У МАКСА / 18

Как повысить качество госуслуг, снизить издержки госуправления и усилить безопасность информационных систем

НА ЗДОРОВЬЕ НЕ ЭКОНОМЯТ / 20



Как мобилизовать и перенастроить региональную систему здравоохранения: опыт Челябинской области

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

УМНЫЙ МАЛЫЙ / 22

На восстановительном этапе малому бизнесу помогут инструменты господдержки, грамотное управление налоговыми рисками и лучшие антикризисные практики

ЛИЗИНГ / РЕЙТИНГ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА / 25

ВВЕРХ ПО ЛЕСТНИЦЕ, ВЕДУЩЕЙ ВНИЗ

Впервые в истории рынок лизинга показал рост во время кризиса. Это произошло благодаря отложенному спросу, госпрограммам и автоматизации бизнес-процессов

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

БУДУЩЕЕ РЫНКА ОЦЕНОЧНЫХ УСЛУГ

ПРОЕКТ «УДМУРТИЯ»

ГДЕ ОТДОХНУТЬ ЭТИМ ЛЕТОМ

24 апреля

в режиме онлайн,
11:00 – 13:30

Организаторы:

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Партнеры:



Уральский Банк
реконструкции и развития

XXIII ДИАЛОГ-ФОРУМ экономически активных горожан

– для всех, кого интересует сохранение и приумножение личных сбережений,
а также для начинающих и действующих предпринимателей

ВАЖНО! Мероприятие проводится в онлайн-режиме.

Спикеры смогут ответить на вопросы, которые можно будет задать в чате трансляции.
Для этого при обязательной регистрации на сайте acexpert.ru/events
укажите электронную почту, и мы пришлем ссылку на трансляцию.

СПИКЕРЫ:

Константин Юрченко, к.э.н.,
доцент кафедры
экономической
теории и эконо-
мической политики
ИнЭУ УрФУ



Анна Вяткина,
заместитель
директора
Свердловского
областного
фонда поддержки
предпринимательства



Владимир Зотов,
директор
казначейства
УБРИР



Вопросы к обсуждению:

- **Ситуация в России и мире:** динамика мирового и российского ВВП, прогнозы курса рубля и цены нефти
- **Личные финансы и инвестиции:**
 - Кейсы инвестиционных стратегий
 - Инструменты фондового рынка для частного инвестора: ИИС, ценные бумаги зарубежных компаний
 - Инвестиционная платформа «ВДело»
- **Недвижимость:** прогноз цен и рынок жилья в 2021 году. Загородная недвижимость
- **Ипотека**
- **Внутренний туризм:** отдых на Урале
- **Малый бизнес:** развитие креативных индустрий; франчайзинг
- **Поддержка МСБ:**
 - Инструменты СОФПП
 - Банковские услуги для малого бизнеса

Участие бесплатное, регистрация на сайте www.acexpert.ru/events/

КОРОТКО

Новая модификация «Ласточки»

разработана специалистами завода «Уральские локомотивы» (Свердловская область, СП Группы Синара и компании «Сименс»). Состав спроектирован на базе двухсистемного поезда ЭС1П, предназначенного для межрегиональных перевозок на расстояние до 700 км. Электропоезд в 10-вагонном исполнении с повышенным уровнем комфорта отправлен на сертификационные испытания, которые продлятся до конца мая, летом он выйдет на маршрут.

Одно из ключевых изменений в конфигурации электропоезда — новые промежуточные моторные вагоны в центре состава. Благодаря им пассажиры могут свободно перемещаться по всей длине поезда. Ранее на наиболее загруженных маршрутах применялась сцепка двух пятивагонных «Ласточек», сквозное перемещение между которыми было невозможно. Кроме того, моторные вагоны поддерживают необходимую поезду силу тяги. Всего до конца года на заводе будет изготовлено семь «Ласточек» новой модификации.



ПРЕСС-ЦЕНТР ГРУППЫ СИНАРА

После получения сертификата «Уральские локомотивы» начнут поставку ЭС1П РЖД — удлиненные составы заменят сцепленные электропоезда на популярных маршрутах

Займы для роста

Фонд развития промышленности (Группа ВЭБ.РФ) одобрил льготные займы автозаводу «Урал» (Миасс, Челябинская область) и Ижевскому электромеханическому заводу «Купол» (ИЭМЗ, Удмуртия). Автомобильный завод модернизирует и



ПРЕСС-ЦЕНТР ИЭМЗ «КУПОЛ»

Изготовление оребренной трубы «Купол» осваивает на своей новой, седьмой, производственной площадке, которую завод приобрел в конце 2019 года под задачи развития гражданской продукции

увеличит производство рам для грузовых автомобилей «Урал». «Мы планируем реализовать амбициозный проект, который в итоге позволит увеличить производство автомобилей примерно на 60%, с 9 до 14,4 тыс. в год. Но для этого нужно провести масштабную модернизацию оборудования. Часть расходов на нее мы покроем из собственных средств, но больше половины необходимых затрат планируем произвести с помощью льготного финансирования», — рассказал гендиректор АЗ «Урал» Павел Яковлев. Бюджет проекта — 386,9 млн рублей, из них 240 миллионов — средства льготного займа ФРП.

«Купол» внедрит автоматизированную технологию по производству основного конструктивного элемента теплообменников — оребренной трубы диаметром от 13 до 114 мм с возможностью выпуска биметаллических изделий. Продукция с аналогичными характеристиками ранее в России не выпускалась. Мощность составит 200 тыс. метров в год. Оребренная труба будет применяться при производстве рециркуляционных установок для атомных станций — эти изделия предназначены для поддержания температурных режимов на АЭС. Бюджет проекта — 136,8 млн рублей, из которых 62,3 миллиона предоставит ФРП.

Первый в России вагон-рефрижератор

Уралвагонзавод на международной промышленной выставке «Иннопром. Большая промышленная неделя в Узбекистане» представил уникальный автономный рефрижераторный вагон для перевозки скоропортящихся товаров, сообщили в Ростехе. Разработчик — Уральское конструкторское бюро вагоностроения концерна «Уралвагонзавод». Вагон создан по заказу компании «Русские рефрижераторы».

На «пространстве 1520» (в странах с шириной железнодорожной колеи 1520 мм) аналогов таким вагонам нет. Существующие рефрижераторы оснащены групповой

системой хладоснабжения и могут курсировать только в составе спецпоездов. Тагильский вагон может 30 суток функционировать автономно. В грузовом отсеке автоматически поддерживается температура от -20 до +15 °С. Рефрижератор оснащен современной электронной системой с возможностью отслеживания вагона по каналам GPRS.

Удмуртия и Тюменская область

вошли в первую тройку крупнейших регионов, где объем запускаемых проектов многоквартирного долевого строительства (в рамках 214 ФЗ) за последние 12 месяцев превысил объемы ввода такого жилья в эксплуатацию. Рейтинг составил аналитический центр Дом.рф. (финансовый институт развития в жилищной сфере, создан постановлением правительства РФ). Всего эксперты проанализировали ситуацию в 20 регионах с объемом долевого многоквартирного строительства свыше 1 млн кв. м. Объем запущенных проектов превысил объем завершенных в семи из них. Рассматривался период с 1 апреля 2020 года по 1 апреля 2021 года. Рейтинг возглавила Тюменская область, где объемом начатых за указанное время проектов в 1,4 раза превысил объем завершенных. «Отношение запусков новых проектов многоквартирного жилья к объему ввода — важный показатель, который говорит об активности застройщиков в регионе: чем выше этот показатель, тем быстрее в субъекте растут объемы строительства и решается жилищный вопрос», — рассказали в Дом.рф.

Регионы с самой высокой девелоперской активностью, где объем запускаемых проектов многоквартирного долевого строительства превысил объемы ввода такого жилья в эксплуатацию

Регион	Запуски проектов, тыс. кв. м	Ввод в эксплуатацию, тыс. кв. м	Соотношение запусков к вводу
Тюменская область	953	666	1,4
Москва	4593	3499	1,3
Удмуртия	465	365	1,3
Башкирия	903	770	1,2
Воронежская область	918	751	1,2
Татарстан	1089	1033	1,1
Пермский край	619	586	1,1

Источник: Дом.рф

В статье «Оценка с отметками» («Эксперт-Урал» № 13 — 14 (841) от 29.03.2021) в рейтинге оценочных компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2020 года в итоговой таблице допущена опечатка. Следует читать: у ООО «Уральское бюро экспертизы и оценки» совокупное количество отчетов по оценке за 2020 год составляет 4986.

Тюменская область провела Чемпионат России по лыжным гонкам и начала готовиться к финалу Кубка мира

4 апреля в Тюменской области в центре зимних видов спорта «Жемчужина Сибири» завершился чемпионат России по лыжным гонкам.

За звания сильнейших боролись 229 спортсменов: 132 мужчины и 97 женщин из 35 регионов России. Больше всего медалей по итогам чемпионата у хозяев чемпионата — по четыре золотых и серебряных медалей, а также три бронзовые. Рекордсменом по количеству наград стала тюменская лыжница **Татьяна Сорокина**: у нее два личных золота — в скиатлоне (15 км) и на дистанции 10 км свободным стилем, также в командном спринте в тандеме с **Екатериной Смирновой** и в эстафете вместе с **Ольгой Кучерук**, Екатериной Смирновой и **Анной Грухвиной**.

— Это была ожидаемая победа, это самая стабильная из всех команд, все предсказуемо. Тюмень, как всегда, впереди планеты всей, — поздравила победителей президент национальной Федерации лыжных гонок, многократная чемпионка мира и Олимпийских игр **Елена Вяльбе**.

Чемпионат России по лыжным гонкам стал первым крупным спортивным мероприятием, на которое после длительного перерыва допустили зрителей. За семь дней (с 27 марта по 4 апреля) соревнования посетили более 4 тыс. болельщиков из Тюме-

ни, Екатеринбурга, Ханты-Мансийска, Челябинска и Курган. Из-за санитарно-эпидемиологического режима повышенной готовности пропускная способность центра зимних видов спорта была ограничена на 50%, но все желающие могли наблюдать за происходящим в режиме реального времени в интернете. Суммарное количество просмотров превысило два миллиона.

Соревнования посетили полномочный представитель президента в Уральском федеральном округе **Владимир Якушев** и губернатор Тюменской области **Александр Моор**.

— Уральский федеральный округ традиционно силен лыжной школой, но любовь к лыжным гонкам вернулась в Россию благодаря вам, — обратился Владимир Якушев к Елене Вяльбе. — Наша команда стала выступать на совершенно другом уровне, очень достойно представляя нашу страну. Рейтинги выросли. И в этом ваша огромная заслуга.

Александр Моор поблагодарил спортсменов, организаторов, волонтеров и зрителей «за яркий праздник спорта»:



В мужской эстафете 4x10 км команда Тюменской области заняла второе место, уступив сборной Северо-Западного федерального округа

ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

ЭКСПЕРТ УРАЛ № 15 — 16. 12 — 25 АПРЕЛЯ, 2021

— Вместе со спортсменами и болельщиками я очень радуюсь, что после долгого перерыва, связанного с пандемией, на тюменскую землю вернулся большой спорт. Уверен, что мы и в дальнейшем будем достойно принимать соревнования самого высокого уровня, в том числе международного, на высоком уровне, — подытожил глава региона.

Добавим, что 26 марта Александр Моор провел встречу с Еленой Вяльбе, на которой она сообщила, что финал Кубка мира по лыжным гонкам сезона 2021 — 2022 годов состоится в Тюменской области в марте 2022 года:

— Старты пройдут в «Жемчужине Сибири», где есть все для проведения соревнований такого уровня, — заявила президент Федерации лыжных гонок России. ■

В Башкирии построят комплекс по производству СПГ

Проjekt стоимостью 1,9 млрд рублей будет реализован в Стерлитамакском районе. Инвестор — компания «Газпром СПГ технологии». Строительство первой очереди комплекса запланировано на 2021 год.

— Мы подготовили проект комплекса и сейчас дорабатываем перечень технологического оборудования, — сообщил председатель совета директоров «Газпром СПГ технологии» **Алексей Кахидзе**.

Предполагается, что СПГ — природный газ, искусственно сжиженный путем охлаждения до минус 160° С, — будут использовать в качестве моторного топлива на грузовом автомобильном и железнодорожном транспорте республиканских предприятий. По словам Алексея Кахидзе, при участии «Газпром СПГ технологии» модернизирован маневровый тепловоз для перевода на СПГ: «Как показала практика, техника высокоэкологична и выгоднее в эксплуатации по сравнению с транспортом на дизельном или газовом топливе».

Как заявил глава РБ **Радий Хабиров**, это первый столь масштабный проект подобного рода в Башкортостане: «Мы очень за-

интересованы в таком современном производстве, его успешная реализация даст новый импульс развитию экономики и социальной сферы республики». Соглашение о развитии рынка СПГ, предусматривающее строительство комплекса, республиканское правительство и «Газпром СПГ технологии» заключили в сентябре 2019 года, сообщили в пресс-службе главы РБ. В ближайшее время будут рассмотрены дорожная карта реализации проекта и меры по его поддержке.

Сейчас «Газпром СПГ технологии» строит комплекс по производству, хранению и отгрузке сжиженного природного газа на ГРС «Тобольская» — КСПГ «Тобольск». Объем инвестиций в проект превысил 3 млрд рублей. Комплекс будет сдан в эксплуатацию в 2021 году. Проектная мощность завода составит 5 тонн в час.

Напомним, пилотной площадкой Газ-



Мини-завод в д. Канюсята, Пермский край: СПГ криогенными автомобильными цистернами доставляют на терминалы регазификации, где топливо переводят из жидкого состояния в газообразное и по газопроводам доставляют потребителям

прома по автономной газификации с использованием СПГ стал Пермский край, где еще в 2014 году был введен в эксплуатацию мини-завод по производству СПГ в деревне Канюсята, а также три станции приема, хранения и регазификации природного газа. По словам гендиректора «Газпром СПГ технологии» **Константина Белоусова**, сжиженный газ, произведенный на КСПГ «Канюсята», успешно используется для нужд автономной газификации трех населенных пунктов края, удаленных от трубопроводной системы газоснабжения. ■

ПЭК запустил самый большой склад в Ижевске



С запуском высокотехнологичного склада ПЭК общая площадь складов класса А в Ижевске выросла с 15 до 21 тыс. кв. метров

Первая экспедиционная компания (ПЭК) открыла логистический распределительный центр на территории промышленного парка «Ижевский завод». Площадь нового корпуса — 5,8 тыс. кв. метров, объект станет самым большим складом класса А в Ижевске. Здесь будут храниться сборные грузы, а также предоставляться услуга складского аутсорсинга. Компания выступит якорным арендатором промышленного парка.

В результате расширения мощностей в филиале и запуска новой площадки ПЭК планирует прирост грузооборота на 20% по сравнению с существующим. Штат складского комплекса увеличится с 70 до 85 человек.

— Управляющая компания промышленного парка доказала, что может спроектировать и построить здание в соответствии с техническим заданием такого требовательного заказчика, как ПЭК. УК взяла на

себя вопросы пожаробезопасности корпуса, автоматизации, подключения к электрическим сетям, сетям газо- и водоснабжения, водоотведения. Полностью решены все задачи по обустройству внутренней инфраструктуры комплекса. Это позволило нам сконцентрироваться на успешном запуске нового склада и сделать это в кратчайшие сроки, — отметил и.о. ижевского филиала ПЭК Игорь Чеботарев.

Сейчас на территории «Ижевского завода» работают крупнейшие логистические компании — «СДЭК Развитие», «Возовоз», заключены соглашения с Яндекс.Маркет и DPD. «Сегодня к ним присоединился ПЭК. Все это — не только рабочие места для республики, но и возможность для бизнеса сократить расходы на логистику, поскольку крупнейшие транспортные компании теперь находятся в шаговой доступности», — подчеркнул первый зампред правительства Удмуртии Константин Сунцов.

ПРЕСС-ЦЕНТР ПРАВИТЕЛЬСТВА УР

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

СИНАРА 20
лет

Проект «Благотворительность на Урале»

Март – октябрь

Серия аналитических публикаций в журнале «Эксперт-Урал» о лучших практиках развития благотворительности, цифровой трансформации некоммерческого сектора и новых коалициях

Июнь – август

Исследование «Благотворительность на Урале: приоритеты благотворительной деятельности»

Сентябрь

Конференция «Благотворительность на Урале. Цифровизация некоммерческого сектора: новые форматы и решения»

**Приглашаем
принять участие
в исследовании
и конференции**

Контакты: (343) 345-03-42 (72)

Участие в исследовании – **Сергей Заякин**, zayakin@acexpert.ru

Участие в конференции – **Светлана Дроздова**, drozdova@acexpert.ru

Партнерство – **Елена Колмогорова**, kev@acexpert.ru

Башкирия получила контроль над российской Башкирской содовой компанией

В собственности республики будет передано 38,3% акций АО «Башкирская содовая компания» (БСК), еще 11,7% плюс одна акция поступят в доверительное управление структурам, находящимся под контролем правительства республики. Об этом на совещании с членами федерального кабмина заявил президент РФ **Владимир Путин**. По его словам, республика сможет полноценно управлять этой компанией: «Контрольный пакет будет находиться под управлением республики, при этом почти 57,7% акций останутся в федеральной собственности».

Напомним, в декабре прошлого года Арбитражный суд Башкирии удовлетворил иск Генпрокуратуры России об изъятии акций БСК из незаконного владения в пользу РФ. В пользу РФ были истребованы 95,72% обыкновенных именных акций БСК «из чужого незаконного владения АО «Региональный фонд», АО «Башкирская химия» и ООО Торговый дом «Башкирская химия»». Иск был подан после проведения надзорным ведомством проверки в связи с утратой контроля государства над активами предприятия. По данным прокуратуры, проверка выявила нарушения законодательства о приватизации, а переход прав на имущество комплекса произведен помимо воли РФ.

Внимание федерального центра к БСК привлекли масштабные протесты местных жителей и активистов летом прошлого года. Напомним, они выступили против проведения геологоразведочных работ на шихане Куш-

тау — одной из трех уникальных известняковых гор на юге Башкирии. Именно тогда **Владимир Путин** поручил правительству и руководству РБ разобраться в ситуации с долей владения республики в БСК.

— Важно обеспечить долгосрочную, эффективную работу компании и выпуск конкурентоспособной продукции. <...> Один из ключевых вопросов здесь — это грамотное управление предприятием. Решения на этот счет приняты. <...> Прошу заключить специальное соглашение между правительством РФ и правительством РБ. В этом соглашении нужно определить конкретные планы и основные показатели работы Башкирской содовой компании, включая объемы производства и инвестиций. Нужно посмотреть, как компания будет управляться, а также предусмотреть механизмы контроля за использованием государственного имущества, — заявил глава государства.

По словам главы РБ **Радия Хабирова**, долгие годы тема приватизации «Соды» была очень чувствительна для жителей, и сегодня жители благодарны за такое решение: «Мы меру ответственности понимаем, понимаем роль и значение данного предприятия для экономики нашей страны и для экономики республики, поэтому постараемся, чтобы предприятие развивалось и модернизировалось».

— Смотрите, ведь контрольный пакет компании ушел не по вине федеральных органов власти, а в связи с соответствующими решениями руководства республики. Совсем ни-

БСК занимает первое место в России по производству кальцинированной и пищевой соды, а также является одним из лидеров по производству ПВХ, каустической соды и кабельных пластикатов. Единственный производитель терефталоилхлорида, анодов с рутений-иридиевым покрытием, флокулянта полиэлектролита катионного. По итогам 2020 года объем производства кальцинированной соды марки Б составил более 1,8 млн тонн. В конце прошлого года БСК установила абсолютный рекорд по выпуску кальцинированной соды марки А — 1 млн тонн продукции за год. Компания также увеличила выпуск бикарбоната натрия на 14% — объем производства пищевой соды составил 180 тыс. тонн против 157 тыс. тонн в 2019 году. ■

чего здесь плохого нет, когда идет приватизация. Но уж если она идет, то она должна отвечать целям этой приватизации. Компания должна эффективно работать и соблюдать определенные правила поведения, — обратился с напутствием к **Хабирову Владимиру Путину**. — Поэтому рассчитываю на то, что все это будет осуществляться в будущем, что управляться она будет должным образом, и экономическая составляющая, экономическая деятельность компании должны быть обеспечены, в том числе и ресурсы, об этом тоже надо подумать.

В январе этого года Инвестсовет Башкирии одобрил инвестпроекты БСК. Ключевые — производство гранулированного хлористого кальция (инвестиции — 7,7 млрд рублей), мембранного каустика (21,5 млрд рублей), эмульсионного ПВХ (16,1 млрд рублей), резинового гранулята (770 млн рублей), а также расконсервация цеха «Эколь» и создание промышленного парка по переработке ПВХ. ■

Портфель привлеченных средств ВТБ в Свердловской области превысил 150 млрд рублей

По итогам 2020 года объем средств, размещенных в ВТБ жителями и предприятиями Среднего Урала, увеличился на 31% — до 155,1 млрд рублей. Кредитный портфель банка в регионе составил 198,5 млрд рублей.

Объем привлеченных средств частных клиентов ВТБ в Свердловской области в 2020 году вырос на 24% и превысил 108,3 млрд рублей. Эту динамику в первую очередь обеспечил интерес к инвестиционным продуктам, на которые теперь приходится более 40% портфеля.

Также в 2020 году в ВТБ активно размещали свободные средства компании Свердловской области. Объем средств юридических лиц на счетах и депозитах ВТБ в регионе за год вырос в 1,5 раза — до 46,8 млрд рублей, в том числе в сегменте малого и среднего бизнеса — до 26 млрд рублей (+9%).

Розничный кредитный портфель банка в Свердловской области на 1 января 2021 года превысил 116,3 млрд рублей (+9% за год).

Корпоративный кредитный портфель ВТБ в регионе по итогам 2020 года составил

82,2 млрд рублей. Банк тесно сотрудничал с компаниями среднего и малого бизнеса — портфель в этом сегменте вырос за год на 14%, до 26,2 млрд рублей. В отраслевой структуре наиболее существенные доли принадлежат предприятиям сферы торговли, строительного сектора, горнодобывающей промышленности и металлургии.

Также в 2020 году ВТБ вел активную работу по реализации программ государственной поддержки среднего и малого бизнеса в Свердловской области. Общий портфель в рамках льготных инструментов превысил 10,1 млрд рублей, в том числе 5,2 млрд приходится на программу с Минэкономразвития № 1764, 2,7 млрд — с Министерством сельского хозяйства, около 2,1 млрд рублей — на программы поддержки занятости в период пандемии коронавируса.

Алексей Долгов, управляющий ВТБ в Свердловской области,

прокомментировал: «События 2020 года подчеркнули, насколько важно быть рядом с клиентами, следовать их потребностям, своевременно предлагать оптимальные решения. Забота, персональный подход и качественный сервис были и остаются стратегическими приоритетами ВТБ. Мы также уделяем особое внимание цифровизации обслуживания: в частности, в минувшем году впервые начали выдавать онлайн-ипотеку, запустили целый ряд digital-сервисов для бизнеса. Наша цель — чтобы жители и компании Свердловской области получали услуги в нужное время и в нужном месте, быстро, комфортно и с минимумом усилий».



Ирина Перечнева

Банковский мир после пандемии

В этом году банковский бизнес сохранит маржу, но темп развития индустрии сдержат ужесточение денежно-кредитной политики и слабость экономического роста

В коронакризис банковская система продемонстрировала устойчивость к внешним триггерам. Это видно по динамике совокупных показателей за 2020 год. Активы выросли на 12,5% (с учетом влияния валютной переоценки) и достигли 103,8 трлн рублей. Прибыль составила 1,608 трлн рублей, что сопоставимо с итогами 2019 года, когда банки заработали 1,715 триллиона (см. «А пальчики-то жирные», «Э-У» № 10 — 12 от 15.03.2021).

Об устойчивости сектора говорит и динамика банковских рейтингов.

— По данным трех российских рейтинговых агентств, присваивавших рейтинги банкам, в прошлом году мы увидели только семь понижений кредитных рейтингов, при этом по 36 банкам рейтинги были повышены, — сообщил управляющий директор рейтингового агентства «Национальные Кредитные Рейтинги» (НКР) **Михаил Доронкин** на ежегодной конференции «Банковский рынок в 2021 году: риски и возможности» (организована аналитическим центром «Эксперт», журналом «Эксперт-Урал» и Институтом экономики и управления УрФУ).

Впервые за всю современную историю кризисов банковский сектор показал подъем кредитования, что связано со снижением ставки и введением государственных программ поддержки. В целом по системе произошел существенный рост резервов, но масштабы оказались меньше, чем ожидалось,

из-за регуляторных послаблений в период острой фазы кризиса.

Ставки разгоняются

Позиции сектора на восстановительном этапе зависят от того, с какими рисками и проблемами столкнется экономика в текущем году. Все прогнозы, представленные спикерами на конференции, предполагают, что темпы восстановления будут довольно низкие. По прогнозу НКР, реальный ВВП и доходы населения вырастут только на 2,5 — 3%: «Мы исходим из предпосылки об относительной устойчивости эпидемиологической ситуации, новые волны распространения COVID-19 не исключаются, однако они будут носить более мягкий характер, в том числе благодаря распространению вакцинации», — обосновывает Михаил Доронкин.

Макроаналитик Райффайзенбанка **Станислав Мурашов** основным фактором поддержки, кроме эффекта низкой базы, видит сохранение бюджетного стимула:

— Дефицит бюджета и мягкая версия бюджетного правила сохраняются и в этом году, несмотря на высокие цены на нефть, это означает, что расходы будут больше, чем можно было предположить при жестком соблюдении бюджетного правила.

Восстановление мировой экономики должно поддержать российский экспорт, при этом, по его словам, впервые ставка делается на несырьевой сектор: «Нефтегазовый экспорт останется под давлением соглашения ОПЕК+. Судя по всему, условия

соглашения будут очень медленно смягчаться, что станет одним из основных сдерживающих факторов развития в этом году». Кроме того, экономику поддержат рост инвестиций государственных компаний и восстановление потребительского спроса.

Между тем именно от нефтяной конъюнктуры во многом зависит бюджетная политика, говорит Станислав Мурашов:

— Пока дефицит бюджета рассчитан из консервативных цен на нефть на уровне 45 долларов за баррель, но мы ожидаем более оптимистичный сценарий в 65 — 67 долларов. Соответственно доходы, возможно, будут выше, чем планируется.

В числе новых рисков все наши спикеры рассматривают рост инфляции и ключевой ставки.

Станислав Мурашов видит две главные причины увеличения инфляции:

— Сначала из-за перебоев поставок продовольственных товаров на фоне пандемии Россия не смогла нарастить по некоторым позициям экспорт, что усилило степень влияния мировых цен на внутренние, а затем производители и ритейлеры подняли цены в расчете покрыть издержки за прошлый год, которые не были связаны с ослаблением курса рубля.

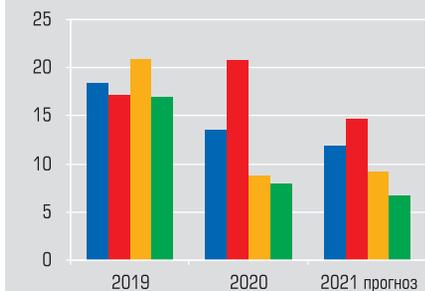
Он предполагает движение инфляции на длительном горизонте больше чем 4%. И это основной фактор, который подталкивает ЦБ к повышению ставки. По оценкам Райффайзенбанка, ключевая ставка в этом году достигнет 5%.

В умеренном сценарии НКР также заложены ожидания по росту ключевой ставки до 5 — 5,25%. В негативном сценарии, предполагающем более серьезный рост цен, в том числе из-за санкций и обесценения рубля, ключевая ставка может быть повышена вплоть до 6%.

Тем не менее этот уровень соответствует нейтральной ставке Банка России. Если инфляция не выходит на 5 — 6%, это не препятствует экономическому росту, полагает регулятор.

В 2021 году прогнозируется дальнейшее торможение роста кредитных портфелей

Прирост кредитных портфелей физлиц, % к предыдущему году

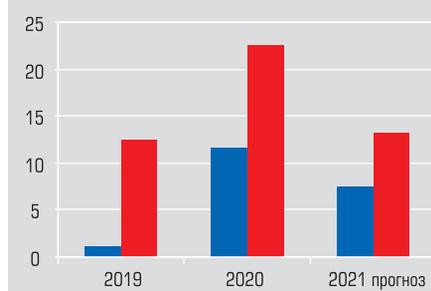


■ Кредиты физлицам всего ■ Ипотечные
■ Необеспеченные ■ Автокредиты

Источник: Агентство НКР

Несмотря на окончание госпрограмм, кредитование вырастет за счет низких ставок

Прирост корпоративных кредитных портфелей, % к предыдущему году

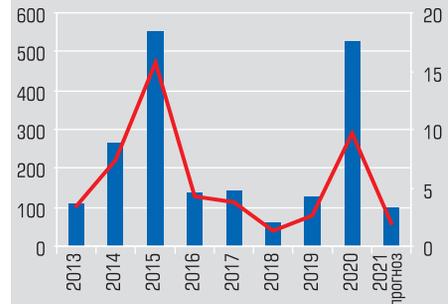


■ Кредиты, выданные нефинансовым организациям без учета валютной переоценки ■ Кредиты МСБ

Источник: Агентство НКР

В кризисные годы возрастают спекулятивные доходы банков

Доходы от операций с ценными бумагами и иностранной валютой, млрд руб.



■ Чистый доход от операций с ценными бумагами и иностранной валютой — Доля в операционной прибыли до резервов, % (правая шкала)

Источник: Агентство НКР

Именно рост ставок в этом году эксперты относят к числу базовых изменений, которые определяют тренды банковской системы. В ответ на ускоренный переход Банка России к нейтральной денежно-кредитной политике НКР ожидает заметного повышения ставок размещения и привлечения денежных средств на банковском рынке со второго квартала и до конца 2021 года.

— Ставки по кредитам будут расти быстрее, чем по вкладам, — акцентирует Михаил Доронкин. — В прошлом году, несмотря на исторически низкие ставки в целом, база средств физических лиц не только оставалась стабильной, но даже приросла за счет увеличения доли на текущих счетах, и существенного движения вниз мы не видим. Это говорит о том, что у банков не будет стимула заметно повышать ставки по вкладам. А вот по кредитам они вполне могут начать повышение, тем более что небольшие движения вверх на 0,25 — 0,5 процентных пункта не пугают заемщиков, а в некоторых случаях в ожидании повышения и создания ажиотажа это, наоборот, стимулирует рост заявок на кредиты.

Тем не менее совокупность факторов в этом году приведет к снижению темпов кредитования. По прогнозам НКР, корпоративный портфель банковской системы прибавит только 7 — 8% против 10% по итогам прошлого года. Михаил Доронкин находит этому следующее объяснение:

— За счет низких ставок в прошлом году досрочно реализовалась часть кредитного спроса на заемные средства. Многие компании рефинансировали кредиты по выгодным ставкам на длительные сроки, поэтому на текущий момент не испытывают существенных потребностей в ресурсах. Слабый экономический рост также будет сдерживать спрос на заемные средства.

Снизится и динамика прошлогоднего драйвера — ипотеки:

— Внушительный рост ипотечных выданных в прошлом году привел к уникальной в истории российской банковской системы конфигурации, — отмечает Михаил Доронкин. — Портфель ипотеки впервые приближается к 50% от всего розничного портфеля. Но в силу роста ставок и досрочной реализации части спроса, по нашим прогнозам, ипотечный портфель замедлит темп с 21% до 14 — 16%.

Сохранит динамику на уровне 9 — 10% только необеспеченная розница, считает Михаил Доронкин: «Спрос на такие кредиты останется высоким на фоне усиления потребительской активности и увеличения номинальных зарплат».

НКР ожидает сохранения маржинальности банковского сектора на уровне двух предыдущих лет: «На фоне повышения ставок доля срочных пассивов вновь начнет расти, что повысит стоимость фондирования. Банки временно компенсируют это опережающим повышением кредитных ставок,

Онлайн-коммуникаций будет больше

2021 год станет периодом закрепления цифровой трансформации в банковском секторе, считает управляющий филиалом ПСБ в Екатеринбурге **Ринат Иржанов**



— Кредитный портфель Уральского филиала ПСБ за 2020 год вырос на 36%, мы достигли уровня в 39 млрд рублей. Динамика в различных сегментах определялась разными факторами. Основной рост продемонстрировали розничный бизнес (на 73%) и сегмент малого и среднего бизнеса (на 50%). Драйверами стали программы государственной поддержки. В секторе малого и среднего бизнеса мы выдали по ним около 1,5 млрд рублей. Розничный сегмент поддержала ипотека по госпрограмме-2020.

На этот год мы ставим задачу как минимум на треть прирасти по направлениям ОПК, розничного бизнеса, корпоративного блока и МСБ. Нарастив объемы бизнеса с предприятиями ОПК и активно привлекаем новых «гражданских» клиентов. Так-

что поддержит чистую процентную маржу на уровне 4,2 — 4,3%. Но уже в следующем году падения маржинальности не избежать.

Другой точки зрения придерживается руководитель Центра аналитики и экспертизы ПСБ **Николай Кашцев**. По его мнению, начало цикла повышения ставки приведет к удорожанию пассивов и лишь затем к переоценке активов:

— В этой ситуации банкам придется вновь более активно идти в сторону транзакционной модели и поддержания роста комиссионных доходов. Поэтому, видимо, стоит ожидать более интенсивного развития экосистем, что позволит поддерживать воронки продаж и создавать будущий источник комиссий банков. Ужесточение конкуренции на фоне замедления темпов роста активов приведет к построению новых моделей ключевых рынков.

При этом ни у кого нет сомнений в росте процентного риска, с которым индустрия столкнется на фоне больших объемов реструктуризации 2020 года и предстоящего замедления кредитования.

Технологии наступают

Все более весомой компонентой конкурентоспособности банковского бизнеса будет технологичность. Этому способствуют несколько общих инфраструктурных проектов, которые Банк России реализует вместе с банковским сообществом, считает директор по развитию розничного бизнеса СКБ-банка и руководитель обучающей программы магистратуры УрФУ «Финансы в цифровой экономике» **Алексей Луценко**.

В частности, в прошлом году, по его словам, существенно продвинулась система бы-

же ожидаем развития партнерства с предприятиями, входящими в состав Роскосмоса, и их сотрудниками.

Мы считаем важным не только динамику финансовых показателей, но и прирост клиентской базы. К концу 2020 года в рознице нашими активными клиентами были 66 тыс. человек, это на 10% больше, чем годом ранее. Примерно такой же рост в секторе юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: здесь мы достигли отметки 10 тыс. клиентов.

Этот год станет, по нашему мнению, периодом закрепления процессов цифровой трансформации в банковском секторе. Мы видим усиленное проникновение цифровых технологий не только в сегментах розницы и МСП. Крупный бизнес также начинает оцифровывать процессы и все коммуникации с банком в онлайн-режиме. ■

стрых платежей (СБП): «СБП представляет собой набор разных направлений. Сейчас она больше всего известна как система для переводов средств частных лиц по номеру телефона между разными банками. И этот сервис стремительно набирает популярность. К примеру, в СКБ-банке количество переводов через СБП уже превышает традиционные переводы по номеру банковской карты. Но это не единственное направление СБП. Активно развивается сервис по оплате товаров и услуг через QR-код (куайринг). Мы уверены, что эта система скоро станет федеральным стандартом и займет популярность у малого бизнеса. Согласно планам Ассоциации Финтех, в этом году будет внедрено еще несколько новых решений, которые в корне поменяют российскую платежную архитектуру.

Вероятнее всего, этот год станет значимым и в продвижении тренда формирования маркетплейсов и экосистем, полагает **Алексей Луценко**:

— Маркетплейс представляет собой финансового посредника, который помещает продукты других организаций к себе на ресурс, и продает их под брендами своих партнеров. Мы в прошлом году увидели старт маркетплейса «Финуслуги». Это маркетплейс полного цикла: если клиент однажды идентифицирован, он может без дополнительного контакта с курьером приобретать банковские услуги других банков в режиме онлайн, не выходя из личного кабинета. В прошлом году была реализована модель выбора банковских вкладов, в этом году мы увидим реализацию процесса оформления кредита и управления кредитным договором.

Вовремя поддержать обороты

«Своевременное финансирование проектов АПК — наша задача», — говорит директор Свердловского регионального филиала Россельхозбанка

Татьяна Шилова



— Пандемия внесла коррективы в работу аграрного сектора, но сельскохозяйственные планы не были нарушены, все наши партнеры, клиенты продолжали работу в штатном режиме. Задача Свердловского филиала Россельхозбанка (РСХБ) — своевременная поддержка профильных предприятий аграриев.

В 2020 году финансирование нашим банком АПК региона в 1,5 раза превысило показатели 2019 года, мы выдали на 1,7 млрд рублей больше. Финансовой поддержкой воспользовались как крупные аграрные предприятия, так и малые. Первоочередные меры поддержки для отрасли были направлены на выдачу краткосрочных кредитов на оборотный капитал и инвестиционных кредитов для реализации глобальных проектов.

Основным драйвером для физических лиц в 2020

году стала программа «Сельская ипотека» — она была максимально востребована на фоне пандемии. Свердловский РСХБ выдал за 2020 год более 2,4 млрд рублей на сельскую ипотеку. Уральцы приобретали как готовые дома, так и занимались строительством на земельных участках. Не менее высокий интерес был и к иным формам ипотечного кредитования, в том числе и к ипотеке с господдержкой, этот интерес перешел и на 2021 год.

В этом году мы планируем не только продолжить активное участие в инвестиционном кредитовании, но и осваивать новые направления.

Конечно, как и все банки, мы движемся в сторону цифровизации, при этом не оставляем без внимания канал общения с клиентами в наших офисах — продолжаем развивать сеть. ■

Мы поддержали бизнес своими силами

Рост кредитования региональных клиентов не был основан на участии в госпрограммах, отмечает председатель правления ПЕРВОУРАЛЬСКОБАНКА

Владимир Эльманин



— В этом году экономика все еще будет ощущать влияние пандемии, и многие решения, которые были опробованы в прошлом году, придется применять и в дальнейшем. В частности, банки все интенсивнее будут внедрять новые технологии. Операционно наш банк готов к переходу на дистанционный формат работы в любой момент, но многое зависит от того, как поведет себя наш ключевой клиент — малый и средний бизнес. Состояние предприятий зависит от совокупности факторов, начиная от конкретной отрасли до мер поддержки со стороны правительства. С учетом этого вектора неопределенности, мы и выстраиваем нашу кредитную линейку так, чтобы иметь защиту в случае дефолта клиентов. Пандемийный 2020 год показал, что в целом наши заемщики прошли его успешно. Результаты работы банка в части оценки рисков продемонстрировали эффективность используемых моделей: так, по рынку уровень просроченной задолженности среди МСП по

итогах 2020 года был равен 11%, у нас этот показатель составил 3,4%. Считаю, это достойный результат для небольшого регионального банка.

Наш банк не может соперничать с крупными госбанками в части стоимости кредитов, поэтому при разработке стратегии на 2018 — 2021 годы мы приняли решение сконцентрироваться на узкопрофильных ценностных предложениях для нашего ключевого клиента. Как показали финансовые результаты 2020 года, подход оказался верным. В целом на рынке мы видим стагнацию бизнеса у банков с базовой лицензией, наш же кредитный портфель вырос на 20%, таким образом, темпы прироста портфеля оказались на уровне крупных банков. При этом рост был органическим, он не был основан исключительно на участии в госпрограммах. В этом году мы продолжим стратегию диверсификации бизнеса и переход от монолайновой модели к специализации на отдельных узких секторах работы с МСБ. ■

По мнению Алексея Луценко, альтернативой маркетплейсам служат экосистемы: «Наш проект цифрового банка для малого бизнеса Делобанк существует как экосистема, в которой мы помимо традиционных банковских услуг предлагаем множество нефинансовых сервисов, реализуемых нашими партнерами под брендом Делобанка».

данных 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.

— Мы ставим цель максимально цифровизировать работу в сегменте ипотеки, — говорит заместитель управляющего филиалом в Екатеринбурге по розничному бизнесу банка УралСиб **Антон Сединкин**. — Мы уже запустили схему проведения дистанционной сделки по ипотеке, реализовали электронную закладную и возможность проведения регистрационных действий в онлайн-формате. Цифровое развитие для нас является основным вектором в 2021 году.

— В прошлом году мы научились выдавать ипотеку полностью онлайн, клиенту вообще не нужно посещать офис, — добавляет руководитель филиала Росбанка в Перми **Дмитрий Кочетков**.

По словам управляющего Екатеринбургским филиалом ПГС Банка **Сергея Карташова**, в сегменте автокредитования, на котором специализируется банк, планируется довести долю продаж через цифровые каналы до 50%:

— Кроме того, мы рассчитываем на наш маркетплейс bankauto.ru, который стартовал в конце прошлого года. На платформе будут представлены не только услуги покупки-продажи, но и полный перечень сервисов, необходимых на всех этапах владения авто. На первом этапе — кредитование, страхование и трейд-ин, затем перечень услуг будем расширять.

По мнению заместителя управляющего по розничному бизнесу банка «Открытие» в Свердловской области **Ирины Чекмаревой**, диджитализация в значительной степени работает на повышение качества услуг: «Мы получаем возможность сделать персонализированные предложения, опираясь на изучение потребительского поведения клиента. Если мы видим, что человек много путешествует, мы выходим к нему с предложением скидок при покупке билетов на самолет или бронь гостиницы».

Банковский сектор стимулирует процессы цифровизации и других индустрий. В частности, по словам исполнительного директора консалтинговой группы компаний «Априори» **Галины Алибаевой**, многие оценщики во время пандемии проводили осмотр в процедуре оценки объектов для целей залога онлайн, кроме того, они «пишут свои электронные продукты для того, чтобы ускорять процессы, в частности мы сейчас дописываем своих роботов, чтобы они помогали нам выполнять определенные функции».

На региональной бизнес-поляне

По всей видимости, закрепится тренд ужесточения конкуренции. Доля рынка федеральных игроков растет (см. «Банковский сектор Урала отбил подачу кризиса», с. 12). Не так давно в Екатеринбурге открыл офис Московский кредитный банк. По словам регионального директора МКБ **Татьяны Бенихис**, банк будет концентрироваться на корпоративном бизнесе с акцентом на средние компании: «Для органического рыночного роста завершена сделка по присоединению регионального банка «Кольцо Урала», который имеет хорошую клиентскую базу и инфраструктуру».

Урал остается одним из немногих регионов, где региональные банки, несмотря на жесткую конкуренцию, удерживают свою нишу. И 2020 год показал, что их бизнес-модели вполне конкурентоспособны.

— У нас есть своя бизнес-поляна — региональные компании из сегмента малого бизнеса. Таким клиентам далеко не всегда комфортно обслуживаться в крупных банках, несмотря на очевидные успехи в части цифровизации. Нередко такие предприятия предпочитают общаться с банком, где его понимают, разделяют интересы и ценности. Многие отмечают, что решающим критерием при работе с банком является гибкость в принятии решений, — формулирует особенности такой категории участников рынка председатель правления банка «Нейва» **Константин Левушкин**.

Как правило, такие отношения особенно ценятся в трудные времена, и 2020 год не стал исключением, говорит председатель правления банка «Кетовский» **Евгений Кафеев**:

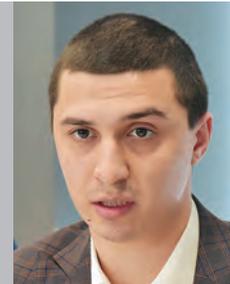
— Для нашего банка 2020-й был успешным как раз потому, что в сложных условиях мы смогли найти нужные решения для бизнеса. Как известно, большинство субъектов малого и среднего предпринимательства в кризис показали уменьшение выручки. Естественно, многие из них не смогли пройти систему андеррайтинга крупных банков. Мы же сумели поддержать компании, потому что у нас есть возможность разобрататься, почему у них упали обороты. Индивидуальный подход позволяет нам зарабатывать не только в Курганской области, но и в соседней Тюмени.

По словам заместителя председателя правления «Банк Оренбург» **Александра Меркитанова**, пандемия показала устойчивость бизнес-модели регионального банка, которая построена на возможности оперативного решения проблем клиентов: «Федеральным банкам физически сложнее выстроить так коммуникации, а мы в этом плане выигрываем».

При этом все региональные банки инвестируют в автоматизацию бизнес-процессов и внедрение технологий, но делают это в со-

Остановить злоумышленников

Новые требования к информационной безопасности банковских операций позволят снизить риски мошенничества при проведении переводов физлиц, говорит **Роман Булыгин**, менеджер по продажам решений по информационной безопасности Softline Урал



— Во время пандемии значительная часть экономической деятельности переместилась в онлайн. И это, к сожалению, привело к еще большей активности злоумышленников и росту их атак на средства банковских клиентов через интернет. Банковская отрасль является одной из самых развитых с точки зрения обеспечения информационной безопасности и, тем не менее, Банк России стремится повысить этот уровень через введение обязательных требований. Так в соответствии с Положением № 683 регулятор ввел новые стандарты обеспечения защиты информации для банков, оказывающих населению финансовые услуги по переводу денежных средств в безналичной форме. За неисполнение этого требования регулятор вводит штрафные санкции. Таким образом ЦБ пытается усилить безопасность переводов денежных средств и не допустить случаев переводов без согласия клиента. Для этого кредитные организации должны обеспечивать защиту информации на участках приема электронных сообщений с подтверждением при использовании в качестве канала связи сети интернет, а также один раз в год проводить тестирование информационной инфраструктуры на предмет возможного проникновения злоумышленников. Регулятор считает, что банки должны четко регламентировать все процессы и контролировать технологии обработки защищаемой информации при проведении перевода денежных средств через интернет.

Часть работы по выполнению этих требований банк может сделать самостоятельно, однако оценка соответствия стандарту проводится с привлечением третьей стороны. Как показал наш опыт, этот

ответствии со своей концепцией. Константин Левушкин подход к этому вопросу формулирует следующим образом:

— Сегодня многие тренды цифровизации построены на хайпе, но целесообразность далеко не всех функций очевидна, а их внедрение требует вложений. Мы же ставим целью поддерживать устойчивость и надежность банка, а этот параметр зависит от прибыли, и мы очень внимательно следим за тем, чтобы в обозримой перспективе получить окупаемость проектов. Мы считаем, у банка прежде всего должны быть качественные дистанционные каналы, и этого вполне достаточно. Как показывает практика, в интернет-банке или мобильном приложении люди пользуются пятью базовыми услугами, а все остальное по большому счету лишь элемент маркетинга.

— При переходе на цифровые каналы очень важно не допустить ухудшения в качестве обслуживания клиентов, — добав-

процесс достаточно тяжелый и дорогостоящий, поскольку необходимо обеспечить полный спектр защит по тем или иным процессам, которые диктует данный ГОСТ. И все это потребует от банков дополнительных финансовых вложений.

По нашим расчетам, внедрение технических средств защиты без детальной проработки обходится банку в 40 млн рублей. Проработка этого процесса позволит снизить затраты до 6 млн рублей. Для этого необходимо провести обследование, сделать предварительную оценку, составить рекомендации по применению мер защиты, включая доработку внутренних документов.

Как показал опыт, подключение к нашему сервису позволяет существенно экономить на затратах. Мы уже реализовали такой проект для среднего регионального банка с применением сервисной модели, которая позволяет использовать по максимуму все уже имеющиеся у заказчика возможности и текущие средства защиты. Таким образом мы добиваемся реализации требований регулятора под ключ, низких затрат и быстрой перестройки даже в том случае, если в требованиях регулятора происходят изменения. То есть мы перестраиваемся одновременно с рынком. И что особенно важно для банка, все эти работы проводятся в срок до семи месяцев.

При этом подход индивидуален для каждого заказчика. Есть банки, у которых средств защиты имеется достаточно и не требуется существенных дополнительных затрат, только аудит, доработка, тюнинг средств защиты и проведение аудита на соответствие тем или иным требованиям стандарта.

ляет управляющий дополнительным офисом Челябинского банка в Екатеринбурге **Эдуард Просвирнин**. — В дистанционном режиме с применением технологий автоматизации не всегда можно решить сложные вопросы, особенно, когда требуется отойти от шаблона. Поэтому в нашем банке мы стремимся искать модели построения сервиса на совмещении использования технологий и индивидуального подхода.

Участники рынка ожидают в этом году мягкого восстановления:

— Иллюзий мы не строим и готовимся тщательно рассчитывать процентный риск, с которым мы неизбежно столкнемся при переходе к жесткой денежно-кредитной политике, — подводит итог Константин Левушкин. — Кроме того, всей нашей банковской системе предстоит поработать над повышением информационной безопасности. Реализации рисков мошенничества в последнее время стало заметно больше. ■

Ирина Перечнева

Банковский сектор Урала отбил подачу кризиса

В условиях пандемии мягкая денежно-кредитная политика Банка России поддерживает экономику через снижение стоимости заимствований для предприятий и домохозяйств, считает начальник Уральского главного управления ЦБ РФ **Рустэм Марданов**

Год назад многие экономисты давали довольно пессимистичный экономический прогноз. Сегодня мы можем с уверенностью сказать, что банковский сектор и экономика России смогли найти ответы на новые вызовы. В условиях пандемии коронавируса мягкая денежно-кредитная политика (ДКП) Банка России поддержала экономику через снижение стоимости заимствований для предприятий реального сектора и домохозяйств. С начала 2021 года спрос в экономике восстанавливался быстрее, чем ожидалось, и в марте 2021 года Банк России начал переход к нейтральной ДКП. Сейчас в фокусе внимания Банка России находится инфляция. По прогнозу, она вернется к цели 4% в первой половине 2022 года.

В результате реализации этого курса произошло существенное снижение ставок, особенно заметно (почти на 2 п.п.) — по кредитам физическим лицам. Это в свою очередь повысило доступность финансовых ресурсов для граждан и бизнеса: в 2020 году банки нарастили кредитование экономики Урала на 10% до 7,5 трлн рублей.

Наибольшие темпы продемонстрировало кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства, на Урале этот сегмент вырос на 26%.

Среди сегментов кредитования физических лиц самыми быстрыми темпами росла ипотека: портфель увеличился на 17,4%, выдачи ипотечных кредитов — на 34% в количественном выражении и на 47% в суммарном. Из 670 млрд рублей выдач ипотеки 124 млрд рублей пришлось на продукты в рамках льготных программ. Основной фактор этой динамики — снижение ставок. Минимальные ставки по ипотеке под залог прав требований по договорам долевого участия в декабре составили 5,9%.

Меньшую динамику (+6,4%) показало кредитование крупного бизнеса, в значительной степени на это повлияли сдвиги инвестиционных планов крупнейших предприятий региона, что было обусловлено ситуацией на рынках. В частности, развитие нефтедобывающей промышленности сдерживала необходимость выполнения обязательств в рамках сделки ОПЕК+.

В то же время многие крупные предприятия региона смогли существенно снизить



стоимость долговой нагрузки, так как банки довольно активно вводили программы рефинансирования. Особенно важно, что такие решения были предложены предприятиям в самый острый период кризиса.

Банковский сектор стал основным каналом трансляции инструментов государственной поддержки для экономики. На Урале 54 тыс. субъектов МСП обратились за кредитами на возобновление деятельности и 38 тыс. получили поддержку на сумму более 50 млрд рублей. Кроме того, часть банковских клиентов воспользовалась кредитами на выплату заработной платы под 0%. Некоторым предприятиям в период снижения выручки было сложно обслуживать кредиты, и введение банками программ реструктуризации оказалось своевременным решением. Довольно большое количество субъектов малого и среднего предпринимательства и граждан воспользовались правом на кредитные каникулы, причем наиболее востребованы оказались собственные программы банков.

В изменившихся условиях произошло существенное перераспределение структуры привлеченных средств. Во-первых, высокими темпами начали расти остатки на счетах эскроу. На Урале объем средств на таких счетах увеличился с 18 до 158 млрд рублей, в общей сложности в банках на территории региона открыто 59 тыс. эскроу-счетов, а объем договоров проектного финансирования в 2020 году составил 237 млрд рублей. Во-вторых, значительно вырос объем вложений граждан в инструменты фондового рынка. Это хорошо видно по колоссальной динамике открытых индивидуальных

инвестиционных счетов (ИИС): в целом по России за год рост составил 119% (с 1,6 млн до 3,5 млн), на Урале — 108%, количество открытых ИИС увеличилось с 277 тысяч до 577 тысяч.

Изменились и способы привлечения капитала со стороны предприятий. За 2020 год эмитенты облигаций Урала привлекли с помощью заимствований 115 млрд рублей, что на 169% больше, чем в 2019 году, в том числе состоялось четыре дебютных облигационных выпуска субъектов МСП.

В банковском секторе продолжается тенденция снижения роли региональных банков. За последние пять лет активы и капитал уральских банков сократились на 18% и 28% соответственно, в то время как показатели по банковской системе демонстрируют положительную динамику. В результате по состоянию на начало этого года активы и капитал уральских банков составили по 1,1% от соответствующих показателей банковского сектора РФ, тогда как на 1 января 2016-го соотношение активов было 1,8%, капитала — 2%. Постепенное увеличение доли рынка банковских услуг, занятой крупнейшими федеральными игроками, отражается и на эффективности деятельности региональных банков: рентабельность активов и капитала. В активах уральских банков кредиты предприятиям и населению (40%) имеют меньший вес в сравнении с общероссийской структурой (59%), при этом в кредитах бизнесу сравнительно большую долю занимают требования субъектов МСП. Кредитные организации Урала имеют сравнительно более дорогую ресурсную базу, что связано с особенностью ее формирования. На долю самого дорогого вида пассивов — депозитов физических лиц — по банкам Урала приходится 41%, в то время как в целом по России эта доля составляет 20%, при этом у банков региона совсем нет средств государственных бюджетов, в то время как по банкам РФ на этот источник приходится 4% пассивов.

По нашему мнению, в этом году получит закрепление дальнейшее развитие цифровых технологий, и это будет одним из определяющих трендов для банковской системы. Среди наиболее значимых инфраструктурных проектов — система быстрых платежей с новыми B2B сервисами, развитие проектов Национальной системы платежных карт, маркетплейса, единой биометрической системы.

К вызовам я бы отнес также формирование экосистем и перспективы участия в них финансовых организаций. И с этим будет связано сокращение доли банковского посредничества на рынке в пользу небанковских продуктов. Кроме того, банковскому сектору предстоит постепенно привыкать жить в условиях выхода из регуляторных послаблений, которые Банк России ввел в качестве меры борьбы с пандемией. ■

Ирина Перечнева

Банки уходят в невидимую зону

Банкам предстоит научиться встраивать финансовый сервис в обычный ритм жизни человека. Выиграет тот, кто сделает это быстро и незаметно, считает президент УБРиР **Антон Соловьев**

Антон Юрьевич, как пандемия и кризис повлияли на траекторию развития банковского бизнеса?

— За прошедший год сильно изменилось поведение потребителя. Ощувив снижение доходов, люди стали внимательнее подходить к управлению своим бюджетом. И мы видим, что доля финансовых услуг в расходах населения сократилась.

В свою очередь банки меняют бизнес-модель: они все больше фокусируются на информационных технологиях, дистанционном обслуживании и персональных коммуникациях с клиентом.

Сегодня основная борьба между банками идет за транзакционные операции клиента: те ежедневные платежи, которые он проводит через мобильный банк и по дебетовым картам. Конкуренция идет достаточно агрессивно, ведь потребитель за последние два года очень хорошо попробовал, что такое кешбэк и как работает бонус. Успеха добьется тот, кто сделает предложение клиенту быстрее и проще. Нам предстоит научиться встраивать финансовый сервис в обычный ритм жизни человека. И это очень серьезный вызов для банковской индустрии.

Банки всегда хотели формировать клиентский опыт, взаимодействовать с клиентами напрямую, но, по моим ощущениям, в ближайшие года три банкам придется договариваться с ключевыми игроками, работающими на конечные потребности людей. Уже сейчас банки основной упор делают на партнерские программы. Мы в УБРиР постоянно ищем новые сервисы и компании, которые бы закрывали конечную потребность людей.

Довольно скоро все, что мы делаем в обычной жизни, будет переведено во front-line, а банку в этой конструкции отводится второстепенная роль. Этот тренд будет нарастать, и мы увидим достаточно четкую сегментацию. Лидеры будут строить собственные маркетплейсы и конкурировать с ключевыми игроками. Банки меньшего размера будут интегрироваться в сервисы компаний-партнеров для того, чтобы отвечать на этот вызов.

Мы для себя в качестве фокуса выбрали интеграцию с партнерами. Приоритет-

«В кредитовании ценовая конкуренция отходит на второй план. Нам предстоит соревноваться в умении сделать персональное предложение с учетом поведенческих привычек клиента»



ные группы для нас — это розница и малый бизнес, хотя мы не отказываемся и от средних корпоративных клиентов. Будем работать с теми отраслями, которые имеют хорошее устойчивое положение.

Обеспечение технологичности и успешности маркетинговых решений при взаимодействии с клиентами требует достаточно больших инвестиций, поэтому в будущем поиск баланса между ними станет ключевой компетенцией менеджмента банков.

Конечно, банки будут и дальше зарабатывать на кредитовании. Это направление будет строиться на использовании больших данных и знаний о клиенте, которые складываются из его ежедневных операций. Ценовая конкуренция здесь отходит на второй план. Нам предстоит соревноваться в умении сделать персональное предложение в том канале, где это удобно клиенту и с учетом его поведенческих привычек. Главное, научиться делать это быстро. Если ты не научишься этого делать, то будешь терять долю рынка.

— **Как будет меняться инфраструктура**

обслуживания, останутся ли физические офисы?

— Снижение клиентопотока в офисы — свершившийся факт. У человека сейчас на смартфоне установлены приложения двух-трех банков, в кармане — пластиковая карта, в гаджете — цифровая. Ему в меньшей степени необходима инфраструктура для совершения операций. Но никто не отменял первичную идентификацию клиента. Если банкам и регулятору удастся снять этот глобальный барьер, то этот шаг существенно изменит рынок.

С другой стороны, у клиентов остается потребность в консультациях. Мы видим этот запрос при работе со сложными инвестиционными продуктами и ипотекой. Кроме того, мы стоим на пороге развития частных пенсионных программ. Сочетание низких ставок и доступности фондового рынка подтолкнет людей к решению самостоятельно формировать будущую пенсию. И, конечно, управление этим портфелем требует времени, квалификации и помощи.

Поэтому банковская сеть все больше будет двигаться в область консалтинга. ■

Павел Кобер

По углеродному следу

Вводимое в ЕС трансграничное углеродное регулирование создает для российских предприятий как риски, так и возможности



Ориентировочно в июне этого года Европейский союз примет закон о климате. Документ должен определить механизм достижения важных экологических целей — сокращения выбросов парниковых газов к 2030 году на 55% от уровня 1990 года и достижения к 2050 году углеродной нейтральности ЕС. Углеродная нейтральность означает обязанность компаний сократить выбросы углекислого газа и его аналогов в процессе производственной деятельности до нуля или компенсировать эти выбросы за счет углеродно-отрицательных проектов — таких, при которых поглощается углекислый газ из атмосферы.

Казалось бы, какое нам дело до Евросоюза? Хотят вводить дополнительные обременения в отношении своих компаний — их право. Разумеется, европейцы осознают, что в случае ужесточения их внутреннего экологического законодательства возникнет риск «утечки углерода» в страны с ме-

нее жестким углеродным регулированием. В этой ситуации производители ЕС окажутся в ущемленном положении в сравнении с зарубежными конкурентами, а благие зеленые цели в общепланетарном масштабе так и останутся недостижимыми.

В связи с этим составной частью программы экологизации и декарбонизации экономики Евросоюза призвано стать трансграничное углеродное регулирование (ТУР). Оно предполагает введение пошлин на импортируемые в Европу товары, при производстве которых произошла значительная эмиссия углекислого газа и других соединений углерода. Важным шагом в этом направлении стала принятая в марте этого года резолюция Европейского парламента, в которой даны рекомендации о включении углеродного следа всего жизненного цикла продукции. Это означает, что в каждом товаре будет учитываться совокупность выбросов парниковых газов при его изготовлении по всей производственной цепочке, начиная с самого «грязного» звена — добычи и поставки сырья.

Коснется почти всех

ТУР напрямую или косвенно может затронуть многих российских производителей. Несмотря на санкции, на долю Европейского союза приходится 46% от всего объема экспорта нашей страны. Кроме того, даже отечественные компании, не являющиеся экспортерами, но поставляющие сырье, материалы или комплектующие для экспортной продукции, неизбежно будут включены европейцами в углеродный след и понесут дополнительные финансовые издержки. При этом трансграничному углеродному регулированию могут подвергнуться не только промышленные предприятия: ЕЦБ уже формирует требования к коммерческим банкам, которые финансируют промышленность. Те в свою очередь будут воздействовать на клиентов, ужесточая требования при выдаче кредитов.

— Механизм трансграничного углеродного регулирования может принять различные формы, в ЕС сейчас обсуждаются четыре варианта, — рассказал на круглом

столе «Углеродное регулирование: риски и возможности» (провел 31 марта Свердловский областной союз промышленников и предпринимателей) руководитель группы операционных рисков и устойчивого развития КПМГ в России и СНГ **Игорь Коротецкий**. — Первый вариант — ТУР может быть реализовано в виде пограничного налога или таможенной пошлины на все углеродоемкие продукты, импортируемые в ЕС. Второй — налог на углерод на уровне потребителя (акциза или НДС) будет применим к продукции ЕС и импорту. Третий — обязательство приобретать специальные разрешения для всей импортируемой продукции. Четвертый — распространение на весь импорт системы EU ETS (европейская система торговли выбросами парниковых газов).

Аудиторская компания КПМГ представила результаты исследования того, как введение трансграничного углеродного регулирования повлияет на российский бизнес. В зависимости от перечисленных выше сценариев и сроков установления ТУР, совокупные потери наших компаний в ближайшие годы могут составить от 1,8 до 8,2 млрд евро в год.

Наиболее вероятно, что трансграничное углеродное регулирование Евросоюз введет в 2023 году. Но при этом остается много вопросов. Например, какие именно выбросы парниковых газов будут учитываться при производстве продукции и как будет осуществляться эта процедура? Будет ли применяться углеродный налог к тем импортируемым товарам, в стране производства которых также есть соответствующий налог? Будет ли ТУР охватывать экспортируемые из ЕС товары? Как Европа собирается использовать доходы от налоговых сборов — будет ли она на эти средства финансировать экологические проекты в других странах или поддерживать своих производителей?

По некоторым оценкам, введение ТУР может дать российским компаниям преимущество по сравнению с китайскими. Дело в том, что КНР поставляет в Европу главным образом электронику, продукцию машиностроения и товары народного потребления, а Россия — продукцию низких переделов: сырую нефть (37,1% всего нашего экспорта в ЕС), природный газ (7,7%), энергетический уголь (3,6%), медь и изделия из нее (1,3%). Если будет учитываться углеродный след всего жизненного цикла продукции, ряд товаров высоких переделов могут оказаться не такими уж и чистыми.

Необходимо учитывать, что, вопреки распространенному в Европе мнению, углеродоемкость российской электроэнергетики — одна из самых низких в мире и даже меньше чем, например, в Германии. У нас очень низкая доля выработки на угле — около 14%. Кроме того, в России есть целый набор безуглеродных источников

Ежегодные платежи прогнозируются от 1,8 до 8,2 млрд евро

Потенциальные потери российского бизнеса от введения в ЕС трансграничного углеродного регулирования, млрд евро



Вопреки распространенному в Европе мнению, углеродоемкость российской электроэнергетики — одна из самых низких в мире и даже меньше чем, например, в Германии

генерации — АЭС, ГЭС, возобновляемые источники энергии, которые в совокупности дают примерно 40% выработки. Использование электроэнергии с таким слабым углеродным следом даст определенные преимущества российским экспортерам.

В то же время есть опасения, что наши конкурентами могут оказаться не только европейские страны, на чьи рынки мы стремимся, но и слаборазвитые страны, по-

скольку предполагается введение некоторых льгот в отношении налогообложения их продукции. Такие льготы европейцы могут распространить и на Украину.

Ушли в лес

Для нашей страны важно не быть статистом, начать активные действия. Крупные отечественные компании, работающие на зарубежных рынках, уже предпринимают важные шаги, в том числе пытаются получить новые рыночные ниши за счет конкурентных преимуществ, связанных с низкой углеродной емкостью отдельных видов продукции. Самый известный пример — низкоуглеродный алюминий компании Русал (товарный знак «ALLow»), углеродоемкость которого кратно ниже европейских конкурентов.

— Задача конкретного бизнеса — понять, где он сейчас находится, подготовить отчетность, рассчитать углеродоемкость продукции, сравнить этот показатель с европейскими конкурентами. На основании этого анализа можно понять потенциал сокращения углеродного следа, в том числе с точки зрения возможных проектов по энергосбережению, по работе с качеством сырья, которое используется в технологических процессах, — разъяснил алгоритм действий Игорь Коротецкий. — Когда возникнет понимание, что технологический потенциал уже достигнут и дальше пока нет разумных с точки зрения экономики технологий, начнется вторая работа — реализация климатических (углеродно-отрицательных. — *Ред.*) проектов. Но тут важно со стороны государства обеспечить, чтобы наши европейские коллеги признавали результаты этих проектов.

Такие примеры уже есть.

— Существуют признанные на международном уровне методики, которые можно обсуждать как с федеральными органами власти, так и с бизнес-сообществом. Один из наших проектов в Российской Федерации, которым мы занимались по международной методике, — это повышение энергоэффективности в карбооемких отраслях, — сообщил директор Центра международного промышленного сотрудничества ЮНИДО в России **Сергей Коротков**. — Мы работали более чем на 40 предприятиях, в том числе в Свердловской области. Все подсчеты проводились международными экспертами. В результате этого проекта было сэкономлено углеродных выбросов свыше 2,8 млн тонн.

Особенность модели Группы НЛМК в том, что она выступает как поставщиком на европейский рынок, так и европейским производителем и европейским инвестором.

— Мы выступаем за охват полной цепочки в рамках введения углеродного сбора. Это важно в связи с тем, что существует несколько бизнес-моделей, в частности



Климатическая ответственность — в приоритете

Трубная металлургическая компания намерена в этом году провести инвентаризацию источников парниковых газов от деятельности своих производств, рассказал первый заместитель генерального директора — главный инженер ТМК **Вячеслав Попков**

— Безусловно, ситуация, сложившаяся из-за пандемии коронавируса, отразилась на планировании инвестиционной деятельности компании. Действующие программы были скорректированы. Корректировка финансирования природоохранных проектов проводилась с учетом ранжирования мероприятий по степени критичности и приоритетности экологических рисков.

С 2006 по 2019 год на реализацию инвестиционной программы ТМК затрачено 160 млрд рублей, при этом 17 млрд рублей направлено на экологическую безопасность и природоохранные проекты. В 2020 году на природоохранные проекты потрачено около 240 млн рублей. В прошлом году был завершен крупный дорогостоящий инвестиционный проект строительства комплекса очистных сооружений с водоподготовкой и оборотным циклом водоснабжения для термоотдела № 3 Северского трубного завода.

Кроме того, на СТЗ был осуществлен монтаж установки разогрева сталеразливочных ковшей

«МАРЕКО» с системой «мягкой сушки» и дожига газа внутри стальной ванны. На Волжском трубном заводе за 2020 год было модернизировано оборудование оборотной системы водоснабжения. На Синарском трубном заводе приступили к модернизации блока очистных сооружений и завершили реконструкцию дымовой трубы № 2 Синарской ТЭЦ.

В конце 2020 года в ТМК была разработана экологическая инвестиционная программа на 2021 — 2023 годы. Программой предусмотрена реализация 24 мероприятий с инвестиционными затратами около 1,3 млрд рублей. Основная цель — подготовка к получению комплексного экологического разрешения через улучшение экологических показателей производства основных заводов компании. В числе задач программы: сокращение выбросов в атмосферу и объема сброса загрязненных сточных вод; совершенствование технологических процессов и модификация оборудования; совершенствование системы обращения с отходами производства и потребления, включая обеспечение их безопасного хранения, внедрение современных технологий по обезвреживанию и утилизации опасных отходов; ликвидация накопленного экологического ущерба.

Инвестиционной программой ТМК на 2021 год на экологические проекты запланировано около 400 млн рублей. Даже с учетом сложившейся нестабильной экономической ситуации вопросы экологии в компании остаются на приоритетном уровне.

Тема климатической ответственности бизнеса в настоящее время является приоритетной в нашей стране. И ТМК активно участвует в этой повестке — принимает во внимание углеродные аспекты при определении стратегии развития компании, углеродная тематика включена в систему риск-менеджмента и бизнес-процессы. Кроме того, ТМК реализует программу повышения энергоэффективности и экономии топливно-энергетических ресурсов, оптимизирует производственную деятельность и совершенствует технологические решения.

В результате масса выбросов парниковых газов в 2020 году снизилась в сравнении с предыдущим годом на 3,4%. В текущем году мы планируем провести инвентаризацию источников парниковых газов от деятельности компании с верификацией независимой организацией, а также определить углеродный след нашей продукции. К концу года эта работа будет завершена.

в металлургическом секторе. Некоторые европейские производители полностью интегрированы и работают со своим собственным сырьем. Другие импортируют сырье. А есть такие производители, как НЛМК, которые носят название «перекачки», они ввозят в ЕС полуфабрикаты. Именно для того, чтобы исключить дискриминацию различных бизнес-моделей, по нашему мнению, будущий механизм ТУР должен охватывать всю цепочку, в том числе самые начальные этапы, которые имеют наибольшую долю в общем углеродном следе продукции, — отметила руководитель направления международного сотрудничества НЛМК **Евгения Померьян**. — Говоря о появлении тренда на усиление декарбонизации, мы понимаем, что у нашей компании появляется несколько возможных направлений реакции. Это организация декарбонизационных инициатив, новых пилотов, новых технологий, это работа над качеством продукта, чтобы снизить углеродный след нашего потребителя, развитие углеродной отчетности и, наконец, реализация климатических проектов. Наша компания добилась прогресса по каждому из направлений. У нас есть среднесрочные цели по снижению углеродоемкости, работаем над долгосрочными целями. В прошлом году запустили ряд интересных пилотов, в том

числе по улавливанию и вторичному использованию углекислого газа.

Климатический проект «Синергия» готовится реализовать в Свердловской области Уральская горно-металлургическая компания. Проект предусматривает создание предприятия полного технологического цикла по заготовке и переработке древесного сырья. На арендуемых лесных участках будет организован лесозаготовительный комплекс, обеспечивающий интенсивное ведение лесного хозяйства, с объемом заготовки более миллиона кубометров. Лес планируется поставлять на деревообрабатывающий комплекс в Верхней Туре. Древесные отходы послужат топливом для ТЭЦ мощностью более 100 МВт. Проект предусматривает также организацию современного автоматизированного лесопитомника по выращиванию саженцев с закрытой корневой системой в поселке Садовый, а также карбонового полигона, который позволит вести учет углеродного баланса между предприятием лесного комплекса и металлургическими предприятиями УГМК на территории Свердловской области.

Аналогичным климатическим проектом всероссийского масштаба может стать взаимодействие на Среднем Урале компании «Северсталь» с лесопромышленным комплексом «Свежа» в поселке Верхняя

Синячиха. Тем самым компаниям, которые относят к «загрязнителям», будет легче выполнять экологические требования ЕС при поставке в Европу металлургической продукции.

Несомненно, углеродное регулирование повлечет глобальную смену технологического уклада в базовых отраслях промышленности, повлияет на процессы закупки, логистики и сбыта. Например, возрастет роль металлолома как сырья для сталелитейной отрасли. У промышленных предприятий возникнет достаточно серьезная статья расходов на реализацию климатических проектов. Но важно, чтобы активность бизнеса в этом направлении поддержало государство. Даже если конкретное предприятие решит вопрос углеродной нейтральности, оно все равно рискует подвергнуться дискриминации на зарубежных рынках в том случае, если международным сообществом российское законодательство в целом будет признано слишком мягким по отношению к углеродному регулированию. Россия должна включиться в работу по синхронизации отечественных систем контроля за эмиссией и поглощением парниковых газов с методиками ЕС и добиваться международного признания деятельности наших компаний в части сокращения углеродного следа.

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

21 июня
2021 года

Специальный проект

ИТАЛИЯ и УРАЛ

*приурочен к 11-й международной
промышленной выставке Иннопром*

В проекте:

- Интервью с Послом Италии в Российской Федерации **Паскуале К. Терраччано** о перспективах российско-итальянского сотрудничества
- Интервью с Почетным Консулом Италии в Екатеринбурге **Роберто Д'Агостино** о развитии отношений Италии с российскими регионами, входящими в состав консульского округа
- Развитие итальянского бизнеса на Урале и в Западной Сибири: влияние санкций, перспективы и возможности роста
- Итальянцы на Урале: как живут и чем занимаются специалисты на территориях консульского округа
- Гастрономическая Италия

Участие в проекте: (343) 345-03-42 (72)
Колмогорова Елена kev@acexpert.ru

Артем Коваленко

Спросите у Макса

Как повысить качество госуслуг, снизить издержки госуправления и усилить безопасность информационных систем



Минцифры России запустили тестовую версию обновленного портала госуслуг. «Кроме серьезной технической модернизации и перехода на новую архитектуру мы меняем формат взаимодействия с пользователями. Теперь многие вещи можно делать в прямом диалоге с порталом, не нужно читать инструкции и регламенты, пользователи задают вопросы, портал отвечает. Фактически портал проводит пользователя через сценарии получения услуг, говорит, какой набор документов нужен в каждом конкретном случае», — прокомментировал министр цифрового развития, связи и массовых коммуникаций **Максут Шадаев**.

Работа над обновлением «Госуслуг» началась весной 2020 года. Действующий портал был запущен в 2009 году и с тех пор не подвергался существенной доработке. Цифровую трансформацию госуправления ускорила пандемия: в прошедшем году на портале госуслуг появилось 40 новых сервисов, самые популярные — запись к врачу и выплаты на детей. Средняя посещаемость портала выросла в 2,5 раза по сравнению с 2019 годом и составила около 5 млн человек в день. Общее количество зарегистрированных пользователей составляет 75,5 млн человек.

Полный переход к обновленной версии портала состоится в мае 2021 года. К 2023 году в электронный формат будут переведены массовые социально значимые государственные и муниципальные услуги. «Такой перечень сформирован, минимум это будет 169 новых услуг, и первые 100 из них будут введены до конца этого года. Например, это оформление всех документов при рождении ребенка, информирование о расчете пенсии, обжалование штрафов ГИБДД, дистанционное заключение трудового договора, телемедицина и другие», — сообщил вице-премьер **Дмитрий Чернышенко**.

Несмотря на то, что процесс трансформации госсектора уже запущен, мы все еще находимся на ранних стадиях оцифровки. Как повысить цифровую зрелость государства?

Прочнее...

Во-первых, нужно продолжать развивать коммуникацию населения с госорганами через единые цифровые платформы. Во многих странах через такие порталы можно получить любые услуги. Например, в Великобритании (это один из лидеров по предоставлению публичных онлайн-сервисов) с 2012 года работает Gov.uk — единая точка доступа ко всем электронным услугам, где можно оплатить налоги, оформить пособие по безработице и т.д. Портал построен на основе «жизненных эпизодов» (рождение, брак и пр.) и категоризации услуг.

Новым трендом в развитии госсервисов будет внедрение искусственного интеллекта (ИИ).

На обновленном российском портале госуслуг ИИ будет давать консультации пользователям. Привычного поиска не будет, он заменен на цифрового помощника — робота Макса.

— Макс показывает впечатляющие результаты: это и «умный» поиск по portalу, и получение в онлайн-режиме ответов на вопросы пользователей, и выявление их потребностей. Это оригинальное решение, которое поднимет уровень обслуживания пользователей портала и снимет нагрузку с ведомств. В будущем робот также сможет вызвать на помощь реального оператора портала, если после диалога с ИИ у пользователя останутся вопросы, — рассказал замглавы Минцифры России **Дмитрий Огурьев**.

Новый портал также будет обладать большим запасом прочности, чем прежняя версия. По словам первого заместителя гендиректора «РТ Лабс» **Фарита Хусноярова**, исторически портал не был рассчитан на по-настоящему массовое использование: «Технологическая архитектура портала устарела и была зависимой от иностранного ПО. Производственные работы велись с середины лета 2020 года, мы искали решения, позволяющие держать любой критический уровень нагрузки. Найденное решение нацелено иметь надежность на уровне 99,99%. Это соответствует простою не более одной минуты в неделю».

Еще один плюс — совершенствование процесса оказания услуг. «Услуги на предыдущей версии выглядели как бумажная форма заявления, которую нужно запол-

нять сверху вниз. Пользователю было тяжело сфокусироваться на заполнении, поскольку отсутствовали подсказки, в форме содержалось много лишней информации, — рассказали в Минцифры. — Сейчас процесс оказания услуг разбит на два этапа, в каждом из которых выделены атомарные шаги. На первом — пользователь отвечает на несколько уточняющих вопросов. На основе ответов предлагается решение — сколько дней займет оказание услуги, какие документы нужно подготовить и т.д. На втором этапе пользователь оформляет заявление, в котором запрашивается ровно та информация, которая необходима в его жизненной ситуации».

... умнее ...

Во-вторых, необходимо внедрять в работу госсектора новые модели управления.

— Главный вызов цифровой трансформации — смена управленческой парадигмы и переход к управлению, основанному на данных, — считает старший научный сотрудник Центра анализа деятельности органов исполнительной власти Института государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ **Наталья Дмитриева**. — Новые амбициозные цели и серьезнейшие задачи по цифровой трансформации госсектора в России не могут быть реализованы с помощью инструментов и методов, применявшихся в госуправлении в конце 90-х годов прошлого века.

В декабре 2020 года во всех субъектах РФ были созданы Центры управления регионом (ЦУР) и определены руководители цифровой трансформации (РЦТ). Основные задачи РЦТ — подготовка стратегий цифровой трансформации основных отраслей экономики и социальной сферы, перевод госуслуг в электронный вид, цифровизация контрольно-надзорной деятельности (к 2023 году более 50% проверок будут проводиться дистанционно), развитие платформы обратной связи и ЦУР.

Кроме того, РЦТ с широкими полномочиями по изменению всех рабочих процессов внутри министерств и ведомств были назначены во всех федеральных органах власти (62 структуры). У госорганов появятся типовые программы цифровой трансформации, которые будут согласовывать-

Уральские власти быстро адаптировались к новым условиям

Несмотря на сложности, связанные с распространением пандемии коронавируса, регионы Уральского федерального округа продолжили реализацию проектов в области цифровой трансформации и сумели удержать свои позиции в топ-10 по внедрению инноваций. Как им это удавалось и какое участие в этом принимали ИТ-провайдеры, рассказал руководитель департамента по работе с государственными и академическими организациями компании Softline в УрФО **Алексей Мальцев**



— Как вы оцениваете итоги работы Softline в уральском госсекторе в 2020 финансовом году? Что удалось сделать, какие проекты оказались для вас знаковыми?

— Прошлый год для нас, как и для всех, оказался очень необычным: пришлось значительно перестроить формат работы с заказчиками и перевести общение преимущественно в формат онлайн. Не всегда это было просто, так как многие государственные организации привыкли к работе в рамках определенных регламентов. Тем не менее нам удалось успешно реализовать практически все проекты, запланированные до пандемии, в том числе ряд проектов в области импортозамещения. Кроме того, мы смогли помочь уральским организациям быстро перестроиться на новый формат работы в условиях коронавируса.

Softline вносит большой вклад в развитие здравоохранения в Свердловской области: в прошлом году мы осуществили ряд поставок АРМ и видеотерминалов в лечебно-профилактические учреждения региона.

Еще один проект на территории Урала реализован в рамках борьбы с пандемией. Мы оснастили тепловизионными комплексами места крупного скопления людей в одном из регионов округа — поставили 90 тепловизоров в помещениях железнодорожных вокзалов, областного правительства, административных зданиях. Предложенные Softline решения могут проводить быстрый непрерывный потоковый скрининг на расстоянии с точностью измерения — до 0,3° С. Функционал тепловизионного комплекса позволяет гибко настраивать зону контроля, температурного порога тревоги и производить запись архива в видимом и инфракрасном спектрах.

ся с Минцифры. Существующая система составления ежегодных планов информатизации уйдет в прошлое. Вместо нее вводится программно-целевой принцип с трехлетним горизонтом планирования и ежеквартальной отчетностью. Ведомственные программы будут содержать не только целевые показатели, но и конкретные проекты для оценки результатов работы.

... сильнее

В-третьих, нужно развивать отечественные ИТ, поддерживать разработчиков и стартапы. В марте Минцифры обнародовало второй пакет мер поддержки российских ИТ-компаний, всего 64 меры. В спи-

— Компания не первый год активно участвует в реализации национальных проектов в Уральском федеральном округе. Вы уже упомянули о проекте в рамках НП «Здравоохранение», как обстоят дела в других сферах?

— Один из ключевых нацпроектов для нас — это НП «Образование», в этом году мы продолжили работу по цифровизации учебных заведений региона. В частности, Softline приняла участие в реализации крупного проекта по созданию Центра выявления и поддержки одаренных детей Свердловской области, региональным оператором которого является фонд поддержки талантливых детей и молодежи «Золотое сечение». Опираясь на многолетний опыт оснащения школ и детских технопарков инновационным оборудованием, мы помогли заказчику сформировать учебные наборы, выбрать устройства и программное обеспечение, при помощи которых талантливые школьники успешно занимаются проектной деятельностью в области нейротехнологий, VR, прототипирования, больших данных и интернета вещей, а также осваивают программы технического и естественнонаучного направления.

— Какие тренды сегодня можно обозначить в цифровизации госсектора?

— Помимо обозначенных выше направлений цифровизации, сегодня уральские власти обращают пристальное внимание на обеспечение экологической безопасности и внедрение инноваций в этой сфере. Это одно из самых забытых направлений, которое сегодня начинает развиваться. Создаются рабочие группы, в которые входят представители региональных властей и бизнеса, в том числе крупных ИТ-компаний. В рамках рабочих групп обсуждаются, например, вопросы автоматизации логистических процессов обращения с отходами, про-

сок включены предложения, выравнивающие условия международной конкуренции, и меры комплексной поддержки отечественных разработчиков за счет регулирования спроса на их продукты. Меры разделены на девять направлений: общесистемные, решения для бизнеса, электронные образовательные и медицинские сервисы, офисное ПО и операционные системы, обработка данных и «облака», решения в сфере искусственного интеллекта, больших данных и интернета вещей, производство игр и видеоконтента, информационная безопасность.

Напомним, первый пакет включал два основных направления — налоговый маневр (уменьшение налога на прибыль с

изводства и потребления в регионах, контроля авиарийных выбросов.

Актуально развитие интеллектуальных транспортных систем, внедрение систем фотовидеофиксации, весогабаритного контроля, управления дорожным движением. Кроме того, регионы активно интересуются реализацией проектов с применением нейросетей и искусственного интеллекта — эти технологии можно использовать в том числе в сфере обеспечения общественной безопасности.

Продолжают активно развиваться тренды по переходу к импортонезависимости и обеспечению информационной безопасности в государственных учреждениях и компаниях с госучастием.

И наконец, важный тренд в цифровизации госсектора, который сегодня актуален для всех российских регионов, — это централизация управления государственными цифровыми ресурсами на уровне правительств. Региональным властям поставлена задача ускорить процесс цифровой трансформации для своевременной реализации задач нацпроекта «Цифровая экономика РФ».

— Уральский федеральный округ традиционно является одним из лидеров цифровой трансформации в РФ. Как показали себя местные власти в 2020 году на фоне быстро изменяющихся внешних обстоятельств?

— Регионы УФО очень быстро адаптировались к новым условиям, процесс трансформации региона не останавливался ни на минуту. Продолжается внедрение инновационных решений для создания комфортной городской среды, обеспечения общественной безопасности, цифровизации ЖКХ, а также цифровизация госорганов. Softline готова предложить региональным заказчикам свой опыт и инновационные решения для внедрения во всех обозначенных сегментах. ■

20% до 3%, снижение тарифов страховых взносов с 14% до 7,6% и другие послабления) и финансовые меры поддержки разработки и внедрения отечественных ИТ-продуктов. В 2020 году на новые ИТ-разработки и их внедрение были выделены гранты в 6,9 млрд рублей, поддержку получило более 300 проектов.

Новые меры в ближайшее время утвердит федеральный кабмин. Как подытожил Дмитрий Чернышенко, для государства их важность не менее значима, чем для бизнеса, так как они дают широкие возможности для импортозамещения и формирования основ национальной информбезопасности. ■

Артем Коваленко

На здоровье не экономят

Как мобилизовать и перенастроить региональную систему здравоохранения: опыт Челябинской области



Телемедицина помогает решать вопрос дефицита узких специалистов

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

В апреле в Челябинском областном инфекционном центре дополнительно к 11 действующим корпусам введены в эксплуатацию три новых — на 54 койки. Мощность инфекционной больницы в режиме чрезвычайной ситуации теперь составит порядка 750 коек. Палаты в корпусах имеют выход на улицу через предбокс, принимать пациентов будут через отдельные входы. Напомним, инфекционный центр был построен в рекордные сроки и начал принимать пациентов в ноябре прошлого года.

«Мы рассчитываем вместе с запуском второй очереди инфекционного центра свернуть ковидную базу областной больницы № 3. Это очень востребованный корпус, если мы переведем его к плановой работе, то развернем там кардиологию, пульмонологию, амбулаторно-диагностический центр по онкологии. Основная задача, которая перед нами сегодня стоит, — это все больше возвращать медицину в плановый режим работы, решать проблемы здравоохранения, снижения смертности. Новая инфекционная больница в этом очень поможет», — заявил губернатор Челябинской области **Алексей Текслер**.

Регион в числе лидеров по эффективному реформированию системы здравоохранения. Бюджет нацпроекта «Здравоохранение» в 2020 году в области составил 5,1 млрд рублей (более 3 миллиардов поступили из федерального бюджета). Целевые пока-

затели проекта «Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи» исполнены на 100%. Построено пять фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП) за счет средств федерального бюджета и один ФАП за счет средств областного бюджета, организованы две вертолетные площадки (в 2020 году санитарная авиация осуществила порядка 260 вылетов), закуплено 17 мобильных медкомплексов. Из них два мобильных пункта — это флюорографический и флюоромаммографический комплексы, собраны на базе отечественных производителей — КамАЗ и «Урал». Передвижные ФАПы прикреплены к центральным районным больницам, организуется специальный график выездов. Таким образом помощь оказывается в самых труднодоступных и малонаселенных пунктах.

Как развивается система оказания медпомощи, на каких направлениях регион акцентирует внимание в 2021 году?

Серьезная модернизация, тяжелое оборудование

По данным Комитета по охране здоровья Госдумы, государственные расходы на здравоохранение из всех источников (ОМС, федеральный бюджет, региональные бюджеты) в 2021 году в РФ составят более 4,4 трлн рублей. В Челябинской области в рамках нацпроекта «Здравоохранение» на 2021 год предусмотрено финансирование в объеме 3,2 млрд рублей. Работа ведется по нескольким направлениям: развитие системы ока-

зания первичной медико-санитарной помощи; борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями; борьба с онкологическими заболеваниями; развитие детского здравоохранения; обеспечение медицинских организаций квалифицированными кадрами; создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы.

— В рамках нацпроекта выделяются достаточно крупные финансовые средства, чтобы купить и обновить оборудование. Всего не перечислить что приобрели, но идет серьезная модернизация здравоохранения. Покупается «тяжелое» оборудование, компьютерные и магнитно-резонансные томографы, ангиографы, рентгеноскописты, рентгенодиагностическое оборудование, флюорографы, маммографы, все что направлено на лечение и диагностику. Закупаются медикаменты по борьбе с сердечно-сосудистыми и онкологическими заболеваниями. Все это направлено для того, чтобы хорошо диагностировать, лечить и реабилитировать пациентов, — подчеркнул министр здравоохранения Челябинской области **Юрий Семёнов**.

По его словам, во время пандемии в регионе полным ходом продолжалась реализация нацпроекта: организовано три первичных сосудистых отделения, два центра амбулаторной онкологической помощи (в Челябинске и Магнитогорске. — *Ред.*), приобретено семь тысяч единиц оборудования, выполнены ремонтные работы почти на 1 млрд рублей, возведены новые объекты.

— Причем центры оказания помощи онкобольным были созданы на базе частных медицинских организаций, что позволило сэкономить ресурсы, которые были направлены на борьбу с коронавирусной инфекцией. А результатами деятельности стали 78% выявленных пациентов на 1 — 2 стадии заболевания. В 2020 году мы констатировали снижение смертности от онкологических заболеваний, предпринятые меры позволят эту динамику нарастить, — дополнила первый заместитель губернатора Челябинской области **Ирина Гехт**.

Одно из важнейших направлений нацпроекта — «Развитие детского здравоохранения»: переоснащены 24 детские медорганизации, закуплены ультразвуковые аппараты, магнитно-резонансный томограф, ЛОР-комбайны и т.п. Специалисты прошли обучение в симуляционных центрах в области неонатологии. Организова-

В Челябинской области проходит активная вакцинация жителей от COVID-19. В регионе развернуты больше 60 центров вакцинации, массовая иммунизация в том числе проходит в торгово-развлекательных комплексах. В марте в регион поступило 17,6 тыс. доз вакцины от коронавирусной инфекции. До этого область получила 123 тыс. единиц препарата. ■



Алексей Текслер: «Медицина для нас — приоритет номер один»

ны пространства в детских поликлиниках.

— У нас один из самых низких показателей в стране по младенческой смертности. В Челябинской областной детской клинической больнице оказывается высокотехнологичная медпомощь, проводятся трансплантации костного мозга, разработаны методики фетальной хирургии плода, хирургия новорожденных и грудного возраста и другое. Объемы помощи увеличиваются, учреждение продолжает развиваться, остро назрела необходимость строительства нового корпуса для размещения хирургических подразделений, онкогематологического центра, — убежден Юрий Семёнов.

В 2021 году планируется проведение капитальных ремонтов в медорганизациях, приобретение нового оборудования и медицинского транспорта. По данным Минздрава, запланировано приобретение 94 автотранспортных средств, проведение комплексных капитальных ремонтов — 118 объектов, приобретение 3316 единиц медицинского оборудования. Напомним, что в 2019 году служба скорой медицинской помощи Челябинской области была пополнена 87 автомобилями, в том числе 15 машинами класса С (реанимобили). В 2020 году область получила 88 автомобилей скорой помощи, в том числе 33 класса С, а также 73 легковых медицинских автомобиля, 15 передвижных ФАПов и 2 передвижных мобильных медкомплекса.

Консультации на дом

С 1 февраля вступил в силу приказ Минздрава РФ об утверждении порядка организации системы документооборота в сфере охраны здоровья. Это ключевой документ для отрасли, который позволит медорганизациям перейти от бумажного документооборота к электронному. Яркий пример цифровизации здравоохранения в Челябинской области — центральный архив рентгенологических данных. Исследования КТ, рентгенов поступают в единый центр компетенций, где проходят

описание, анализ и постановка результатов.

В Челябинске также работает центр описания электрокардиограмм. В него поступают данные со всех машин скорой помощи, ФАПов, больниц, где есть прибор дистанционного снятия электрокардиограммы. В день осуществляется 1,1 — 1,2 тыс. мгновенных и профессиональных описаний и консультаций медиков. Удалось в два раза сократить сроки поступления в стационар больных с острым инфарктом миокарда, на 40% снизить сроки госпитализации больных с острым коронарным синдромом.

— Пандемийный год ускорил процессы цифровой трансформации. В регионе запущен роботизированный колл-центр, сервис телемедицинских консультаций в режиме врач — врач, врач — пациент, платформа для анализа и обработки медицинских изображений с технологиями искусственного интеллекта для описания снимков МСКТ с подозрением на коронавирусную инфекцию, умная диспансеризация. Также внедрена система по управлению лекарственным обеспечением, создана автоматизированная система по приему и обработке вызовов скорой и неотложной медицинской помощи. Цифровизация остается для нас приоритетным направлением, — комментирует Юрий Семёнов.

В прошлом году по числу уникальных пользователей услуг «Моё здоровье» (более 516 тыс. записей в медицинские учреждения через интернет-портал, телефоны регистратур, информационные киоски и др.). Челябинская область заняла четвертое место в России. «По числу оформленных электронных документов в медучреждения в 2020 году стабильно регион находится на 3 — 4 месте в России. В этом году более массовый характер в больницах приобретут телемедицинские консультации», — сообщили в региональном Минздраве.

Один из последних примеров — подключение к цифровой телемедицинское платформу больницы Сосновского района и семи ее территориальных подразделений. Теперь около 80 тыс. жителей смогут получать консультации в режиме онлайн. Возможности сервиса позволяют выбрать формат общения: текстовый чат, звонок по телефону или видеосвязь. «Мы рассчитываем, что с помощью платформы количество очных приемов удастся сократить, что будет удобно и для поликлиник, и для пациентов», — считает главный врач районной больницы села Долгодеревенское Владимир Самохвалов.

Врачи новой формации

Еще одно направление для развития — профессиональные кадры. Наибольший кадровый дефицит складывается в первичном звене. «Государственная и муниципальная система здравоохранения региона насчитывает 10,7 тыс. врачей и 25,5 тыс. сотрудников среднего медицинского персонала. Как и по всей стране, нам необходимо пополнять штат

и взращивать новые кадры, что, безусловно, потребует время. Главное, что ряд беспрецедентных программ для этого уже принят», — сообщили в Минздраве.

— Реализация программы «Земский доктор и земский фельдшер» позволила с 2012 года привлечь 722 врача и 104 фельдшера, в том числе в 2020 году 61 врача и 52 фельдшера. Программа расширена за счет областных средств и позволяет получить выплату молодому специалисту, вернувшемуся в свое поселение. Также с 2020 года в регионе действует программа по обеспечению жильем медработников, что позволило приобрести в прошлом году 100 квартир. Понижая большую привлекательность индивидуальных домов для привлечения медиков в сельскую местность, в этом году 30 миллионов также направлено на индивидуальную застройку», — рассказала в Совете Федерации в рамках дней Челябинской области Ирина Гехт.

Кроме материального стимулирования впервые предусмотрена программа стажировок для врачей, как на базе областных, федеральных, так и зарубежных клиник. За счет областного бюджета дополнительно оплачиваются 25 мест в ординатуре и 225 мест в среднепрофессиональных образовательных учреждениях.

Другая важная задача — подготовка главных врачей и руководителей системы здравоохранения «новой формации». С таким предложением 26 марта к президенту РФ обратился главный врач городской клинической поликлиники № 8 Челябинска, финалист специализации «Здравоохранение» конкурса «Лидеры России 2020» Дмитрий Прокопьев (встреча состоялась в рамках второго заседания Наблюдательного совета АНО «Россия — страна возможностей»). По его мнению, необходимо создать специальный образовательный продукт: «Нужны лидеры, которые обладают не просто классическими знаниями, а надпрофессиональными компетенциями, среди которых умение работать в команде и вести за собой, проектный менеджмент, стратегическое управление. К сожалению, этому не учат в классических медицинских университетах».

— В классических медицинских учебных заведениях учат профессии прежде всего. Что касается менеджмента в этой сфере, наверное, до сих пор не уделили должного внимания. Насколько я знаю, такое сообщество складывается у всех, кто по разным направлениям так или иначе принимал участие во всех программах и проектах платформы «Россия — страна возможностей». И, кстати говоря, это очень важно и полезно, потому что, когда люди разных направлений, специальностей и знаний находятся в контакте, часто решение очень серьезных задач в конкретной сфере сопряжено со знанием из разных областей. Надо это поддерживать, — ответил Владимир Путин. ■

Ирина Перечнева

Умный малый

На восстановительном этапе малому бизнесу помогут инструменты господдержки, грамотное управление налоговыми рисками и лучшие антикризисные практики

Малый бизнес прошел острую фазу коронакризиса в основном благодаря управленческим решениям собственников и предыдущему опыту выживания в кризисы. Определенной группе компаний государство оказало поддержку: представители ряда отраслей получили преференции в виде отсрочек по налогам, обслуживанию кредитов, а также прямые субсидии на заработную плату. За счет каких ресурсов малый и средний бизнес будет восстанавливаться в 2021 году — об этом шла речь на межрегиональном форуме «Малый бизнес Урала: взгляд в 2021 год», организованном онлайн АЦ «Эксперт» и журналом «Эксперт-Урал».

Надейтесь на лучшее

Деловая активность малого и среднего бизнеса начала входить в зону роста — впервые с февраля прошлого года. Об этом говорит индекс RSBI, расчет которого ведет ПСБ совместно с «Опорой России». По итогам февральского опроса, индекс составил 51,6 пункта, рассказал руководитель Центра аналитики и экспертизы ПСБ **Николай Кашцев**. Напомним, в пик карантина в апреле 2020 года индекс опускался до 38,5.

Индекс фиксирует позитивные ожидания бизнеса, считает Николай Кашцев: «О росте продаж заявили 11% предпринимателей из сегмента микро- и малого бизнеса. Чуть быстрее на докризисный уровень выходит средний бизнес: 20% опрошенных в этой категории отметили увеличение продаж, а 44% ожидают их роста в ближайшие месяцы».

Исследование указывает на увеличение доступности кредитования как одной из составляющих бизнес-климата: «Эта компонента индекса удерживается на высоком уровне, в феврале доступность кредитов оказалась максимальной за весь период наблюдений, при этом доля удовлетворенного спроса по кредитам выросла до рекордных 32%. Для России это достаточно большие показатели, которые говорят о том, что ставка Центрального банка стала главным стимулирующим инструментом в текущей ситуации».

Впервые с января 2020-го в положительную зону вышла кадровая составляющая ин-

Оперативный выход на онлайн- платформы позволяет бизнесу поддерживать внутренние и внешние контракты

декса: «Компании начали нанимать персонал, — поясняет Николай Кашцев. — Прием новых сотрудников планируют 19% опрошенных предпринимателей против 16% в январе».

Неплохой оказалась и инвестиционная составляющая. По данным опроса, в феврале 22% респондентов вкладывали ресурсы в расширение деятельности. Такие показатели практически сопоставимы с данными января, и это лучший результат с начала коронакризиса. Увеличивать инвестиции в компанию в ближайшие три месяца планируют 30% опрошенных.

Читайте договор

Авторы исследования помимо стандартных компонентов индекса попытались оценить отношение предпринимателей к налогообложению. Опрос показал комплекс проблем для бизнеса в этой сфере.

— Налоги для бизнеса — это расходы. Од-

нако у нас в последние лет 10 — 15 на бизнес давит не столько размер налогового бремени, сколько налоговое администрирование, — расставляет акценты генеральный директор ГК «Налоги и финансовое право» **Аркадий Брызгалин**. — Предпринимателя выматывают бесконечные предпроечные мероприятия, запросы с необходимостью дачи пояснений, блокировка счетов, вызовы на всевозможные комиссии.

На 95% все главные проблемы малого и среднего бизнеса могут генерировать несколько групп налоговых рисков, считает Аркадий Брызгалин. Это в частности взаимозависимость лиц, применение схем дробления бизнеса, работа с недобросовестными контрагентами, переквалификация сделок, а также отказ налоговиков от формального подхода.

Эксперт рекомендует особое внимание уделить элементам взаимозависимости: «Это не только участие в капитале родственников или общий директор в двух фирмах. Сейчас взаимозависимость трактуется налоговиками и судами очень широко».

Серьезная зона риска, по его словам, — дробление бизнеса: «Если два индивидуальных предпринимателя работают только с вами, являются вашими эксклюзивными подрядчиками или покупателями, ждите прихода налогового инспектора».

Гендиректор ГК «Налоги и финансовое право» также рекомендует следить за кадровой политикой: «Допустим, у вас торговая и производственная компании. Тех, кто работает в торговой компании, вы оформляете на производство и объясняете это тем, что используете их коммерческие компетенции. Налоговая чаще всего считает, что это формальное трудоустройство. А кроме того, вам могут еще насчитать в этом случае внебюджетный доход, полагаю, что производственная компания оказала безвозмездные услуги торговой фирме».

Очень важно обратить внимание на критерий «недобросовестные контрагенты». «Таким образом налоговые органы борются с фирмами-однодневками. Как бы абсурдно это ни звучало, если ваш контрагент не вызывает доверия, легче не работать с ним и не получать прибыль. Проблем будет больше: запросы от налоговой, приходы сотрудников МВД, пятна на репутации», — говорит Аркадий Брызгалин.



Николай Кашеев: «Опросы указывают на рост доступности кредитования как одной из составляющих бизнес-климата»



Аркадий Брызгалин: «Оперативные методы налогового контроля составляют главный риск для малого бизнеса»



Валерий Пиличев: «Запрос на знания для грамотного ведения бизнеса не снижается, пандемия только обострила актуальность образовательных программ»

В целом с однодневками и дроблением наш бизнес более-менее научился справляться, став более осмотрительным, а вот переквалификация сделок, по мнению эксперта, — совершенно новый тип риска:

— Не думайте, что, назвав договор подругому, можно ввести налоговую в заблуждение. Если вы предоплату оформляете займами, то налоговая будет устанавливать, был ли смысл в займе в вашей деятельности в конкретном случае. Если решит, что смысла не было, переквалифицирует заем в предоплату.

Предпринимателям придется учитывать главное изменение налогового администрирования в России, убежден Аркадий Брызгалин:

— Времена, когда налоговая выстраивала коммуникации на основе формальных положений, прошли. Сейчас налоговики разбираются в экономике, производстве, изучают технологические процессы. Поэтому, если у вас по нормативу на производство одного торта приходится один килограмм сахара, а налоговики видят, что вы закупаете сахара в пять раз больше, вам не удастся убедить их, что ваш торт слишком сладкий. Они сделают вывод, что еще четыре торта вы пропускаете мимо отчетности. Оперативные методы налогового контроля составляют сегодня главную опасность и главный риск для малого бизнеса.

Пользуйтесь господдержкой

Часть бизнеса продержалась на плаву в самый сложный период с помощью мер государственной поддержки. Как показал недавний опрос, проведенный аппаратом уполномоченного по правам предпринимателей **Бориса Титова**, из тех предпринимателей, которые воспользовались мерами поддержки в форме прямых дотаций, кредитом под 2% или региональными кредитами на поддержку занятости, почти 60%

смогли сохранить численность персонала. А вот 9,6% опрошенных неправильно поняли условия получения поддержки и не выполнили условия кредитных договоров. Вывод — владение информацией является одним из инструментов управления бизнесом. Тем более что региональные фонды и агентства научились оперативно перестраивать инструментарий и менять модели.

Так, по словам директора Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП) **Валерия Пиличева**, в условиях закрытия границ в прошлом году Центр поддержки экспорта, созданный в структуре фонда, начал помогать предприятиям увеличивать продажи через дистанционные каналы: «Мы буквально за два месяца сделали разворот и научили наших предпринимателей работать на российских площадках Wildberries, Ozon, на зарубежных платформах eBay, AliExpress и других».

Также оперативно фонд нашел новую нишу для малого бизнеса в сегменте внутреннего туризма:

— Люди часто нам задавали вопрос, куда можно поехать на выходные. Как выяснилось, в Свердловской области немного мест, обеспеченных инфраструктурой для отдыха, — рассказывает Валерий Пиличев. — Летом прошлого года в Сысерти по инициативе предпринимателей и при поддержке фонда появилась первая площадка на базе заброшенного завода, затем мы открыли арт-кластер в Черноисточинске под Нижним Тагилом. Работа по созданию инфраструктуры для внутреннего въездного туризма продолжается в рамках большого проекта развития креативных индустрий в Свердловской области.

Самой востребованной мерой стала финансовая помощь бизнесу. В прошлом году фонд ввел в линейку заем «Антикризисный» с возможностью получить до 300 тыс. рублей. По словам главы СОФПП, продукт

позволил предпринимателям пережить самые сложные времена: закрыть текущие обязательства в условиях падения выручки, заплатить за аренду помещений, выплатить заработную плату. Ставка по нему на сегодня составляет 4,5%. В июле запущен дополнительный финансовый инструмент на поддержку бизнеса в пандемию — «Новый старт» с суммой до 500 тыс. рублей и льготным периодом погашения, ставка на текущую дату — 2,25%.

Сейчас эти программы действуют наравне со стандартными займами «Старт», «Развитие», «Доверие». Правда, лимит финансирования уже выбран, в фонде сформирован портфель в объеме 2,5 млрд рублей, говорит Валерий Пиличев: «Сейчас фонд выдает займы только из поступлений от действующих заемщиков».

Продолжают действовать и гарантийные продукты — поручительства перед банками на сумму до 50 млн рублей.

— В прошлом году наши поручительства позволили предпринимателям привлечь около 6 млрд рублей заемных средств в банках, каждый десятый заем в Свердловской области выдавался с поручительством нашего фонда, — подчеркивает директор СОФПП.

Рыночные условия формируют новые запросы. Все больше компаний в качестве источников финансирования пробуют облигационные займы. Но для привлечения средств инвесторов на фондовом рынке нужны определенные знания. С этого года фонд начал работу по организации выпуска облигаций для малых и средних предприятий, сейчас в проработке четыре проекта.

Как показывает практика, запрос на знания для грамотного ведения бизнеса не снижается, и пандемия только обострила актуальность образовательных программ, в том числе и среди молодежи: «Это позволит в будущем поддерживать приток людей в



Финансовые решения для бизнеса

Продуктами в рамках господдержки может воспользоваться определенная группа предприятий. Чтобы удовлетворить разнообразные потребности бизнеса в финансовых решениях, ПСБ дополняет продуктовую линейку, говорит заместитель начальника управления МСБ Уральского филиала ПСБ **Екатерина Таран**

— Банки продолжают выступать операторами мер государственной поддержки бизнеса. В частности, ПСБ открыл прием заявок на кредиты малому и среднему предпринимательству по льготной ставке 3%. Сейчас такой кредит оформляется полностью онлайн по двум документам. Лимит кредитования составляет до 10 млн рублей и доступен всем индивидуальным предпринимателям и обществам с ограниченной ответственностью в соответствии со списком ОКВЭД. По желанию предприниматель любой организационно-правовой формы может оформить кредит на сумму от 10 до 500 млн рублей в отделении банка. Максималь-

ная сумма кредита под 3% составляет 12 МРОТ на каждого сотрудника по данным ИФНС.

Воспользоваться программой могут только предприятия, заключившие кредитный договор в рамках постановления № 696 и уже получившие кредиты, которые выдавались в прошлом году под 2%. Мы понимаем, что желающих получить льготный кредит гораздо больше, поэтому постоянно дополняем продуктовую линейку, чтобы удовлетворить разнообразные потребности бизнеса.

В частности для тех предприятий, которые часто участвуют в тендерах, подойдет упрощенный продукт «ПСБ Госзаказ». В нем есть тендерная

гарантия, тендерный кредит, гарантия исполнения обязательств по контракту, гарантия возврата аванса, кредит или кредитная линия на пополнение оборотных средств для исполнения контракта и гарантия, обеспечивающая обязательство в гарантийный период. Это специальный продукт, который позволяет предпринимателю очень быстро решать все вопросы, связанные с участием в тендерах и выполнением заказов в рамках контракта.

В случае нехватки оборотных средств стоит воспользоваться таким продуктом, как «СуперОвердрафт». Он существенно отличается от стандартного овердрафта, который, как правило, рассчитывается исходя из действующих оборотов клиента в банке. ПСБ может рассчитать клиенту любого банка лимит, который будет составлять около 70% от оборотов по всем расчетным счетам предприятия. Максимальная сумма составляет 100 млн рублей, при этом, что особенно важно, отсутствует срок транша. «СуперОвердрафт» оформляется без залога, лимит предоставляется сразу после открытия счета, а проценты по этому виду займа начисляются только за время фактического пользования средствами. ■

предпринимательство», — полагают в СОФПП.

Продолжит работу фонд в части консультаций бизнеса в онлайн-режиме, этот формат набрал популярность во время действия режима самоизоляции. Параллельно начнется возвращение к традиционным форматам проведения мероприятий. В этом году уже запланировано несколько офлайн-конференций. Наиболее крупные мероприятия в ближайшее время состоятся в ходе традиционной майской Недели предпринимательства.

Меняйте модель

Пандемия стимулировала более глубокое проникновение онлайн-коммуникаций, особенно это заметно в сегменте торговли. По данным заместителя по электронной коммерции «Макрорегиона Урал «Почты России»» **Владимира Куковякина**, из тех россиян, которые до пандемии предпочитали офлайн, 40% начали использовать дистанционные каналы: «Эта тенденция 2020 года, по всей видимости, получит закрепление, мы прогнозируем, что темпы роста электронной торговли будут достаточно высоки».

В качестве иллюстрации Владимир Куковякин приводит историю из практики:

— До 2020 года компания, которая занимается индивидуальным пошивом одежды, работала исключительно в офлайне. Когда случился локдаун, она не смогла продавать уже изготовленную продукцию и решила быстро подключить электронную площадку. Для этого менеджеры компании воспользовались платформой Eswid, на которой с минимальными вложениями создали интернет-магазин и представили товар. Дальше встал

Предприниматели

в Свердловской

области могут

найти нишу в

рамках большого

проекта развития

креативных

индустрий

вопрос: «А как этот товар доставить?». С этим вопросом они и пришли к нам на сайт, за 15 минут зарегистрировались, подключили сервисы «Почты России», дополнили баланс личного кабинета и начали отправку.

По словам Владимира Куковякина, для организации такого рода услуг «Почта России» создала набор сервисов: «Есть готовые решения на базе платформ Eswid, InSales, Битрикс. Сейчас большинство операций переведено в электронный формат».

На определенных участках не обойтись и без офлайн-логистики.

— Помимо дистанционных сервисов «Почта России» подключила к интернет-магазину компании по пошиву одежды свою курьерскую доставку, — продолжает рассказ Владимир Куковякин. — Как только ограничительные меры начали ослабляться, интернет-магазин стал использовать услуги доставки до наших пунктов выдачи заказов. В итоге эта компания за время пандемии полностью поменяла бизнес-модель. В 2021 году она стала уже не только дистанционно доставлять товар, но и предоставлять услугу по пошиву в режиме онлайн, с помощью специальных технологий сейчас сам заказ делается дистанционно. Решение окончательно закрепить эту модель компания приняла после того, как протестировала еще один наш сервис — услугу «легкого возврата». Так образом, удалось снять все риски при взаимодействии с покупателем.

Резкое изменение формата коммуникаций привело к изменению многих деловых процессов, и перспективы предпринимательства во многом зависят от того, насколько успешно компании интегрируют этот опыт в действующие бизнес-модели. ■

Сергей Заякин, Ирина Перечнева

Вверх по лестнице, ведущей вниз

Впервые в истории рынок лизинга показал рост во время кризиса. Это произошло благодаря отложенному спросу, госпрограммам и автоматизации бизнес-процессов

А

налитический центр «Эксперт» подвел итоги развития рынка лизинговых услуг на территории Урала и Западной Сибири в 2020 году. Год оказался для отрасли уникальным.

Еще никогда квартальная динамика не была такой разнородной. По данным исследования Эксперт РА, после провала объема нового бизнеса в первом полугодии на 22% (в текущих ценах; везде сравнение с аналогичным периодом предыдущего года, если не указано иное) в третьем квартале рынок лизинга показал взрывной рост — около 70% против 41%.

Американские горки

— 2020 год прошел для лизингового рынка неоднозначно. Из-за пандемии многие компании перешли на более взвешенную политику, сократив аппетиты к риску, часть клиентов перенесла сделки, перепланировав их на более «светлое» время. Однако уже в третьем квартале был зафиксирован повышенный спрос, за счет которого показатели не только выровнялись, но выросли более чем на 50% по итогам года, — говорит региональный директор по УФО компании «Интерлизинг» **Дмитрий Беляков**.

— Динамику продаж первого квартала определяли негативные ожидания клиентов в отношении макроэкономики, а затем последующая девальвация рубля. Второй квартал, несмотря на введенные ограничения из-за пандемии, был более активным, так как начался строительный сезон, и клиенты активно покупали имеющиеся в наличии оборудование и технику. Третий и четвертый кварталы прошли без какого-либо значительного влияния кризиса, — рассказывает заместитель генерального директора по Уральскому региону компании ЛК «Сименс Финанс» **Вадим Константинов**.

Отрасль в целом завершила год хоть и с небольшой, но положительной динамикой, чего не случилось ни в один кризис. По итогам 2020 года участники исследования показали совокупный рост нового бизнеса на 11,1% (в 2019-м — 22%) до 67,9 млрд рублей. Лизинговый портфель вырос на 13,6% до 103,2 млрд рублей, количество новых договоров — на 4,1% до 17,4 тысячи.

В исследовании этого года приняло участие 13 лизинговых компаний, как реги-

ональные, так и федеральные игроки, работающие на Большом Урале. Пул компаний рейтинга изменился: участие в нем не приняли CARCADE, в марте прошлого года вошедшая в состав «Газпромбанк Лизинг», и «Техноспецсталь-Лизинг».

Как показали наши расчеты, 66,4% объема нового бизнеса по итогам прошлого года пришлось на региональных игроков, они держат почти 70% суммарного портфеля.

Среди федеральных компаний лидерство сохранила группа «Балтийский лизинг»: за год она увеличила объем нового бизнеса в Урало-Западносибирском регионе на 27,8% до 10,3 млрд рублей. Высокие темпы роста позволили «Балтийскому лизингу» также войти в пятерку наиболее динамичных игроков.

— Прирост обеспечил отложенный спрос, который сформировался во втором квартале, а реализоваться начал в третьем и четвертом. Положительно на динамике объема нового бизнеса сказались программы господдержки, кроме того, важную роль сыграла доступность кредитных ресурсов для лизинговых компаний, — отмечает руководитель дивизиона «Урал» ООО «Балтийский лизинг» **Алексей Мятлик**.

Лидер прошлого года в группе региональных игроков «Эксперт-лизинг» снова на первом месте, несмотря на символическое снижение объема нового бизнеса:

— Негативное влияние на спрос в лизинге оказали ограничения в работе поставщиков, дилеров транспорта, спецтехники и оборудования, а также перебои в поставках импортной техники из-за закрытия границ вследствие пандемии. В сложившихся условиях значительно увеличилась конкуренция за клиента. Наша компания перешла на применение стратегии умеренного риска. Мы сознательно не снижали требования к лизингополучателям по экспресс-программам, не прибегали к значительному сокращению авансов, чтобы в условиях максимальной конкуренции сохранить качество лизингового портфеля. Свою роль сыграла и программа расширения региональной сети представительств, которую мы завершили в мае 2019 года, — рассказывает об антикризисной стратегии генеральный директор «Эксперт-лизинга» **Алексей Биушкин**.

ЛИЗИНГ

Рейтинг лизинговых компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2020 года

Место по объему нового бизнеса		Лизинговая компания	Объем нового бизнеса* в 2020, млн руб.	Темпы прироста нового бизнеса за год, %	Сумма новых договоров лизинга в 2020, млн руб.	Темпы прироста суммы новых договоров за год, %	Текущий портфель на 01.01.21, млн руб.	Текущий портфель на 01.01.20, млн руб.	Темпы прироста текущего портфеля за год, %	Количество новых заключенных договоров, шт.	
На 01.01.2021	На 01.01.2020									На 01.01.2021	На 01.01.2020
Филиалы федеральных и инорегиональных лизинговых компаний											
1	1	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	10 294,0	27,8	14 211,7	25,2	11 121,1	9 002,5	23,5	3343	3139
2	2	СИМЕНС ФИНАНС	6 179,0	9,9	9 017,5	7,1	12 160,5	10 212,8	19,1	695	699
3	5	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	4 254,1	49,8	6 123,8	45,1	5 684,6	4 430,3	28,3	956	545
4	4	ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ	2 050,1	-33,6	2 969,2	-35,3	2 685,5	3 745,2	-28,3	899	1485
Уральские лизинговые компании											
1	1	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	12 826,5	0,0	18 298,0	-2,7	19 510,1	17 179,9	13,6	3393	3293
2	2	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	11 789,2	11,2	16 857,3	5,4	16 267,2	14 920,0	9,0	3926	3886
3	3	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	8 636,7	18,5	12 672,1	14,8	15 546,5	13 756,4	13,0	1939	1611
4	4	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	3 941,2	-1,0	5 447,8	-2,9	6 112,7	6 498,6	-5,9	921	790
5	6	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	3 135,7	83,4	4 546,6	77,0	4 407,1	2 354,0	87,2	369	321
6	5	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	2 304,2	18,7	3 213,4	14,0	4 242,9	4 041,5	5,0	266	197
7	7	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	1 567,7	3,0	2 310,9	2,4	2 620,2	2 243,1	16,8	486	491
8	8	АС ФИНАНС	873,0	-17,4	1 352,0	-16,7	1 968,0	1 715,0	14,8	293	345

* Сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам без НДС.

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

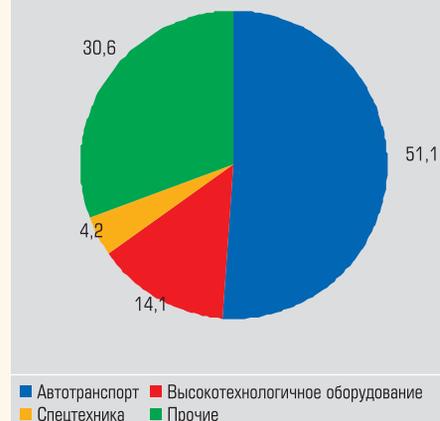
Рейтинг лизинговых компаний Урала и Западной Сибири по размеру портфеля в 2020 году

Место по объему портфеля	Лизинговая компания	Текущий портфель, млн руб.		Темпы прироста текущего портфеля за год, %
		на 01.01.2021	на 01.01.2020	
Филиалы федеральных и инорегиональных лизинговых компаний				
1	СИМЕНС ФИНАНС	12 160,5	10 212,8	19,1
2	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	11 121,1	9 002,5	23,5
3	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	5 684,6	4 430,3	28,3
4	ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ	2 685,5	3 745,2	-28,3
5	БИЗНЕС АЛЬЯНС	854,6	1 085,0	-21,2
Уральские лизинговые компании				
1	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	19 510,1	17 179,9	13,6
2	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	16 267,2	14 920,0	9,0
3	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	15 546,5	13 756,4	13,0
4	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	6 112,7	6 498,6	-5,9
5	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	4 407,1	2 354,0	87,2
6	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	4 242,9	4 041,5	5,0
7	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	2 620,2	2 243,1	16,8
8	АС ФИНАНС	1 968,0	1 715,0	14,8

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Среди переданных предметов лизинга на автотранспорт приходится чуть больше половины (в целом по России)

Распределение предметов лизинга по ключевым группам оборудования в 2020 году, % от общего числа предметов лизинга



Источник: Статистические данные по рынку лизинга 2016 — 2020

На втором месте — группа компаний «Ураллизинг», за год увеличившая объем нового бизнеса на 11,2%. Маркетолог группы Ольга Белоусова объясняет результат стабильным спросом в сегменте, на котором специализируется компания:

— Даже на фоне всех негативных факторов у бизнеса всегда есть потребность в обновлении и расширении автопарка, и компании выбирают лизинг как оптимальный механизм для решения этой задачи.

В нашем исследовании есть участники, которые сжались по объемам нового бизнеса, а есть игроки, показавшие внушительный рост. Лидер по динамике в регионе — ГК «ПР-Лизинг» (+83,4%). Столь бурный рост позволил группе переместиться в рейтинге региональных лизинговых компаний с шестой позиции на пятую.

Наибольший размер текущего портфеля среди федеральных компаний (по состоянию на 1 января 2021 года) в регионе у компании «Сименс Финанс» (почти 12,2 млрд рублей, прирост на 19,1%), среди региональных игроков лидирует «Эксперт-лизинг» (чуть более 19,5 млрд рублей, +13,6%). Самая динамичная — ГК «ПР-Лизинг» (4,4 млрд рублей, +87,2%).

В отраслевой структуре нового бизнеса чуть более 50% суммарного объема приходится на сегмент легковых и грузовых автомобилей. Напомним, в течение года он пережил несколько драматичных периодов: сначала продажи автомобилей провалились из-за девальвации рубля после сделки ОПЕК+, а затем автосалоны закрылись в связи с карантином. Тем не менее сегмент легкового автотранспорта вырос за год на 21,5%. Гру-

звой транспорт, наоборот, просел на 11,5%. Наибольшие темпы второй год демонстрируют сделки с речными и морскими судами (рост в 6,6 раза), но объем нового бизнеса здесь остается небольшим. Продолжил расти ударными темпами и сегмент сельскохозяйственной техники и скота (55,3% к 2019 году, еще годом ранее — 55%). Отрицательные темпы чуть сбавила железнодорожная техника: минус 56,8%, в 2019-м — минус 75%, что, вероятно, связано с насыщением рынка. Существенно сократился объем сделок по поставкам оборудования для легкой промышленности (на 96%) и для производства и переработки пластмасс (на 36%). Снижение лизинга авиационного транспорта (на 74,6%) закономерно, так как отрасль пассажирских авиаперевозок попала под удар COVID-19.

Лидеры по объему сделок по субъектам бизнеса в 2020 году

Место	Лизинговая компания	Объем нового бизнеса, млн руб.	Текущий портфель (на 01.01.2021), млн руб.
Топ-5 компаний в сегменте лизинга для малого бизнеса (годовая выручка до 800 млн руб.)			
1	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	8 406,0	8 790,4
2	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	6 878,5	9 164,8
3	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	5 600,4	8 879,0
4	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	2 601,3	3 771,7
5	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	2 322,2	3 034,7
Топ-5 компаний в сегменте лизинга для среднего бизнеса (годовая выручка от 800 млн до 2 млрд руб.)			
1	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	4 759,0	7 822,6
2	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	1 135,3	1 206,5
3	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	446,1	294,4
4	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	360,3	746,5
5	АС ФИНАНС	340,0	574,0
Топ-5 компаний в сегменте лизинга для крупного бизнеса (годовая выручка более 2 млрд руб.)			
1	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	1 934,2	3 078,8
2	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	1 348,0	1 654,2
3	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	1 345,2	2 799,5
4	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	757,4	992,1
5	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	752,6	1 124,1

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Топ-5 по динамике нового бизнеса

Место	Лизинговая компания	Объем нового бизнеса в 2020, млн руб.	Темпы прироста нового бизнеса за год, %
1	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	3 135,7	83,4
2	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	4 254,1	49,8
3	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	10 294,0	27,8
4	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	2 304,2	18,7
5	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	8 636,7	18,5

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Рынок лизинга: статистика

В прошлом году на российском рынке действовало 566 компаний, что на 57 компаний больше, чем годом ранее, следует из обзора «Статистические данные по рынку лизинга 2016 — 2020 годов», подготовленного подкомитетом ТПП РФ по лизингу, НП «Лизинговый союз» и «Федресурсом». По сравнению с 2017 годом лизингодателей стало больше на 16,2%, они предоставили свои услуги 137,3 тыс. лизингополучателям, что на 17,8% больше показателя 2019 года и на 47,9% — 2017 года. Количество предметов лизинга в 2020 году по сравнению с 2019 годом выросло на 14,9% до 391,6 тыс. единиц, договоров — на 4,8% до 296,9 тыс. единиц. По сравнению с 2017 годом прирост составил 75,3% для предметов лизинга и 28,7% для договоров. Среди переданных предметов лизинга на автотранспорт приходится чуть больше половины (51,1%), на высокотехнологичное оборудование — 14,1%, на спецтехнику — 4,2%, на прочее оборудование — 30,6%.

Отечественный рынок лизинга отличается высокой региональной концентрацией. На лизингодателей Москвы приходится 51% переданных в лизинг предметов, Московской области — 23%, Санкт-Петербурга — 11%, остальные регионы держат 15% переданных предметов лизинга. По итогам прошлого года лизинговые компании Урала и Западной Сибири передали лизингополучателям 391,6 тыс. предметов лизинга, это 3,8% от общероссийского показателя. Лидерство по этому показателю среди субъектов федерации Большого Урала держат Свердловская и Челябинская области.

В разрезе собственников лизингодателей 66,5% суммарного объема нового бизнеса приходится на отечественные частные компании, еще 18,6% — на российские государственные институты и 5,8% — на российские банки. Доля компаний с зарубежными собственниками в новом бизнесе — 9,1%.

В структуре клиентской базы лизинговых операторов, работающих на территории региона, традиционно преобладает малый и

средний бизнес: на субъекты МСП пришлось 84,8% совокупного объема нового бизнеса и 81,5% текущего портфеля по итогам 2020 года. На крупный бизнес приходится 14,5% новых сделок и 17,6% портфеля, на госучреждения и физических лиц вместе — 0,7% новых сделок и 0,8% портфеля.

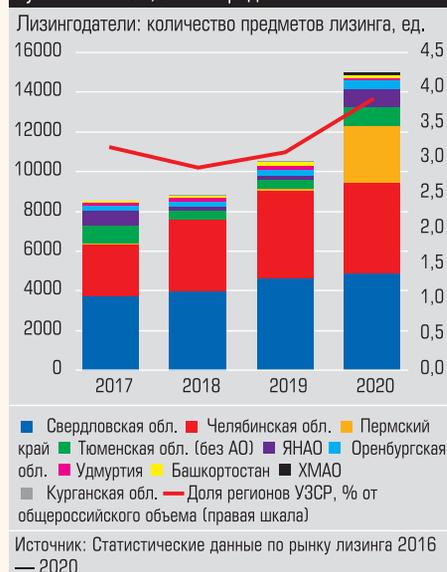
Для финансирования сделок лизинговые операторы предпочитают привлекать банковские кредиты: 54,6% сделок профинан-

Топ-5 по количеству заключенных сделок

Место	Лизинговая компания	Количество новых заключенных сделок, ед.	
		2020	2019
1	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	3926	3886
2	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	3393	3293
3	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	3343	3139
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1939	1611
5	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	956	545

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

По итогам прошлого года лизинговые компании Урала и Западной Сибири передали лизингополучателям 391,6 тыс. предметов лизинга



сировано из этого источника (годом ранее — 56,3%), чуть больше пятой части — из авансовых средств, на собственные средства совершено 18,3% сделок.

Плечо господдержки

Лизинговые компании сталкиваются с ухудшением обслуживания договоров каждый кризис. На сей раз им пришлось решать эти проблемы в необычных условиях. После очередного выступления президента с объявлением антикризисных мер лизингополучатели массово бросились просить изменений в графиках платежей, и многие лизингодатели пошли навстречу клиентам. Так, по словам финансового директора «Уралпромлизинг» Ларисы Плетневой, ее компания предоставила ряду клиентов отсрочку платежей.

— В связи с пандемией количество запросов на реструктуризацию увеличилось. Каждый запрос рассматривался индивидуально, реструктуризацию получили клиенты, у которых возникли реальные трудности вследствие пандемии, — подтверждает Алексей Биушкин.

— Мы тоже столкнулись с ростом неплатежей по договорам лизинга в апреле — июне, правда, это было больше связано с

Лидеры по сегментам лизинга в 2020 году

Место	Лизинговая компания	Объем нового бизнеса в сегменте, млн руб.	Доля сегмента в новом бизнесе компании, %
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте легковых автомобилей¹			
1	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	2 773,0	26,9
2	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	2 686,5	36,3
3	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	1 806,2	27,0
4	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	833,1	21,3
5	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	799,0	18,8
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте грузовых автомобилей²			
1	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	3 633,0	35,3
2	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	2 790,4	41,7
3	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	2 668,1	36,0
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1 925,4	30,4
5	ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ	1 589,5	77,5
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте строительной и дорожно-строительной техники, включая строительную спецтехнику на колесах			
1	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	1 534,1	14,9
2	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	1 269,8	19,0
3	СИМЕНС ФИНАНС	1 121,6	18,2
4	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	1 120,7	26,3
5	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	976,0	15,4
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте машиностроительного, металлообрабатывающего и металлургического оборудования			
1	СИМЕНС ФИНАНС	2 013,4	32,6
2	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	482,5	4,7
3	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	462,0	11,8
4	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	222,7	5,2
5	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	119,2	5,2
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте сельскохозяйственной техники и скота			
1	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	1 341,1	58,2
2	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1 002,8	15,8
3	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	576,5	5,6
4	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	307,3	4,1
5	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	128,3	3,0
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте энергетического оборудования			
1	СИМЕНС ФИНАНС	533,2	8,6
2	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	72,0	1,1
3	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	68,6	1,8
4	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	53,8	0,5
5	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	37,1	0,6
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте лесозаготовительной техники			
1	СИМЕНС ФИНАНС	198,3	3,2
2	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	90,4	0,9
3	ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ	47,0	2,3
4	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	21,9	0,5
5	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	14,3	0,2
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для деревообработки			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	258,3	4,1
2	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	48,6	0,5
3	СИМЕНС ФИНАНС	41,9	0,7
4	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	41,3	1,1
5	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	22,1	4,3

¹ Только имеющие определение «легковой» по строке 3 ПТС «Тип ТС».

² Прочий автотранспорт, за исключением легковых авто и строительной техники на колесах.
Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Лидеры по сегментам лизинга в 2020 году

Место	Лизинговая компания	Объем нового бизнеса в сегменте, млн руб.	Доля сегмента в новом бизнесе компании, %
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для нефте- и газодобычи и переработки			
1	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	251,0	5,9
2	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	104,0	1,6
3	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	97,0	1,5
4	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	33,5	0,9
5	АС ФИНАНС	2,7	0,3
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте телекоммуникационного оборудования, оргтехники, компьютеров			
1	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	98,8	8,7
2	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	31,4	0,5
3	СИМЕНС ФИНАНС	18,4	0,3
4	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	15,7	0,4
5	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	5,2	0,1
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте полиграфического оборудования			
1	СИМЕНС ФИНАНС	61,9	1,0
2	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	14,3	0,4
3	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	14,2	0,1
4	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	2,5	0,1
5	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	1,7	0,0
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте недвижимости (здания и сооружения)			
1	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	173,1	15,2
2	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	142,1	3,6
3	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	83,1	1,3
4	АС ФИНАНС	37,5	4,3
5	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	8,8	1,7
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для пищевой промышленности			
1	СИМЕНС ФИНАНС	331,9	5,4
2	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	262,4	6,7
3	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	80,3	15,7
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	47,5	0,8
5	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	41,5	0,6
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте погрузчиков и складского оборудования, упаковочного оборудования и оборудования для производства тары			
1	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	394,7	5,3
2	СИМЕНС ФИНАНС	255,4	4,1
3	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	198,6	5,1
4	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	135,0	5,9
5	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	108,7	1,1
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для ЖКХ			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	641,5	10,1
2	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	50,1	1,2
3	ГК «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»	19,5	0,2
4	ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ	7,6	0,4
5	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	1,9	0,4
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте медицинской техники и фармацевтического оборудования			
1	ГК «ЧЕЛИНДЛИЗИНГ»	209,7	5,4
2	СИМЕНС ФИНАНС	146,7	2,4
3	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	60,2	1,4
4	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	42,4	3,7
5	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	31,9	6,2

задержками в расчетах, чем с влиянием кризиса. К середине лета ситуация нормализовалась, сейчас просрочка находится на докризисном уровне, — рассказывает Вадим Кристантинов.

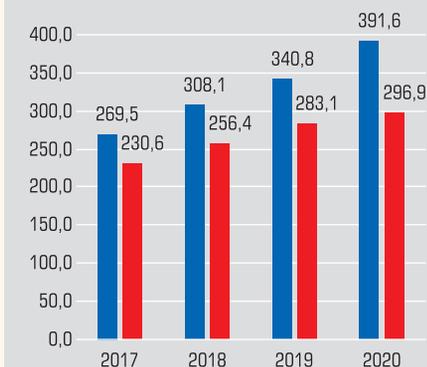
ГК «ПР-Лизинг» предоставила клиентам

пострадавших отраслей (фитнес-клубы, театры, санатории, аэропорты) возможность реструктуризации со смещением части платежей на более поздние сроки, говорит финансовый директор группы **Вадим Асанбаев**.

— Мы провели работу с пострадавшими клиентами по изменению графиков лизинговых платежей с целью дать им возможность и время адаптироваться к последствиям коронавируса, — отмечает директор по маркетингу «АС Финанс» **Илья Лесников**.

Количество предметов лизинга в 2020 году по сравнению с 2019 годом выросло на 14,9%, договоров — на 4,8%

Количество предметов и договоров лизинга в целом по России



■ Количество предметов лизинга, тыс. ед.
■ Количество договоров, тыс. ед.

Источник: Статистические данные по рынку лизинга 2016 — 2020

По сравнению с 2017 годом лизингодателей стало больше на 16,2%

Количество лизинговых компаний и лизингополучателей в целом по России

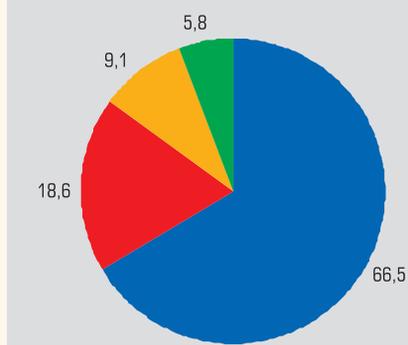


■ Количество лизингодателей, ед.
— Количество лизингополучателей, тыс. ед. (правая шкала)

Источник: Статистические данные по рынку лизинга 2016 — 2020

Среди участников рейтинга доля компаний с зарубежными собственниками в новом бизнесе составила 9,1%

Структура нового бизнеса в разрезе формы собственности лизингодателей, % от суммарного объема нового бизнеса



■ Отечественные прочие собственники
■ Государственный институт
■ Иностранное производство оборудования
■ Отечественный частный банк

Источник: АЦ «Эксперт»

Методы и информация

Рейтинг лизинговых компаний составлен аналитическим центром «Эксперт» и основан исключительно на сведениях, официально предоставленных компаниями за подписью руководителя и печатью организации. Ряд крупных игроков, оставивших за собой право не раскрывать информацию, в списке отсутствуют.

В рейтинге принимают участие лизинговые компании, зарегистрированные на территории Урало-Западносибирского региона (в Свердловской, Челябинской, Оренбургской, Курганской, Тюменской областях, Пермском крае, республиках Башкортостан и Удмуртия, а также Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах), а также филиалы компаний, зарегистрированных за пределами региона, но ведущие здесь деятельность.

Лизингодатели предоставляют данные по сделкам, заключенным компанией на территории Урало-Западносибирского региона. К ним относятся сделки, по которым предмет лизинга будет функционировать в регионе. Региональные лизинговые компании и филиалы федеральных и инорегиональных лизингодателей проранжированы отдельно.

Основным критерием ранжирования участников является объем нового бизнеса — стоимость переданных клиентам предметов лизинга в течение рассматриваемого периода без НДС. Для всех сделок, включенных в новый бизнес, обязательно условие — закупка оборудования для передачи в лизинг по договору лизинга и/или получение ненулевого аванса от лизингополучателя произошли не ранее первого дня рассматриваемого периода и не позднее его последнего дня.

Текущий портфель оценивается по объему лизинговых платежей к получению или по остаточной стоимости текущих сделок. Под объемом лизинговых платежей к получению мы понимаем объем задолженности лизингополучателей перед лизингодателем по текущим сделкам за вычетом задолженности, просроченной более чем на два месяца. Объем полученных лизинговых платежей — общая сумма платежей по договорам лизинга, перечисленных на расчетный счет организации в течение периода, включая доходы от ремаркетинга (доходы от продажи оборудования, изъятую у лизингополучателя). Все показатели кроме нового бизнеса по компаниям указываются с учетом НДС.

Одним из драйверов развития лизинговой отрасли в 2020 году вновь стали программы субсидирования от Минпромторга РФ, утверждают участники рынка. Государство продолжило возмещать лизингополучателям часть аванса при приобретении авто и специальной техники. Для некоторых игроков это оказалось важным элементом в стимулировании спроса. По оценке компании «Балтийский лизинг», ее клиенты сэкономили благодаря господдержке около 900 млн рублей. Программы господдержки в 2020 году явились одним из драйверов рынка, позволившим снизить негативные последствия коронакризиса для лизингополучателей, итожит Дмитрий Беляков.

е-Лизинг

Увеличить продажи в период кризиса участники рынка лизинга смогли благодаря ускоренному внедрению решений на основе цифровых технологий. Сегодня отрасль анализирует возможность применения антикризисной практики в дальнейшем. Ольга Белоусова рассматривает цифровизацию как важный элемент конкурентоспособности бизнес-моделей: «Как и многие компании, мы перешли на удаленный режим работы, разработали и внедрили личный кабинет клиента. Теперь в нем быстро и самостоятельно, без звонков и ожиданий можно получить доступ к информации в два клика и сделать расчеты по лизингу. Современ-

ные технологии в сочетании с грамотным риск-менеджментом способны обеспечить скорость оформления сделки, гибкие графики платежей, удобные клиенту».

Кризис показал, что модель удаленного взаимодействия с клиентом является вполне рабочей, считает Вадим Константинов:

— В недалекой перспективе отрасль, по всей видимости, отработает онлайн-технологии подачи клиентом заявки на лизинг и ее полной обработки, принятия решения о финансировании и заключения договоров по лизинговой сделке. Сейчас в нашем офисе в Екатеринбурге уже больше половины договоров лизинга заключается удаленно, через электронный документооборот.

— Стало заметно больше работы с клиентами через средства телекоммуникации. Однако ряд процессов, в частности оформление юридически важных моментов, в ближайшие несколько лет останутся на бумаге, так как общая инфраструктура и нормативная база еще недостаточно подготовлены, — подчеркивает Илья Лесников.

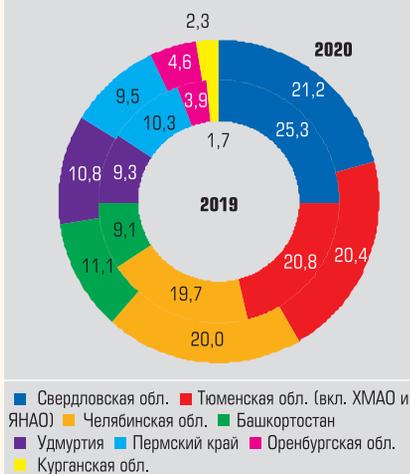
В компании «Интерлизинг» с помощью электронного документооборота (ЭДО) подписывается около 13% договоров, в 2021 году этот показатель здесь намерены довести до 40%, говорит Дмитрий Беляков:

— Конечно, есть и сложности. Чтобы подписать полноценный договор по ЭДО, он должен быть у всех участников сделки, более того, все они должны быть подключены к одному провайдеру. Но все больше клиентов и поставщиков переходят на дистанционное подписание.

Отрасль увидела эффективность и продолжит внедрение системы электронного документооборота, уверен и Алексей Биушкин:

На вторую позицию по вкладу в суммарный объем нового бизнеса вышла Тюменская область с автономными округами

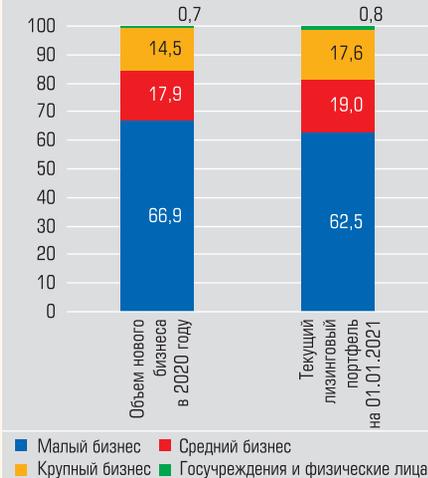
Структура нового бизнеса по регионам, % от суммарного объема нового бизнеса



Источник: АЦ «Эксперт»

В структуре клиентской базы лизинговых операторов, работающих на территории региона, традиционно преобладает малый и средний бизнес

Структура бизнеса в разрезе клиентов, %



Источник: АЦ «Эксперт»

— В 2021 году, в частности, наша компания планирует запустить в работу приложение, отвечающее современным требованиям рынка и потребностям клиентов. Полное сопровождение сделки с электронной цифровой подписью позволит значительно снизить ряд затрат. Мы увидим развитие digital-каналов продаж. Думаю, уровень цифровизации лизинговых услуг в ближайшие годы будет приближаться к показателю проникновения дистанционных услуг, предоставляемых банками.

Сдержанный оптимизм

— так можно оценить ожидания этого года. Рынок покажет темп на уровне 5 — 10%, считает Вадим Константинов: «Мы видим потенциал в металлообработке, дорожном строительстве, малой генера-

В отраслевой структуре нового бизнеса участников рейтинга чуть более 50% суммарного объема приходится на сегмент легковых и грузовых автомобилей

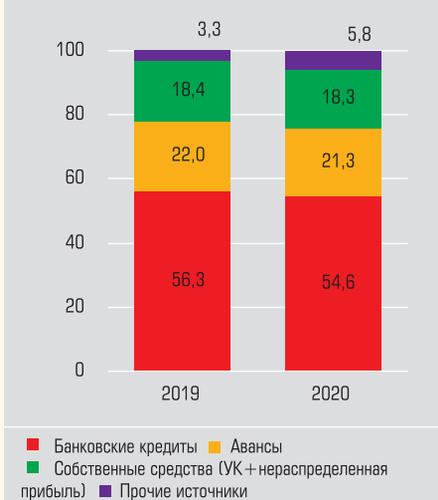
Структура нового бизнеса по основным объектам сделок, % от суммарного объема нового бизнеса



Источник: АЦ «Эксперт»

Для финансовых сделок лизинговые операторы предпочитают привлекать банковские кредиты

Структура финансирования лизинговых сделок, %



Источник: АЦ «Эксперт»

ции, производстве продуктов питания».

Экономика в целом и лизинг в частности уже адаптировались к новым условиям, связанным с коронавирусом, поэтому динамика бизнеса в новом году будет идти по привычной траектории, полагает Илья Лесников: «Умеренный спрос был в начале года, к началу лета он оживет, затем спад в июле — августе, связанный с каникулами, и пик спроса в конце года. Рынок лизинга тесно связан с общими тенденциями в экономике и во многом зависит от курса рубля, так как значительная часть лизингового имущества номинирована в валюте».

Многие участники рынка учитывают в сценариях развития отрасли экономические и эпидемиологические факторы. По мнению Алексея Биушкина, отложенный спрос будет способствовать росту объемов

Наибольшие темпы уже второй год кряду демонстрируют сделки с речными и морскими судами

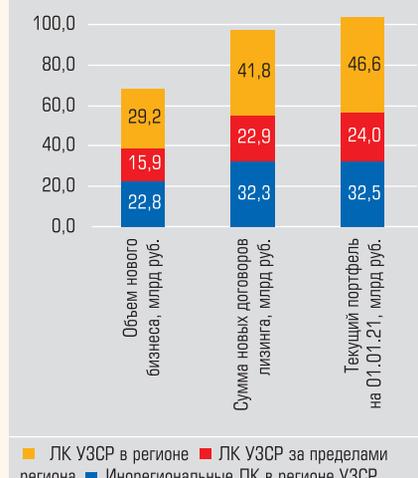
Топ-5 наиболее динамичных сегментов нового бизнеса, % к 2019 году



Источник: АЦ «Эксперт»

66,4% объема нового бизнеса пришлось на региональные компании, они же держат и почти 70% суммарного портфеля

Структура основных показателей в размере видов лизинговых компаний (ЛК) в 2020 году



Источник: АЦ «Эксперт»

нового бизнеса, а ограничить его могут перебои с импортом техники из-за последствий пандемии в зарубежных странах, возможное сокращение импортерами квот дилерам автомобилей.

— По нашим сдержанным ожиданиям, рынок либо останется на прежнем уровне, либо будет небольшой прирост в пределах 5 — 10%, — подтверждает оценку Дмитрий Беляков.

По его аргументации, пока непонятно, будут ли в дальнейшем еще вводиться локдауны, какие меры поддержки предложит государство лизингодателям. Но уже сейчас видно, что существенно поменялась логика получения субсидии для лизинговых компаний, как в части объемов выделенного финансирования, так и в модели его распределения между игроками. ■



ПРЕСС-СЛУЖБА ФИЛАРМОНИИ

Фото недели

7 апреля в Екатеринбурге на концерте абонемента «Время Бетховена» в рамках Года Германии в России глава представительства Национального туристического офиса Германии (DZT) в России **Алла Беликова** (на фото в центре) и консул Германии в Екатеринбурге **Харальд Кремс** передали в дар Свердловской филармонии мини-скульптуру великого композитора работы художника-концептуалиста **Оттмара Хёрля**.

— За прошедшие годы мы реализовали множество совместных проектов. И сегодня мы принесли для филармонии символичный подарок. Я уверен, он найдет здесь свой дом, потому что в этих стенах живет музыка. Музыка — это универсальный язык, понятный людям разных возрастов из разных стран, — сказал на церемонии Харальд Кремс.

— Этим проектом мы хотели бы напомнить о 250-летию великого немецкого композитора и о том, что музыка не знает границ. Сегодня туристические обмены приостановлены, но мы очень надеемся, что в скором времени будут они возобновлены. Этим позитивным улыбающимся Бетховеном мы хотим призвать всех путешествовать в Германию, а немцев — приезжать сюда, — сообщила Алла Беликова.

Из рук немецких гостей Бетховена приняла руководитель департамента просветительских проектов и образовательных программ Свердловской государственной филармонии **Александра Шакирянова** (на фото — справа).

Напомним, в Екатеринбурге под эгидой Свердловской государственной филармонии в юбилейный год прошел грандиозный Меж-

дународный фестиваль **Be@thoven** с участием музыкантов из Германии, Австрии и России.

Оттмар Хёрль добился всемирной известности благодаря авангардным художественным концепциям и крупномасштабным проектам, в которых представлены серийные скульптуры в общественных местах. Самые известные проекты — 7 тыс. зайцев Дюрера (2003), 1250 нацистских гномов в Штраубинге (2009), 800 фигурок Мартина Лютера (2010), 500 скульптур Вагнера (2013), 400 — Гете (2014), а также несколько сотен красных пластмассовых Марксов и 10 тыс. Берлинских медведей. По словам художника, он не хочет делать классические памятники, чтобы люди смотрели на них снизу вверх.

В 2019 году Оттмар Херль создал инсталляцию под названием «Наш Людвиг. Граждане для Бетховена»: к 250-летию композитора на его родине в Бонне были установлены 700 пластиковых 95-сантиметровых золотистых и зеленых человечков с чертами Бетховена. В октябре 2020 года инсталляция из 77 фигурок была представлена на ВДНХ в Москве. Всего России «бетховенов» около сотни. По словам Аллы Беликовой, в рамках глобальной тематической кампании DZT под официальным хэштегом **#DiscoverBeethoven** частью они будут проданы на благотворительном аукционе (к слову, на сайте художника фигурки продаются по 350 евро, с автографом — 700 евро). Добавим, что несколько разлетелись по России, отметившись сначала в аэропортах (в том числе Шереметьево и Сургуте), затем в филармониях — Сургутской, а теперь и Свердловской. Здесь скульптура займёт место в помещении «Музыкальных мастерских», где проходят интерактивные музыкальные воркшопы для дошкольников.



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