

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

12 — 25 ИЮЛЯ 2021 № 28 — 29 (848)

ИНДЕКС 81420



Иннопром заводит

**Международная выставка-форум
определяет перспективы промышленности**

Краудлендинг: и дать, и взять	8
Рейтинг юридических компаний	19
Приложение «Металл»	23

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Артём 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 Печеникина, 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 Другущ

Главный редактор журнала «Эксперт» Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

Тел. редакции (495) 789-44-65

Для писем: 127137, Москва, а/я 33

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

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

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

Издатель: ООО «Эксперт-Урал»

Адрес издателя: 620062, Екатеринбург, ул. Малышева, д. 105,
офис 6.21

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

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

e-mail: podpiska@expert.ru

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

Знак информационной продукции: 16+

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)

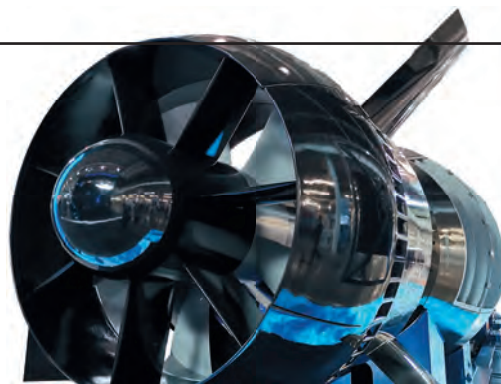
Подписной индекс на журналы «Эксперт» + «Эксперт-Урал» — 72550

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 / 3

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ / 6

ТЕМА НЕДЕЛИ

КРАУДЛЕНДИНГ: НАЙТИ БАЛАНС МЕЖДУ ИНВЕСТИТОРОМ, ЗАЕМЩИКОМ И РЕГУЛЯТОРОМ / 8

Объем рынка краудлендинга может вырасти в России на горизонте десяти лет до 1 трлн рублей. Для этого необходимо увеличить присутствие институциональных инвесторов, разработать налоговые стимулы, а также развивать механизм оценки рисков и заниматься популяризацией новых финансовых инструментов

РУССКИЙ БИЗНЕС

ГУТТАПЕРЧЕВЫЙ МИР / 12



Глобальный тренд, зафиксированный на Иннопроме-2021, — переход к гибкому производству и гибкой логистике на основе быстро меняющегося спроса

МИЛЛИАРДЫ ПОД НОГАМИ / 14

Эксперты обсудили проблему нелегального рынка табака на Урале

ГОНКА БЕСПИЛОТНЫХ СУПЕРМАРКЕТОВ / 16



Практически все внедряемые в ритейле инновации направлены на создание системы автоматизированной офлайн-торговли

ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ / РЕЙТИНГ

ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА / 19

СПОРНЫЕ ИСТИНЫ КРИЗИСА

Всплеск банкротств поддержал спрос на юридические услуги в кризис, но снижение платежеспособности компаний и граждан ограничит рост отрасли в будущем

МЕТАЛЛ / 23



В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИЕ

ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С ИТАЛИЕЙ

ПРОЕКТ «ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ»

КОРОТКО

Пять небоскребов

и три офисных здания возведет в центре Екатеринбурга «УТМК-Застройщик». Объекты станут частью квартала «Екатеринбург-Сити» на берегу городского пруда. Строительство профинансирует Сбербанк. Сооружения займут территорию в 4 гектара. Планируемый срок реализации проекта — 10 лет. Общая площадь — 347 тыс. кв. метров. 30% площадей проекта станут местом для жизни, 30% — для работы и 40% — общественными пространствами для отдыха и развлечений. В небоскребах разместятся апартаменты, гостиницы, офисы и квартиры. Нижние этажи зданий будут использованы под магазины, рестораны и фитнес-клубы. В проекте предусмотрено строительство шестизэтажного гастромолла с террасами, торгово-развлекательные резиденции, образовательные учреждения.

УТРАВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ УТМК



Высота двух небоскребов достигнет 180 метров, одного — 170 метров, еще двух — 130 метров. Офисные здания будут иметь переменную этажность — от 16 до 25 этажей

Новая линия керамогранита

запущена российско-итальянским СП «Пиастрелла» в Полевском Свердловской области. Общий бюджет проекта — более 1 млрд рублей, 430 млн рублей из этой суммы — льготный заем по флагманской программе «Проекты развития» Фонда развития промышленности (Группа ВЭБ.РФ). Производительность новой линии — 2,5 млн кв. метров плитки в год. Увеличение мощностей завода до 6,5 млн кв. метров керамогранита ежегодно позволит снизить долю импорта на рынке облицовочной плитки. По данным компании, она составляет около 30%.

«Продукция, производимая на новой линии, по качеству не отличается от аналогов итальянских и испанских производителей. Кроме того, значительно снизилась



Средства займа использованы на приобретение итальянского оборудования

ее себестоимость», — рассказал заместитель генерального директора компании «Пиастрелла» **Никола Кондини**.

Первая шпала

трамвайной линии уложена в районе Академический Екатеринбург. Протяженность ветки в восьмой административный район мегаполиса составит 8,8 километра, планируется 14 остановочных комплексов. Стоимость проекта — 3,1 млрд рублей. Его предполагается реализовать в два этапа. Первый — строительство двухполосной линии, реконструкция прилегающей к ней автодороги, а также подъездных путей и пешеходных дорожек. Второй — развитие трамвайной сети уже в самом Академическом. В рамках первого этапа трамваи будут запущены по улицам Вильгельма де Геннина и Серафимы Дерябиной до улицы Волгоградской. Открытие новой трамвайной ветки планируется к 300-летию Екатеринбурга. На втором этапе ветка будет продлена до улицы Татищева. По словам главы города **Алексея Орлова**, к осени подрядчики приступят к работе. Жители Академического, который в утренние и вечерние часы страдает от дорожных пробок, надеются, что реализация проекта повысит транспортную доступность самого молодого района в городе.

Две выставки

заработали в Екатеринбурге. Новый культурно-просветительский центр «Эрмитаж-Урал» открылся вернисажем французской живописи и скульптуры XIX века «От романтизма к импрессионизму». В экспозиции из собрания Государственного Эрмитажа работы таких великих мастеров, как Гюстав Курбе, Клод Моне, Камилль Писсарро, Огюст Ренуар, Эдгар Дега, Поль Гоген, Винсент Ван Гог, Поль Сезанн, Огюст Роден. В арт-галерее Ельцин-центра в рамках Иннопрома представлена выставка «Леонардо да Винчи. Универсальный человек». Экспозиция рассказывает о многообразии интересов да Винчи: от анатомии до механики, от гидравлики до ботаники, от физиогномики до оптики. На площадке — два произведения из коллекции Королевских музеев Турина, реконструкции двух механизмов, выполненных по проектам Леонардо из Национального музея науки и технологии в Милане, а также ани-

мированная видеoinсталляция итальянского медиахудожника **Франца Фишналлера**.

Два музыкальных фестиваля

1 июля в Екатеринбурге открылся XII Венский фестиваль музыкальных фильмов. В живом концерте в сопровождении симфонического оркестра Екатеринбургского государственного академического театра оперы и балета выступили солистка Мариинского театра **Юлия Маточкина**, артистка молодежной оперной программы Большого театра **Мария Мотольгина**, солисты «Геликон-опера» и приглашенные солисты Большого театра **Иван Гынгазов** и **Станислав Швец**. Каждый вечер до 24 июля на большом экране на площади перед УрФУ транслируются фильмы, спектакли и концерты мировой музыкальной сцены. Ежегодно фестиваль open air посещает около 50 тыс. человек.

2 июля в Екатеринбурге одновременно на семи площадках стартовала российская версия одного из самых известных и популярных ежегодных фестивалей в мире La Folle Journée. Цель уже шестых на Урале «Безумных дней» — распахнуть двери в мир классической музыки как можно большему количеству людей. Всего за три дня зрители увидели около 100 концертов длительностью от 40 до 60 минут, их участниками стали более 500 музыкантов из России, Франции, Армении, Японии.

Eurowings начала полеты из Кольцово

Лоукостер будет летать по маршруту Дюссельдорф — Екатеринбург — Дюссельдорф. Регулярные рейсы запланированы по субботам на Airbus A320. «Eurowings — самая молодая компания в Lufthansa Group, она растет и ищет новые направления. Мы всегда видели большой потенциал в Свердловской области и Екатеринбурге, верим в этот рынок и считаем, что сейчас лучшее время начинать новый проект здесь. Наша первоочередная задача — оптимизировать стыковки, чтобы предлагать удобный разлет по Европе», — заявил генеральный менеджер по продажам Lufthansa Group по России и Центральной Азии **Дирк Гроссман**.



Eurowings специализируется на прямых рейсах по Европе, имеет парк в 139 самолетов, базируется в 13 региональных европейских хабах, предлагает более 210 направлений в более чем 60 странах

ПРЕСС-СЛУЖБА КОЛЬЦОВО

Тюмень преобразуется

3

аместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ **Максим Егоров**, посетивший на прошлой неделе Тюмень с рабочим визитом, положительно оценил результаты работы по формированию комфортной городской среды в областной столице.

В ходе реализации национального проекта «Жилье и городская среда» в 2019 и 2020 годах в области введено в строй 228 объектов благоустройства. Общий объем финансирования составил 2,9 млрд рублей. Из них в рамках регионального проекта «Формирование комфортной городской среды» благоустроено 47 объектов на 1,35 млрд рублей. В 2021 году региональный проект предусматривает завершение работ еще на 30 объектах, в том числе создание пяти общественных пространств в Тюмени, а также благоустройство центрального парка в Заводоуковске — план реорганизации этого парка стал победителем Всероссийского конкурса проектов создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях. Работы на всех объектах идут по графику и должны быть завершены в ноябре. По словам главы Тюмени **Руслана Кухарука**, национальный проект «Жилье и городская среда»

позволяет не только создавать современные общественные пространства в новых микрорайонах, но и давать вторую жизнь зеленым уголкам на давно застроенных территориях.

На 2022 год запланирована реализация шести дизайн-проектов в Тюмени и Ишиме, выбранных тюменцами в ходе голосования на единой федеральной платформе Минстроя РФ по проекту «Формирование комфортной городской среды».

— Минстрой добавит на платформе голосования окно обратной связи. Жители страны смогут оценить построенные объекты, внести предложения. Кроме этого, каждый проект будет сопровождать подробная информация: кто выполняет работы, сроки окончания, — рассказал Максим Егоров.

Замминистра осмотрел объекты благоустройства в Тюмени, в том числе сквер на ул. Вьюжной в районе Тюменской слободы. Этот проект вошел в федеральный реестр лучших практик благоустройства по ито-



Сквер на ул. Вьюжной в районе Тюменской слободы составляет единый ансамбль с озелененной территорией, школой, детским садом и поликлиникой

гам 2019 года. Эффектным украшением территории стали солнечные и песочные часы. На детской площадке уложено травмобезопасное покрытие. Есть скейт-парк, спортплощадка, устроен каменистый сад — рокарий. В сквере высажено более ста деревьев и свыше тысячи кустарников. В этом году появятся прогулочный бульвар, новая скульптурная композиция, добавится освещение.

— Мы видим, как Тюмень преобразуется, — отметил Максим Егоров. — Визитной карточкой вашего города стала набережная. Сейчас продолжается строительство на левом берегу. Думаю, в Тюмени будет одна из самых лучших и красивых набережных в нашей стране.

СУМЗ вернется на рынок минеральных удобрений

На площадке Среднеуральского медеплавильного завода (СУМЗ, предприятие металлургического комплекса УГМК) будет построено производство сульфата аммония. Совместное предприятие УГМК и «Ультра группы» (входит в «Ультрамар» — крупнейший перевозчик минеральных удобрений в контейнерах) создается с долевым участием 50/50. Предполагаемый объем инвестиций — 5,7 млрд рублей. «Это совместные инвестиции», — подчеркнул глава «Ультра группы» **Андрей Бонч-Бруевич**. Проектирование и строительство планируется осуществить в течение трех лет. «Источником



Новый проект позволит создать на СУМЗ 50 рабочих мест

СУМЗ — один из крупнейших химико-металлургических комплексов Среднего Урала. Основное производство — медеплавильный цех, цех серной кислоты обогатительная фабрика. Основные виды продукции — черновая медь, серная кислота и олеум. Компания «Ультрамар» осуществляет полный комплекс услуг в сфере грузоперевозок и логистики минеральных удобрений в контейнерах из портов Санкт-Петербург и Усть-Луга по всему миру. Имеет большой опыт по производству и продаже гранулированного сульфата аммония. География продаж: США, Южная Америка, Россия, Прибалтика. Объем продаж 150 тыс. тонн, это 50,3% от экспорта сульфата аммония в России.

сырья для СП будет серная кислота, которая имеется на СУМЗе. Таким образом решается и экологическая проблема, и Свердловская область получает собственные минеральные удобрения», — рассказал генеральный директор УГМК **Андрей Козицын**. СУМЗ получит гарантированный сбыт кислоты в объеме 380 тыс. тонн ежегодно. Сейчас ее покупателями являются основные производители удобрений в России, такие как «ФосАгро» и «ЕвроХим».

Мощность производства — 500 тыс. тонн кристаллического сульфата аммония с фракцией от 1 — 4 мм. «Эта продукция пользуется спросом на рынке удобрений. Крупно-

кристаллический сульфат аммония относят к продуктам премиум-класса. Он очень популярен в Европе, где использование ингибиторов особо распространено. Превосходство обусловлено большим размером гранулы/кристалла, что делает продукт пригодным для механического распределения, и он лучше подходит для смешивания с меньшей сегрегацией. Крупные кристаллы имеют повышенную прочность на раздавливание, что позволяет им сохранить размеры и форму при многочисленной перевалке во время доставки конечному потребителю и выдерживать внесение в почву с помощью вращающихся/дисковых разбрасывателей удобрений», — сообщили в пресс-службе УГМК.

Ранее в УГМК говорили, что срок окупаемости проекта составит пять лет с учетом времени строительства. Его реализация позволит СУМЗ вернуться на рынок минеральных удобрений. На предприятии существовал цех по выпуску двойного суперфосфата, который был закрыт в 2009 году из-за того, что производство перестало быть рентабельным. Российский рынок удобрений стабильно растет на протяжении последних лет, так за последние двадцать лет доля посевных площадей, на которых используются минеральные удобрения, увеличилась с 27 до 61%. На внутренний рынок сульфат аммония поставляют «Куйбышевазот» (62%), «Щекиноазот» (29%) и кемеровский «Азот» (9%).

Новокольцовский. Самодостаточный

Министр строительства и ЖКХ РФ **Ирек Файзуллин** принял участие в закладке района Новокольцовский в Екатеринбурге. Новый многопрофильный район на юго-востоке города будет состоять из нескольких зон: жилой, производственной, общественно-деловой. Площадь жилой застройки превысит 80 га. Первые два комплекса площадью 32 тыс. кв. метров будут сданы в 2023 году. Всего в микрорайоне возведут 600 тыс. кв. метров жилья. Восточный сегмент — это производственный кластер, который разместится на 120 га. Южная и центральная части — общественно-деловая территория, где пилотным резидентом является Екатеринбург-Экспо, включающий конгресс-центр.

— Масштаб этого проекта грандиозный. Здесь очень красивое место, активно развивается территория, построен один из лучших в стране центров Экспо. А теперь реализуется следующий этап — подготовка к Всемирным студенческим играм, которые пройдут в Екатеринбурге в 2023 году. Возводится деревня Универсиады. Комплексное развитие территории, конечно, требует строительства жилья. Особенно в свете того, что перед нами стоит серьезная задача — в этом году построить 85 млн кв.

метров в стране, — заявил Ирек Файзуллин.

Помимо жилья в районе будут построены две школы на 2200 мест и четыре детских сада на 900 мест. Медицинский центр, который строится в Деревне Универсиады, будет перепрофилирован в районную поликлинику, которая сможет обслуживать до 400 человек в смену.

По словам полпреда президента РФ в УФО **Владимира Якушева**, решается несколько задач: «Во-первых, это комплексная застройка, во-вторых, создается инфраструктура для важного международного мероприятия, в-третьих, решен вопрос о наследии Универсиады. Есть четкая концепция, согласно которой территория будет использоваться Уральским федеральным университетом. Проект во всех отношениях важный, его значение трудно переоценить».

— Компания «Синара-Девелопмент» много лет занимается комплексным освоением района Новокольцовский, начиная с идеи, проекта, заканчивая строительством комплекса помещений для Иннопрома и конгресс-центра. Сейчас наша задача — вовремя построить объекты Универсиады. «Синара-Девелопмент» по распоряжению правительства РФ назначена генподрядчиком для этого проекта, у которого есть поддержка



ПРЕСС-ЦЕНТР ГРУППЫ СИНАРА

Активная застройка Новокольцовского развернется осенью 2021 года, в целом проект строительства рассчитан до 2030 года. В основе концепции — сокращение маятниковой миграции

на федеральном и региональном уровнях. У этого района хорошее будущее, — убежден президент группы «Синара» **Дмитрий Пумпянский**.

— В скором времени в Екатеринбурге стартует развитие еще нескольких подобных территорий в рамках реализации национального проекта «Жилье и городская среда», — сообщил свердловский губернатор **Евгений Куйвашев**. — Правительство России и федеральное министерство строительства и ЖКХ уже выпустили новый инструмент поддержки — инфраструктурное меню, которое позволит сделать большой шаг в комплексном освоении территорий. В ближайшую пятилетку мы увидим отдачу от этих проектов.

**22 сентября
2021 года**

**ЭКСПЕРТ
УРАЛ**

**ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР**

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

СИНАРА 20 ЛЕТ

Конференция «Благодетельность на Урале»

Пленарная сессия

«Новые форматы развития благотворительности: диджитализация сектора»

Круглый стол

«Принципы ответственного инвестирования: реализация ESG-проектов в России»

Мастер-класс

«Сторителлинг для выживания: общение с аудиторией в кризис»

Приглашаем принять участие в конференции.

Участие бесплатное!

Регистрация обязательна!

Регистрация, программа, спикеры — на сайте www.acexpert.ru в разделе «Деловые мероприятия»

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

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



ГОЛОСОВОГО РОБОТА ТЕПЕРЬ МОЖНО ПЕРЕБИВАТЬ

Чтобы оптимизировать работу медицинских учреждений, группа ЦРТ (входит в экосистему Сбера, глобальный разработчик продуктов и решений на основе разнородного искусственного интеллекта, машинного обучения и компьютерного зрения) создала голосового робота, способного напоминать о записи на прием к врачу и рассказывать о правильной подготовке к процедурам. Тем самым экономится время несостоявшихся приемов для других пациентов и увеличивается пропускная способность лечебных учреждений, что сегодня особо актуально. Во время звонка с напоминанием о записи (за сутки до приема) робот может проконсультировать по подготовке к процедуре или перенести прием на другую дату, предложит пройти опрос по жалобам на самочувствие.

Впервые сервис был представлен на стенде Сбера на конференции «Цифровая ин-

дустрия промышленной России — 2021» в июне. Как сообщили в компании-разработчике, технологии и продукты, которые использовались при создании голосового робота, созданы в R&D-департаменте группы ЦРТ: это продукты с применением NLU (естественное распознавание речи), собственные движки по распознаванию и синтезу речи.

— Синтез речи позволил роботу «заговорить». С нуля создан голос робота на основе синтеза, что позволило добиться уникально плавной речи виртуального ассистента, с правильными интонациями и смысловыми ударениями. Тембр и манеру речи постарались сделать максимально естественными, плавными, приблизив к при-



Группа ЦРТ фокусируется на создании AI-решений для сегментов B2B и B2G: реализовано более 5 тыс. AI-проектов по всему миру

вычной человеческой речи, — пояснил генеральный директор группы компаний ЦРТ **Дмитрий Дырмовский**. — Для понимания смысла, сказанного пациентом, используется технология распознавания речи. Особенность используемой техноло-

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА НЕ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ «ЦИФРОВЫМИ ДЖУНГЛЯМИ»

В современных условиях необходимость традиционного образования все больше ставится под сомнение. Под воздействием онлайн-технологий образовательная среда стремительно трансформируется. Мгновенный доступ к информации дает возможность получить знания из любой точки мира. Среди студентов и преподавателей растет число сторонников идеи того, что учиться можно и находясь в «цифровых джунглях», получая умения и навыки на собственном опыте. Эта тема стала предметом обсуждения на публичной дискуссии, состоявшейся в июне в Уральском гуманитарном институте УрФУ. Участниками мероприятия стали представи-

тели Уральского федерального университета и компаний-партнеров вуза, администрации Екатеринбурга, а также учащиеся екатеринбургских лицеев и гимназий.

По мнению заместителя главы Екатеринбурга **Екатерины Сибирцевой**, несмотря на доступность информации, необходимостью остается грамотно выстроенная образовательная траектория — не все готовы формировать ее самостоятельно. Вице-мэра поддержала и руководитель управления по работе с персоналом «СКБ-Контур» **Светлана Скольцова**, которая отметила, что обширная база знаний — не гарантия успеха, ведь главное — это наличие правильной мотива-

ции и любознательности, а также понимание того, для чего требуются те или иные знания.

Один из самых популярных вопросов от школьников звучал так: можно ли получить образование, не посещая учебное заведение? По мнению спикеров, несмотря на развитые технологии, позволяющие, по сути, получить любое образование, даже за пределами страны, пока еще не удается в полной мере субъективизировать онлайн-образование и создать полноценную, «живую» среду для генерации идей. Первый проректор УрФУ **Дмитрий Бугров** отметил, что для него очень важно видеть глаза студентов и понимать степень их вовлеченности — через монитор это не всегда доступно. Онлайн-среда не дает такой пластичности и уров-

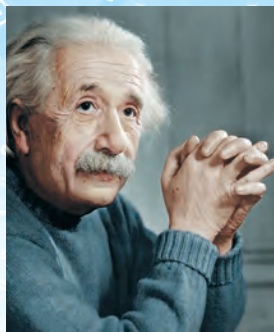
Проблемы онлайн-обучения

В прошлом году НИУ ВШЭ совместно с Томским государственным университетом провели исследование о том, как пандемия и онлайн-обучение изменили жизнь студентов. Исследование проходило в два этапа: с 24 марта по 1 апреля и с 24 мая по 1 июня. Всего в опросе приняли участие более 35 тыс. студентов из более чем 400 вузов России. Выяснилось, что наиболее часто студенты при переходе на дистанционный формат обучения испытывали проблемы из-за недостатка общения с то-

варищами, отмечали проблемы с техникой, а также сложность обучения в домашней обстановке. Больше половины опрошенных студентов (65%) отметили, что обучение в дистанционном формате менее эффективно, чем обычное (этот и следующие тезисы предлагались в анкете во второй волне опроса). Еще 58% респондентов заметили за собой, что часто откладывают выполнение заданий на потом, а треть (34%) испытывали проблемы со сном. В то же время больше трети (43%) стали меньше уставать от учебы после перехода в онлайн.

В исследовании отмечается, что студенты боятся экзаменов онлайн. Почти половина (48%) считают, что их оценки во время сдачи сессии онлайн не изменятся по сравнению с очным режимом. Больше трети (38%) думают, что оценки точно или скорее будут ниже при дистанционной сдаче экзаменов и лишь 14% уверены, что результаты будут выше.

И все же за прошедший год вузы и студенты смогли адаптироваться к формам онлайн-обучения. Теперь актуальна другая проблема: как при этом не утратить формы традиционного образования.



«Только дурак нуждается в порядке — гений господствует над хаосом»

Альберт Эйнштейн (1879 — 1955 гг.),
немецкий и американский физик-теоретик,
один из основателей современной
теоретической физики

гии — возможность распознавания спонтанной, не всегда внятной речи, даже если пациент звонит из шумной обстановки, перекрывает работу.

Логику и сценарий работы робота на основе искусственного интеллекта разработала компания «Доктор рядом». Сейчас роботизированный помощник работает в тестовом режиме в пяти лечебно-профилактических учреждениях Москвы.

Конвейер в действии

Группа ЦРТ развернула в SberCloud облачную платформу для функционирования стандартных телефонных роботов. В портфеле стандартных телефонных роботов не только медицинские кейсы, но и кейсы для энергетики и государственных органов. Благодаря этому скорость внедрений значительно возросла: чтобы запустить несколько кейсов, требуется не более месяца. Омниканальная платформа группы ЦРТ позволяет создавать роботов как на русском, так и на английском и испанском языках.

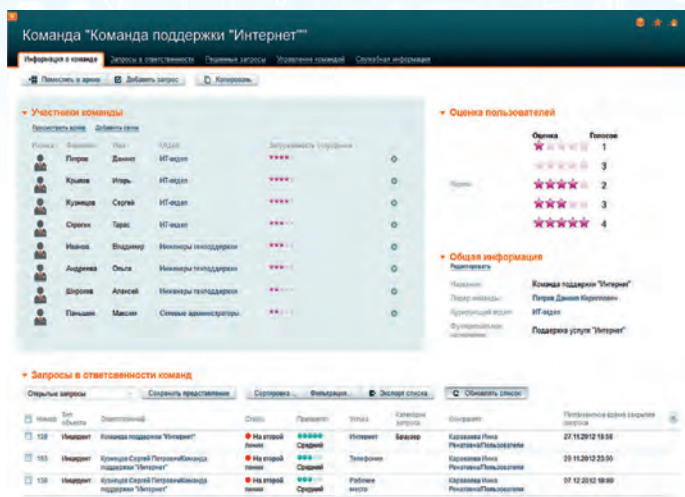
АВТОМАТИЗАЦИЯ СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА СДЕЛАЛА ЕГО ПРОЗРАЧНЫМ

Компания NAUMEN (екатеринбургский разработчик программного обеспечения) объявила о завершении проекта по автоматизации поддержки клиентов сервисной службы российского представительства компании Dräger (Германия). Dräger специализируется на производстве медицинского оборудования, а также техники для охраны труда и промышленной безопасности. Перед этой компанией стояла задача автоматизировать поддержку клиентов в России на всех этапах: от установки оборудования до гарантийного и пост-гарантийного обслуживания. В качестве технологической платформы для этой задачи сервисный центр Dräger в России выбрал решение Naumen Service Desk.

Как сообщили в NAUMEN, результатом сотрудничества стало создание единой площадки для приема и обработки заявок клиентов. Благодаря мобильному приложению Naumen Service Desk, сервисные инженеры Dräger могут оперативно просматривать обращения и вносить информацию о ходе работ, находясь в любой точке страны. В свою очередь руководство сервисного центра Dräger получает автоматически сформированные отчеты о загрузке и трудозатратах специалистов.

Внедренное решение анализирует оборот запасных частей и облегчает работу со складскими запасами, помогая оптимизировать расходы и спланировать заказ дополнительного оборудования. Для получения информации о клиентах и поставленном оборудовании платформа Naumen Service Desk интегрирована с ERP-системой Microsoft Navision.

— Поставляемое нами оборудование служит для защиты и спасения жизней. Что-

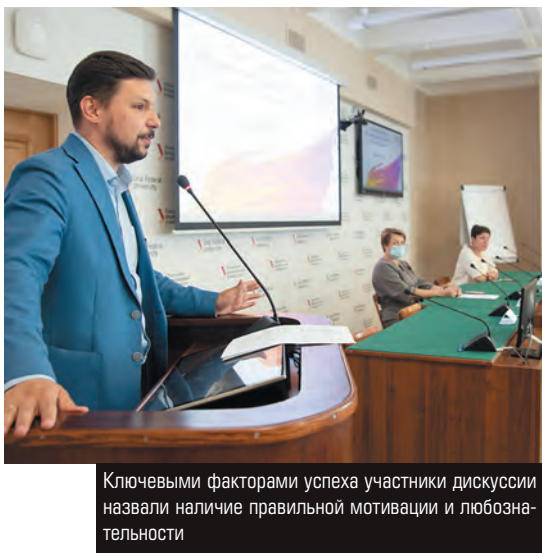


Автоматизированные инструменты распределения заявок в Naumen Service Desk упрощают работу руководителя службы поддержки или лидера команды, исключая человеческий фактор

бы обеспечить прозрачность процессов и снизить влияние человеческого фактора, нам было важно автоматизировать работу сервисного центра, — прокомментировал директор сервисного центра Dräger в России **Андрей Бредихин**. — Внедрение платформы Naumen Service Desk стало большим шагом в этом направлении. Нововведение позволило закрыть актуальные потребности компании, обеспечило оперативное решение комплекса задач по оказанию качественного сервиса.

Платформа для тысячи проектов

Программный продукт Naumen Service Desk предназначен для автоматизации процессов управления ИТ и сервисным обслуживанием на предприятиях. Это ведущее российское решение на рынке автоматизации ITSM: на базе продукта реализовано свыше 1000 проектов. В числе ключевых преимуществ решения — функциональная сервисная платформа корпоративного уровня (позволяет легко интегрироваться со всеми современными системами и сервисами), легкая и быстрая адаптация своими силами без кодирования (возможность автоматизации ИТ- и бизнес-процессов любых подразделений простыми кликами мыши), создание персонализированного и максимально удобного рабочего места для каждого пользователя.



Ключевыми факторами успеха участники дискуссии назвали наличие правильной мотивации и любознательности

на коммуникации, как живое общение.

Однако цифровые технологии оказывают и положительное влияние на образование: появляется выбор среди преподавателей, можно адаптировать обучение под собственные интересы и потребности. Изменения в образовательной среде, в том числе вузовской, неизбежны, и в этом можно найти и отрицательные, и положительные моменты.

Артем Коваленко

Краудлендинг: найти баланс между инвестором, заемщиком и регулятором

Объем рынка краудлендинга может вырасти в России на горизонте десяти лет до 1 трлн рублей. Для этого необходимо увеличить присутствие институциональных инвесторов, разработать налоговые стимулы, а также развивать механизм оценки рисков и заниматься популяризацией новых финансовых инструментов



1

июля — историческая веха для российского краудлендинга, считают участники этого рынка. С 1 июля 2020 года оказывать услуги по содействию привлечения финан-

сирования для МСБ могут только организации, включенные в реестр Банка России. Таково требование 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ». Закон вступил в силу в январе прошлого года (срок переносился на год). Он установил для организаторов заимствований единые принципы работы и поставил их под контроль ЦБ. «Сейчас в реестре 40 компаний, три из них зарегистрированы на территории Уральского федерального округа», — рассказал начальник отдела Уральского главного управления Банка России **Сергей Шапель**. По его словам, компании, которые не включены в реестр, должны приостановить деятельность и подготовить пакет необходимых документов для рассмотрения регулятором.

Напомним, краудлендинг — составная часть краудфинансирования, коллективного инвестирования в коммерческие и некоммерческие проекты. В отличие от краудфандинга (у инвесторов нет цели

извлечения дохода) и краудинвестинга (по сути, венчурного инвестирования — деньги используются для приобретения долей в стартапах), краудлендинг похож на классическое кредитование. Правда, в качестве кредиторов выступают не банки, а физические или юридические лица, которые дают займы другим людям или бизнесу на определенное время под проценты. Посредниками между кредиторами и заемщиками выступают краудлендинговые площадки — инвестиционные платформы, которые оценивают кредитоспособность заемщиков и обеспечивают возврат денег инвесторам. Если заемщик успешно прошел проверку, его заявка размещается на онлайн-платформе. Инвесторы ее рассматривают и решают, какую сумму, под какой процент они могут предоставить. Используется специальный номинальный счет в банке, защищающий право инвестора на средства на этом счете. Краудлендинг бывает нескольких видов: p2p (между физлицами), p2b (займы компаниям от физических лиц) и b2b (займы между компаниями). В качестве заемщиков на краудлендинговых платформах чаще всего выступают представители малого бизнеса, которые по разным при-

чинам не могут получить кредит в банках.

Рынок еще только формируется. По итогам 2020 года он составил около 7 млрд рублей. В 2021 году эта цифра вырастет до 10 — 12 млрд рублей, прогнозируют в Ассоциации операторов инвестиционных платформ. Сравните: объем кредитования российского МСБ оценивается примерно в 8 трлн рублей.

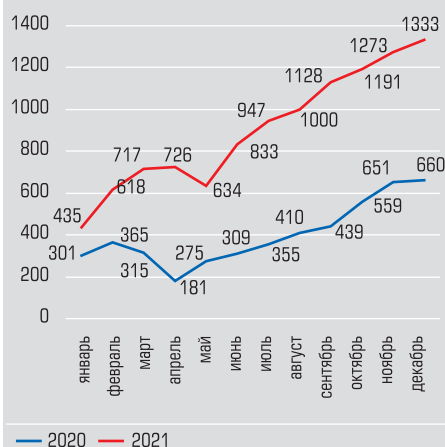
— Потенциал у механизмов альтернативного финансирования очень серьезный, — оценивает возможности краудфинансирования министр инвестиций и развития Свердловской области **Виктория Казакова**. — Самой главной задачей этого сектора становится формирование доверительной среды, рост прозрачности, снижение рисков для инвесторов, что позволит повысить привлекательность финансового инструмента для более широкого круга как инвесторов, так и заемщиков.

Первая краудлендинговая платформа Zopa

появилась в 2005 году в Великобритании. Это p2p-площадка — люди дают займы друг другу. В 2006 году аналогичные площадки запустились в США: это были Prosper и Lending Club. Сейчас Lending Club — крупнейшая краудлендинговая платформа в мире.

Участники рынка инвестиционных платформ прогнозируют динамичный рост

Общая сумма выданных займов, млн рублей



Источник: Money Friends

Перспективы краудлендинга и барьеры, которые препятствуют его развитию, обсудили участники круглого стола «Инвестиционные платформы в России: новый финансовый инструмент. Состояние рынка, тенденции, прогнозы»*, который состоялся в Екатеринбурге 24 июня.

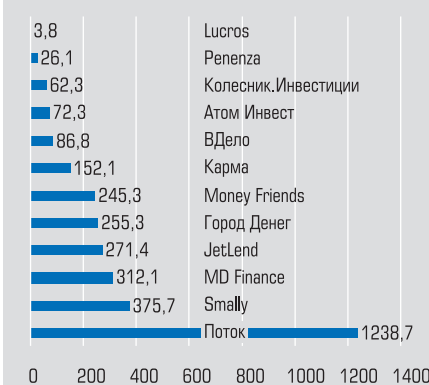
Заинтересованы в институциональных инвесторах ...

Платформы онлайн-кредитования, через которые МСБ привлекает займы, в том числе от населения, а физические и юридические лица могут инвестировать свободные деньги, работают в России уже несколько лет. Крупнейшие — «Поток» (доля на рынке около 50%, один из совладельцев — Альфа-банк), Smally, MD Finance, JetLend, «Город денег», Money Friends, ВДело. Количество платформ растет, как и их специализация. Площадки создаются внутри разнообразных экосистем — например, Озон.инвест, Сберкредо. Собственную платформу запускает екатеринбургский банк «Точка» (он первым предложил рынку механизм номинального счета, сейчас его инфраструктурой пользуется две трети российских инвестплатформ). По сути, «Точка» решает задачу сохранения клиентов, которые не могут получить стандартные банковские продукты из-за несоответствия определенным критериям.

Тема создания собственной платформы породила бурю эмоций на рынке. Партнеры, которых мы «процессируем», переживали, что на базе компетенций, которыми они с нами поделились, мы создаем конкурентную площадку. Но, во-первых, это мы должны бояться действующих платформ, ибо у них опыта намного больше, чем у нас. Во-вторых, у «Точки» собственная клиент-

Рынок краудлендинга, январь — май 2021 год

Профинансировано на сумму, млн рублей



Источник: Money Friends. В инфографике использованы данные из открытых источников (опубликованная статистика платформ, данные из карточек инвестиционных предложений, размещенных в январе — мае 2021), а также на основе информации, предоставленной инвестиционными платформами

ская база, огромный портфель действующего бизнеса. С платформами, которые мы обслуживаем, у нас есть договоренность, что мы их инвесторов и заемщиков никоим образом касаться не будем. Наша задача — оставить клиента «Точки» в экосистеме банка, — комментирует бизнес-девелопер «Точки» **Артем Середа**.

Для развития формирующегося рынка приход мощных проактивных игроков — это хорошо, оценивает тренды управляющий партнер Global Factoring Network **Алексей Примаченко**:

— Потенциал у рынка огромный. И если сейчас ежемесячный объем выданных займов достигает 800 млн рублей, то на горизонте десяти лет сумма может вырасти до 30 миллиардов. Для сорока, даже для ста платформ этого будет вполне достаточно. А для инвесторов — это хороший выбор и основательное доверие и уважение к новому перспективному инструменту для включения его в свой портфель.

— Рынок краудлендинга формированием и развитием обязан как минимум трем факторам. Первый — ускоренное развитие цифровых технологий в условиях пандемии. Инвестиционные платформы могут оказывать услуги неограниченному кругу лиц на территории РФ независимо от того, где находятся инвесторы и заемщики. Второй — потребность заемщиков, субъектов МСБ в альтернативном финансировании. И третий — интерес инвесторов к повышенным ставкам доходности по сравнению с традиционными продуктами, — объясняет управляющий партнер, PR и GR директор Money Friends **Юрий Колесников**.

По его прогнозам, рынок будет динамично расти, к концу 2021 года ежемесячная сумма выданных займов достигнет 1,4 млрд рублей. Для сравнения, 2020

Первая платформа

Деятельность инвестиционных платформ в перспективе может стать удачным дополнением к классическим банковским инструментам инвестирования и финансирования, считает министр инвестиций и развития Свердловской области **Виктория Казакова**



— В мире растет популярность инвестиционных платформ — альтернативного источника денежных ресурсов для малого и среднего бизнеса. В Свердловской области в прошлом году была создана краудинвестинговая платформа «ВДело». Это первая инвестиционная платформа, созданная региональным институтом развития. Она выполняет роль посредника между инвесторами и заемщиками, позволяет им оперативно найти друг друга и оформить отношения в правовом поле, при этом — онлайн. В октябре 2020 года платформа была внесена в реестр операторов инвестиционных платформ Банка России, а в конце прошлого — начале текущего года на платформе состоялись первые сделки.

Рынок кредитов малому и среднему бизнесу в Свердловской области в среднем составляет около 1,5 млрд рублей в месяц, спрос на заимствования очень высок. Платформа «ВДело» важна тем, что это новый инструмент, который позволит дополнить традиционные государственные финансовые ресурсы поддержки предпринимательства в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» еще и частными инвестициями.

год закончился с показателем в 600 млн рублей. В целом по итогам 2021 года объем рынка, по мнению эксперта, составит около 11 млрд рублей.

— Согласно отчетности, которую предоставили Банку России участники рынка, на 31 марта 2021 года число инвесторов, зарегистрированных на инвестиционных платформах, превысило 17 тысяч. Более 95% — физические лица. Не все эти инвесторы являются активными. Они регистрируются, смотрят, какие продукты предлагаются, и уже после этого принимают решения. Суммарный объем инвестиций на платформах за четвертый квартал 2020 года и первый квартал 2021 года составил более 5,8 млрд рублей, — констатировал Сергей Шапель. — Многие операторы инвестиционных платформ взаимодействуют с институциональными инвесторами — кредитными и микрофинансовыми организациями. Такое сотрудничество объяснимо: рынок

* Организаторы — АЦ «Эксперт», журнал «Эксперт-Урал», при поддержке Ассоциации операторов инвестиционных платформ.



Кирилл Косминский: «Рынок получит новый импульс для развития, когда для инвесторов будут разработаны какие-либо стимулы, например, налоговые — по использованию инструмента краудфандинга»

находится на стадии становления, и ему необходимо дополнительное фондирование.

Сергей Шапель выделил две основные бизнес-модели. Первая — предоставление займов. Вторая — размещение ценных бумаг. Объем выпуска акций на инвестиционных платформах превысил 1,9 млрд рублей. Это треть от общего объема инвестиций за рассматриваемый период.

— Важным показателем состояния рынка является средний размер инвестиционного предложения, профинансированного на платформе. Это 1,3 млн рублей на одного заемщика. По сравнению с другими сегментами финансового рынка, цифра пока выглядит достаточно скромно. Еще один показатель — уровень просрочки. На данном этапе субъекты МСБ демонстрируют хорошую финансовую дисциплину, уровень просрочки на инвестиционных платформах колеблется в среднем от 1 до 3,5%, — анализирует Юрий Колесников.

... грамотном скоринге ...

— Количество платформ будет увеличиваться, как и объемы финансирования, год назад в реестре было только две площадки, а сейчас сорок, — подтверждает исполнительный директор АОИП Кирилл Косминский. — За счет чего появляются новые платформы? Барьеры входа невысокие. Размер собственных средств оператора должен превышать 5 млн рублей. Это обязательное условие для включения в реестр ЦБ. Гораздо дороже стоит сама разработка ИТ-площадки. Ведь это в первую очередь технологичный бизнес, онлайн-площадка. ЦБ в перспективе будут рассматривать этот бизнес как ИТ-компания с соответствующими требованиями к ИТ-инфраструктуре, ее устойчивости. Еще один важный критерий — наличие компетенций по оценке проектов. Инвестплатформы не принимают на себя кредитный риск, но принимают риск репутационный. Поэтому каждая из платформ заинтересована в грамотном

скоринге, управлении рисками, корректном взаимоотношении с заемщиками и инвесторами.

— Найти платежеспособного и перспективного с точки зрения бизнеса заемщика — очень непростая задача, — дополняет Юрий Колесников. — По статистике, 70% заемщиков, обращающихся на инвестиционные платформы, отсекаются из-за несоответствия самым минимальным требованиям. Дальнейший отсев происходит на этапе оценки финансовых показателей или андеррайтинга, это еще в среднем 18%. 7% заемщиков не проходят проверку службой безопасности. 2 — 3% отсеиваются по итогам интервью или выездной проверки заемщика. Таким образом, до кредитного комитета, который одобряет размещение инвестиционного предложения заемщика на платформе, доходит не более 2 — 3% от общего количества обратившихся.

— Мы работаем с очень рискованным сектором. Основной заемщик — микробизнес — практически не обладает никаким запасом прочности. А с учетом нестабильной экономической ситуации риски возрастают. Поэтому при развитии этого финансового инструмента нужно быть внимательным, достаточно скептическим и очень высокотехнологичным. И тогда все получится, — убежден управляющий партнер компании «СмартИнвест» (платформа Smally) Антон Сорокин. — Если краудлендинговые платформы хотят занять большую долю на рынке финансирования, а сейчас она крайне мала, они должны быть максимально высокотехнологичными. Это финтех в полном понимании этого слова, что накладывает отпечаток на траты, которые приходится делать, на технологии, которые приходится развивать.

По мнению игроков рынка, некой гарантией стабильности для инвестплатформ является наличие в их базе крупных институциональных инвесторов. «Сложно войти на этот рынок без своего портфеля, без капитала, рассчитывая лишь на коллективные инвестиции, — считает основатель инвестиционной платформы Credit.Club Александр Фарленков. — Все сорок платформ, включенные в реестр ЦБ, так или иначе связаны с крупными финансовыми институтами. Если смотреть на опыт европейских компаний, на рынке остались только те платформы, которые имеют крупных игроков. На российском рынке сформировалось несколько бизнес-моделей. Например, на платформе Credit.Club сначала в бизнес-проекты инвестирует портфельная финансовая организация, а затем делает уступку права требования другим участникам. Почему так? Потому что мы хотим показать инвестору, что у нас есть экспертиза и наши сделки безопасны. Кроме того, у платформ с коммерческим капиталом фондирование выше, чем у банков

и компаний с госучастием. В то же время операционные издержки у платформ меньше, чем у других финансовых институтов. Отсюда появляется хороший буст для развития бизнеса».

— Уникальный опыт, достойный подражания представляет собой платформа «ВДело», поскольку в одном инструменте объединяются возможности института государственной поддержки предпринимательства и функциональных возможностей инвестиционной платформы, — говорит Юрий Колесников.

... доверии, качественном регулировании ...

— Платформа запускалась Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства (СОФПП) в рамках инфраструктуры поддержки. Мы сами инвестируем в проекты МСБ и показываем, что это безопасно и эффективно, — рассказывает сооснователь платформы «ВДело» Сергей Федорев. — Де-юре мы не являемся кредитной финансовой организацией. По структуре затрат мы типичная айтишная компания, потому что порядка 90% расходов — это разработка ПО. И если у банка основной ресурс — это финансы, то у нас — доверие, которое мы продаем. Во-первых, мы рассчитываем рейтинг проектов. Оцениваем их, смотрим на выписку по расчетному счету, свободный остаток, ритмичность поступления платежей, проверяем кредитную историю заемщика. Во-вторых, у нас партнерское соглашение со Сбером, у которого мы запрашиваем рейтинг самих заемщиков. Он рассчитан на основании анализа их платежеспособности. Мы публикуем проекты. Если заемщик не исполняет обязательства, мы в интересах инвесторов начинаем работу с просроченной задолженностью.

С начала работы платформы портфель инвестиций «ВДело» составил около 300 млн рублей. Около 75% этих средств поступили от институциональных инвесторов, СОФПП, муниципальных фондов, 25% — от частных инвесторов. Период инвестирования составляет от 20 дней до 12 месяцев. Размер инвестиций — от 5 тыс. рублей до 1 млрд рублей. Деньги перечисляются на номинальный счет платформы и переводятся заемщику только в случае, если проект наберет нужный размер финансирования. Если запрашиваемый объем денег не набран, инвестор может направить финансы в другой проект. «Нас часто спрашивают, наверное, к вам приходят те, кому не дают кредиты в банках? Это не совсем так. К нам обращаются, когда быстро нужны деньги. В частности, один из первых заемщиков — Невьянский машиностроительный завод — пришел к нам потому, что ему проще было за день-два привлечь средства для нового производства, чем две-три

недели согласовывать предоставление кредита в банках. Активные заемщики — строительные и торговые предприятия», — говорит Сергей Федореев.

— Мы занимаемся лесозаготовкой, деревообработкой, и в зимний период традиционно кредитуемся на пополнение инвестиционных средств, потому что лесозаготовка — это зимняя работа. Зимой лес заготавливаем, летом перерабатываем. Поэтому зимой всегда есть потребность в пополнении оборотных средств. С помощью «ВДело» мы уже получили три займа, два из них вернули. Разместили на платформе четвертый проект, ждем инвестиций, — делится опытом заемщика генеральный директор «Русской лесной компании» **Дмитрий Конодо**. — Мы давно работаем с СОФПП, фонд всем хорош, но для заемщиков существует лимит в 5 млн рублей. По этой причине мы рассматриваем альтернативные инструменты. Что для нас важно? Конечно, скорость. Мы загрузили на платформу необходимые документы и буквально за один-два дня привлекли финансирование. Еще один плюс — низкая ставка — 11%. Для сравнения: Сбер предоставил нам беззалоговый кредит под 16%. Было бы еще лучше, если бы можно было увеличить период предоставления инвестиций — до трех лет. Но я понимаю, что для работы этого инструмента нужен баланс между заемщиком и инвестором.

— Почему я стал инвестировать в проекты, которые размещены на платформе «ВДело»? Потому что я долго работаю с СОФПП и доверяю фонду. Из-за пандемии сократились заказы и остались свободные средства, которые мы накапливали на новую партию сырья. Деньги должны работать, поэтому мы решились на этот шаг, — рассказал свою историю инвестор **Алексей Попов**. — Развитие краудинвестинга в России тормозят несколько барьеров. Первый — судебная система, как правило, защищаются интересы должника, а не инвестора. Второй — исполнительное взыскание просроченных кредитов. Часто деньги не взыскиваются. Третье — отсутствие информации об инвестиционных платформах и, как следствие, недоверие к ним.

— Недостаточная популяризация этого инструмента и страхи предпринимателей мешают развитию краудфинансирования, — соглашается генеральный директор компании «Пирс. Оператор прямых инвестиций» **Артем Мордвинкин**. — Изменить ситуацию помогут подобные дискуссионные площадки с участием ключевых игроков и регулятора. Объем рынка будет расти пропорционально снижению опасений его потенциальных участников.

— Действия регулятора, который заинтересован в чистоте рынка, создании реестра, установлении единых правил для

платформ, позволят рынку повысить уровень доверия и продолжить эволюционировать, — считает генеральный директор и учредитель платформы Fair finance **Инна Касьянова**.

— Основные регуляторные требования, которые предъявляются к операторам инвестиционных платформ, — размер собственных средств, установленный на уровне 5 млн рублей, требование к квалификации и деловой репутации. Также к организациям необходимо предоставлять отчетность в Банк России. Кроме того, согласно 259-ФЗ операторам инвестиционных платформ нужно разработать внутренние документы. К ним относятся правила инвестирования, в соответствии с которыми будет осуществляться инвестиционная деятельность, а также документы по урегулированию конфликтов интересов. Предъявляются требования по ведению реестра заключенных договоров, обеспечению его сохранности и достоверности данных, которые в нем содержатся. Отдельным блоком в законе выделено требование по раскрытию информации, — разъяснил политику регулятора Сергей Шапель.

Компаниям закон разрешает привлекать совокупно на всех площадках не более 1 млрд рублей в год. Вложения неквалифицированных инвесторов ограничены суммой в 600 тыс. рублей в год также на всех платформах. Планка установлена для того, чтобы люди понимали риски и принимали осознанное решение.

... и налоговых стимулах

Как рынок будет развиваться?

— Все платформы сейчас находятся в поисках бизнес-модели. Модель заимствования в том виде, в котором она сейчас реализована, — верхушка айсберга. 259-ФЗ предусматривает разные варианты инвестирования. Это и инвестирование с помощью эмиссионных ценных бумаг, и цифровых финансовых активов. Все мы ищем, какие бизнес-модели могут быть встроены в рамках инвестиционной платформы. Готовы дорабатывать платформу за свой счет. То есть давать платформу в обмен на бизнес-модель, которая нам будет интересна, в которую мы поверим, — анализирует Сергей Федореев.

По словам Кирилла Косминского, перспективным направлением является использование токенов (утилитарных цифровых прав), которые позволяют предпринимателю организовать предзаказ товаров или услуг и таким образом получить оборотное и инвестиционное финансирование под будущий спрос.

Эксперт убежден, что рынок получит новый импульс для развития, когда для инвесторов будут разработаны какие-либо стимулы, например, налоговые — по использованию инструмента краудфандинга.

Экспертиза для инвесторов

Краудлендинговая платформа

— удобный и прозрачный

инструмент вложения свободных денежных средств, убежден руководитель Свердловского фонда содействия инвестициям **Илья Сулла**



— «ВДело» стало первой в РФ государственной цифровой площадкой для тех, кто хочет инвестировать, и для тех, кому нужны инвестиции. Для нас платформа — это рыночный посредник между предпринимателями, которым нужны деньги для финансирования того или иного проекта, и сообществом инвесторов, намеренных вложить деньги на более интересных условиях, чем сейчас предлагает, например, банковская система. Найти качественные проекты не так просто. Но все-таки их количество многократно превышает число инвесторов. Поэтому наша основная задача — обеспечить информацией потенциальных инвесторов, чтобы не боялись вкладываться в проекты. Мы используем опыт СОФПП по экспертизе проектов. Во-первых, за 20 лет существования фонда мы хорошо изучили предпринимателей региона. Накоплена большая база данных. Во-вторых, за счет цифровизации мы создали свою систему анализа больших данных, и это позволяет получать собственный достоверный рейтинг. Привлекать средства могут индивидуальные предприниматели и юрлица, зарегистрированные и ведущие деятельность в Свердловской области. Сейчас мы сами вкладываемся только в проекты на Среднем Урале: едем на производство, анализируем, насколько заявленные показатели соответствуют реалиям. Опыт по развитию платформ могут использовать институты поддержки предпринимательства других субъектов РФ. Суммарная капитализация всех этих организаций составляет несколько десятков миллиардов рублей. Это существенно расширит рынок.

В основу может лечь принцип, работающий для владельцев ИИС, которые помимо дохода получают право на один из двух видов инвестиционных вычетов. Нужна дискуссия среди всех участников рынка по формированию налоговых стимулов, тогда миллионы инвесторов, которые инвестируют в акции, могли бы прийти на платформы и сформировать портфели.

— Уверен, что к 2025 году благодаря конструктивному диалогу с регулятором, обмену опытом между игроками рынка и популяризации краудлендинга, мы будем относиться к нему как к привычному инвестиционному инструменту, — итожит Юрий Колесников.



Павел Кобер

Гуттаперчевый мир

Глобальный тренд, зафиксированный на Иннопроме-2021, — переход к гибкому производству и гибкой логистике на основе быстро меняющегося спроса

Пандемия отразилась на темпах роста промышленности и объемах производства, разрушив сложившиеся цепочки поставок промышленной продукции и сломав привычную структуру спроса на ключевых рынках. Так охарактеризовал состояние мировой экономики председатель правительства РФ **Михаил Мишустин**, выступая на международной промышленной выставке Иннопром-2021 (прошла в Екатеринбурге 5 — 8 июля).

— Во время таких кризисных ситуаций необходимо оперативно реагировать на изменения предпочтений потребителей, формировать продуктовую линейку под как можно более узкие группы покупателей, расширять номенклатуры товаров внутри больших серий, как это уже сейчас делают наши отрасли машиностроения. К примеру, производители лифтов выпускают оборудование под конкретные потребности заказчика — с учетом геометрических параметров шахты, желаемой грузоподъемности, скорости движения. Также надо выстраивать новые логистические маршруты, чтобы снизить издержки при доставке, — отметил российский премьер. — Важным фактором конкурентоспособности стало умение бизнеса быстро адаптировать мощности под выпуск новой продукции. Сегодня гибкость становится одним из ключевых условий эффективного производства. Она позволяет минимизировать риски и снизить ущерб. Речь идет о принципиально новом формате организа-

ции промышленных мощностей, который основан на широком использовании цифровых технологий.

Гибкость в цифре

Основной темой Иннопрома-2021 стало «Гибкое производство. Максимальная адаптация». Гуттаперчевость современного мира проявляется в том числе в очередной смене технологического уклада, сопровождаемой цифровой трансформацией. Цифровизация стремительно меняет цели сектора экономики — ритейл, банки, телеком, медиа, городской транспорт. Следом промышленный сектор совершает шаги к полной автоматизации технологических процессов и производства, логистики, управленческих решений. В рамках выставки глобальным опытом цифровизации поделился немецкий конгломерат компаний **Siemens AG**. Он намерен развивать цифровизацию Среднего Урала, благодаря достигнутым договоренностям со Свердловским областным Союзом промышленников и предпринимателей. Второе соглашение заключено с администрацией Екатеринбурга: партнеры изучат перспективы цифровизации для стратегического развития города и с этой целью создадут информационно-консультационную систему взаимодействия. Наконец, **Siemens** подписал меморандум о партнерстве с Трубинной металлургической компанией в сфере поставок оборудования и программного обеспечения.

Но международное сотрудничество в цифровизации не отменяет решения государ-

ственной задачи по обеспечению цифровой независимости российской экономики в сфере инженерного ПО, и прежде всего предприятий в стратегических отраслях промышленности. На Иннопроме подписано соглашение о создании консорциума российских разработчиков систем CAD/CAE, деятельность которого будет направлена на обеспечение технологической независимости промышленных предприятий и научно-исследовательских организаций Российской Федерации в области систем суперкомпьютерного (математического) моделирования и инженерного анализа. Его участниками стали организации Росатома: «Русатом — Цифровые решения», «Российский федеральный ядерный центр — Всероссийский научно-исследовательский институт экспериментальной физики», инженерно-технический центр «Джэт», а также ряд коммерческих компаний.

Для цифровизации промышленности нужны не только технологии, но и высококвалифицированные кадры. В рамках Иннопрома ГК «Цифра» и бизнес-школа УрФУ договорились о совместной работе по подготовке специалистов в сфере цифровой экономики: «Цифра» предоставит УрФУ право на использование разработанных компанией практикумов «Цифровое производство» для машиностроения и «Цифровое горное предприятие» в учебных программах университета.

— Этот курс запущен два года назад, за это время его прошло 15 тысяч инжене-

Участниками
выставки стали около
600 российских и
зарубежных компаний
и гости из 22
государств, за четыре
дня проведено 150
деловых мероприятий

ров и специалистов с различных предприятий, — рассказал генеральный директор ГК «Цифра» **Игорь Богачев**. — Сейчас мы сделали новый курс вместе с Уральским федеральным университетом, будем его предоставлять предприятиям, с которыми работает университет.

Поворот на водород

Другой важный тренд стремительно меняющейся экономики — переход на водородную энергетику, чему на Иннопроме было также уделено повышенное внимание. Например, ТМК представила на выставке бесшовные трубы из высокотехнологичной стали, предназначенные для строительства объектов инфраструктуры водородной энергетики. Они соответствуют международному стандарту ASME 31.12 «Водородные трубопроводы». Также была представлена модель экологически чистого поезда, работающего на водородных элементах. В проект его создания РЖД, Трансмашхолдинг и Росатом намерены инвестировать свыше миллиарда рублей. Эксплуатировать такие поезда планируется с 2024 года на Сахалине, а если опыт окажется удачным, его распространят на другие регионы.

О совместной разработке транспортных систем на базе силовых установок с использованием водородного топлива договорились холдинг «Синара — Транспортные Машины» УрФУ, Уральское отделение РАН, Агентство по технологическому развитию и компания «Аванс Инжиниринг».

Спецпредставитель президента по свя-

зям с международными организациями для достижения целей устойчивого развития **Анатолий Чубайс** заявил на Иннопроме, что переориентация на производство водорода и связанная с этим глубокая реструктуризация всех отраслей станут главными процессами, которые «перевернут российскую экономику».

«Мне кажется, что самыми главными в экономике страны за ближайшие десять лет будут два процесса. Один из них — это, конечно, водород. Было сказано: 50 млрд долларов — объем продаж собственно водорода, плюс на них нужно еще около 50 тыс. МВт энергетических мощностей. Речь идет о создании индустрии с объемами продаж более 100 млрд долларов. Это очень серьезные цифры. Это колоссальный вызов, который затронет всех — от промышленности до науки, — цитирует Чубайса РИА «Новости». — Металлургия, трубопрокатчики, транспортное машиностроение — каждый из них рассказывает о глубокоом преобразовании собственного бизнеса. Это преобразование заточено на будущие рынки, связанные с водородом, и на минимизацию собственного углеродного следа».

Третий тренд отражает специфические изменения в российской промышленности, он связан с переходом на гражданские рельсы предприятий ОПК. Например, концерн ВКО «Алмаз — Антей» на площадке Иннопрома разместил выставочный стенд, на котором можно было ознакомиться с высокотехнологичной продукцией гражданского назначения холдинга и его

партнеров. Здесь впервые представлен масогабаритный прототип автономного необитаемого подводного аппарата «Сарма». Аппарат оснащен высокоточным навигационным оборудованием, системой связи, а также широким набором инструментов для решения различных задач под водой. Подводный беспилотник сможет в течение продолжительного времени проводить исследования глубин Мирового океана, в том числе подо льдом, транспортировать различные грузы, обслуживать подводные сооружения и коммуникации, управлять подводным нефтегазовым оборудованием, вести поиск затонувших объектов.

Также в рамках диверсификации ОПК на выставке подписано соглашение о создании Свердловского научно-промышленного кластера двойного назначения металлургии и металлообработки. Сообщается, что в кластере «планируется объединить создание новых методов и оборудования для производства сверхлегких и сверхпрочных, коррозионноустойчивых, жаропрочных, биосовместимых функциональных сплавов, 3D- и аддитивные технологии и обеспечение их отечественной сырьевой базой, интеграцию в сквозные цифровые технологии производства, позволяющие сократить цикл от разработки до изготовления конечного продукта». Речь идет о кооперации предприятий оборонно-промышленного комплекса с научно-исследовательскими организациями, дилерами и дистрибьюторами.

Фото: Дмитрий Макурин

Максим Рубахин

Миллиарды под ногами

Эксперты обсудили проблему нелегального рынка табака на Урале



Почти каждая пятая пачка сигарет на Урале завезена контрабандой или изготовлена нелегально, а в Екатеринбурге — каждая четвертая. Такую статистику привела Ассоциация малоформатной торговли со ссылкой на агентство Kantar TNS, изучавшее ситуацию в регионе в I квартале текущего года. Данные международной компании говорят о том, что, несмотря на серьезные меры, предпринятые властями, теневой оборот табака все так же широко распространен. Эксперты круглого стола «Противодействие нелегальному рынку табачных изделий — совместная работа государства и ритейла в Свердловской области» искали пути решения этой проблемы и меры, которые может предпринять как руководство региона, так и бизнес-сообщество.

Тлеющая проблема

Проблема контрабанды особенно остра для приграничных территорий. Хотя Свердловская область напрямую не граничит с государствами ЕАЭС, она испытывает такое же давление нелегального товара, как соседняя Челябинская и Курганская области, и ситуация на табачном рынке — яркое тому подтверждение. Абсолютное большинство поставок нелегального табака попадает в Россию из Белоруссии, Казахстана или Киргизии. Дешевая продукция привлекает покупателя, однако употребление такого продукта может оказаться небезопасным: для снижения себестоимости в нелегальных и поддельных сигаретах зачастую используют некачественное дешевое сырье и материалы. Последствия могут быть непредсказуемыми, а ответственность за них никто не несет.

Однако последствия теневого оборота табака для госбюджета всем давно известны

— потеря десятков или даже сотен миллиардов рублей ежегодно. «В случае сохранения доли нелегальной табачной продукции на текущем уровне выпадающие доходы федерального бюджета из-за недополученных НДС и акцизов в 2021 году могут составить около 100 млрд рублей», — сообщил **Роман Трошкин**, менеджер по работе с органами государственной власти JTI Россия.

Управляющая по корпоративным вопросам региона Урал компании Philip Morris International в России **Анна Бушлякова** отмечает, что одним из ключевых драйверов нелегального оборота является именно низкая стоимость нелегальных сигарет: «Важно отметить, что кратная разница в ставках акцизов в странах ЕАЭС, доходящая до 90%, является главной экономической предпосылкой для роста контрабанды, а значит, продолжают сохраняться и фундаментальные причины для нелегального перетока между странами».

Если в 2020 году средняя стоимость «белой» пачки составляла 120 рублей, то в 2021-м после внеочередного повышения табачного акциза сразу на 20% — уже более 130 рублей. Таким образом, дешевая контрабанда, в среднем реализуемая по 50 — 60 рублей, практически вдвое дешевле, чем пачка на легальном рынке. Как сообщил **Владлен Максимов**, президент Ассоциации малоформатной торговли, малая розница в лучшем случае отказывается от торговли табаком, сокращая легальное предложение на рынке, либо вообще переходит в «серую» зону: «Торговля табачной продукцией становится все менее рентабельной, многие малые ритейлеры торгуют в ноль. При этом сигареты являются одним из драйверов торговли, которые привлекают покупателя в торговую точку, где он по случаю закупается и другими товарами. Если покупателя перехватывает нечистый на ру-

ку торговец, то честная точка начинает стремительно терять оборот».

В конечном итоге от нелегального табачного оборота страдает все общество, ведь начиная торговать «левыми» сигаретами, предприниматель со временем нарушает все больше законов. «Кроме нелегального табака у них будет нелегальный алкоголь, другие продукты. Это все реализуется даже детям! Такие торговые точки — практически круглосуточные притоны», — говорит **Виктор Бачурин**, начальник отдела УФНС по Свердловской области.

Его слова подтверждает исследование Общественного совета по проблеме подросткового курения, проведенное в Екатеринбурге накануне мероприятия. По наблюдениям Совета, в 8 из 10 случаев торговцы нелегальными сигаретами в Екатеринбурге готовы отпустить несовершеннолетним нелегальные сигареты. «И российский, и международный опыт показывает четко, что там, где большой процент нелегальной табачной продукции, растет процент подросткового курения. По данным ВОЗ, цифра по России составляет 24%», — рассказывает **Светлана Чернышова**, председатель Общественного совета по проблеме подросткового курения. «Нелегальный табак — это основной фактор вовлечения подростков не только в потребление, но и в распространение контрабанды. Их соблазняют легкими деньгами и отсутствием наказания, приучая к криминальному бизнесу», — добавляет Светлана Чернышова.

Какое усиление нужно силовикам

Несмотря на то, что данные независимых агентств демонстрируют фиксацию доли теневого рынка в начале 2021 года, ряд экспертов прогнозирует ее рост, особенно на Урале. Официальную позицию оператора системы цифровой маркировки, базового инструмента для выявления нелегального товара, представил **Максим Курганский**, директор по защите легального оборота продукции Центра развития перспективных технологий: «Свердловская область — лидер по регистрации в системе маркировки юридических лиц, реализующих табак. Однако свыше 30% зарегистрированных не направляют данные о продажах, что может говорить о нарушениях», — отметил спикер. Другим проблемным аспектом, с точки зрения Максима Курганского, является невысокая доля изъятой нелегальной продукции: по расчетам ЦРПТ, за полтора года полиция региона смогла вывести из оборота лишь 0,04% «серого» табака. В целом теневой оборот в регионе оценивается в 2 млрд рублей.

Развитию «бизнеса» табачного криминала в Свердловской области способствует близость к границе с Казахстаном, откуда в страну поступает значительная доля товара теневого рынка. В отсутствие особого режима транспортировки табачной продукции, от-

крытые границы ЕАЭС дают негативный побочный эффект, позволяя контрабандистам затеряться в потоке проезжающего транспорта. На руку злоумышленникам играет несовершенство законодательства. Как пояснил **Илья Плетнёв**, заместитель начальника отдела ГУ МВД по Свердловской области, даже если полиция задерживает крупную партию нелегального табака, то зачастую не может доказать преступный умысел: владелец заявляет, что везет сигареты для личного потребления. Поэтому немаркированные сигареты, конечно, конфисковываются, но ответственности нарушитель не несет, т.к. нет инструментов доказать, что он провозит товар с целью его дальнейшей продажи. «Оперативной работе мешает отсутствие необходимых ресурсов для транспортировки, хранения и уничтожения нелегального табака», — добавил Илья Плетнев. В то же время сотрудниками правоохранительных органов Свердловской области в 2021 году по фактам незаконного оборота немаркированной табачной продукции (171.1 часть 6 УК РФ) возбуждено 41 уголовное дело, направлено в суд пять уголовных дел, изъято из оборота 345 000 пачек немаркированной табачной продукции.

Правоохранительные органы оперативно пересматривают методы работы, поскольку структура теневого оборота постоянно меняется. **Михаил Пономарев**, заместитель начальника Уральского таможенного управления, отметил эффективность цифровой маркировки для борьбы с нелегальными сигаретами, но добавил, что, помимо ограничительных мер и ожидаемого расширения полномочий ведомства, считает необходимым профилактическую работу с предпринимателями. «Нужно усиливать социальную ответственность бизнеса. Давно известно, что есть рынки, где торгуют контрафактом, есть транспортные компании, которые участвуют в нелегальных поставках, но никто ничего не предпринимает. Необходимо приучать предпринимателей следить за качеством продукции и добросовестностью партнеров и поставщиков», — отметил спикер.

Битва за потребителя

С точки зрения бизнеса ключевой аспект успешного противодействия табаку — это комплексный подход. Помимо усиления правоприменения, он подразумевает систему норм, которая не позволит ни поставлять на рынок нелегальный товар, ни уходить от ответственности за такие нарушения.

«Противодействие теневому рынку табака в современных условиях требует от федеральных властей принятия целого ряда системных мер, включая ужесточение наказания за производство и оборот такой продукции, контроль за использованием основного технологического оборудования для производства табачной продукции, обязательное уничтожение конфиската и средств произ-

«Выпадающие доходы федерального бюджета из-за недополученных НДС и акцизов в 2021 году могут составить около 100 млрд рублей», — сообщил Роман Трошкин, менеджер по работе с органами государственной власти JTI Россия



водства нелегальных изделий и другие действия. Регионам необходимо активизировать деятельность контрольно-надзорных и правоохранительных органов для обеспечения эффективного пресечения распространения нелегальной табачной продукции», — подчеркивает Роман Трошкин.

«Кроме того, нужно и дальше усиливать законодательные, контрольно-надзорные и правоохранительные меры, — добавляет Анна Бушлякова. — Такая работа ведется постоянно: 11 июня президент России **Владимир Путин** подписал закон об ответственности за производство, ввод в оборот или продажу товаров и продукции без цифровой маркировки. По нему штрафы могут достигать 500 тыс. рублей. Нарушителям грозят конфискация товара, оборудования и приостановка деятельности до 90 суток».

Одни из наиболее актуальных мер, которые предприняло государство для борьбы с нелегальным табаком, — цифровая маркировка и единая минимальная цена. Введение цифровой маркировки позволяет быстро и просто определить, является ли пачка легальной (через мобильное приложение «Честный знак»). Единая минимальная цена представляет собой еще более прямой маркер — по закону с 1 июля 2021 года нельзя будет реализовывать сигареты с максимальной розничной ценой меньше 108 рублей за пачку; все, что дешевле 108 рублей, — нелегальная продукция.

Руководитель общественного движения «Антидилер» **Денис Терсков** обращает внимание на значение взаимодействия правоохранителей с общественными организациями. Совместная работа правоохранителей и общественников приводит к серьезным успехам в борьбе с теневым оборотом табака. В то же время **Максим Беляев**, председатель общественной организации «Народный КОНТРОЛЬ», отмечает сложности в организации совместных рейдов с правоохранителями региона. В отсутствие поддержки со стороны власти, активисты нашли свое решение для борьбы с нелегальными торговца-

ми: «Мы проводим собственные мероприятия и снимаем нарушителей на камеру, а затем вывешиваем в социальные сети. После такого выхода в «свет» торговцы перестают нарушать закон или вообще сворачиваются», — рассказывает Максим Беляев.

С точки зрения **Екатерины Сониной**, советника уполномоченного по защите прав предпринимателей в Свердловской области, одна из ключевых проблем в противодействии нелегальному обороту табачной продукции — отсутствие в законодательстве четкого определения, какой орган власти отвечает за координацию этой работы. «Как сегодня было отмечено, в нашем регионе удачно налажено межведомственное взаимодействие, но это скорее исключение. С точки зрения законодательства, каждый из участвующих в противодействии нелегальному обороту табака органов власти отвечает за эту работу в рамках жестко установленных полномочий. Из-за отсутствия эффективной кооперации правоохранительные и надзорные органы оказываются ограничены в возможностях».

Единичные инструменты по борьбе с торговлей нелегальной табачной продукцией не работают, и для решения этой проблемы необходимы системные и последовательные меры и координация всех участвующих сторон, — резюмировал обсуждение **Артем Коваленко**, модератор и главный редактор журнала «Эксперт Урал». Чтобы изменить ситуацию, необходимо налаживать совместную работу органов власти, бизнес-сообщества и общественных организаций. Отдельным полем работы должно стать вовлечение потребителя в контроль за качеством продукции на рынке и информирование его о способах проверки легальности продукции: системе цифровой маркировки «Честный знак», горячей линии Ассоциации «Антиконтрафакт», информации портала «Стоп нелегальный табак» и мобильных приложениях «Патруль качества», «Натуральный контроль», «Антидилер».

Павел Кобер

Гонка беспилотных супермаркетов

Практически все внедряемые в ритейле инновации направлены на создание системы автоматизированной офлайн-торговли



ПРЕСС-СПУХА X5 RETAIL GROUP

3

а последний год российские ритейлеры активизировали работу с открытыми инновациями — технологическими решениями и продуктами, разработанными вне научных отделов корпораций и полученными

вне сотрудничества с другими крупными компаниями: зачастую источниками таких решений являются стартапы или отдельные предприниматели. В опубликованный в июне исследовательским проектом «Барометр» (инвестиционная компания A.Partners) ежегодный рейтинг российских корпораций по работе с открытыми инновациями вошли пять розничных торговых сетей: X5 Group, «Лента», «ВкусВилл», «Магнит» и «Сафмар». Для сравнения: в аналогичном рейтинге за 2019 — начало 2020 года отрасль была представлена всего двумя корпорациями. Рейтинг оценивает компании по 11 критериям активности на основании ряда инструментов: окно инвестиций, акселератор, покупка проекта, инвестиции в проект и т.д.

Охота за стартапами

Самые крупные российские ритейлеры, ведущие активную деятельность не только на отечественном рынке, но и за рубежом, — X5 Group и «Лента» — развернули настоящую охоту за инновационными высокотехнологичными решениями в торговле.

— Работа с инновациями стала одним из ключевых направлений трансформации компании в 2020 году, — рассказали в пресс-службе «Ленты». — Для организации систематического сотрудничества с проектами, которые могут оказать качественное влияние на бизнес компании, в «Ленте» создан Центр инноваций, который отвечает за изучение потребностей внутренних бизнес-заказчиков, а также отбор и пилотирование инновационных решений, способных улучшить процессы и повысить продажи за счет создания уникальных сервисов для покупателей. Сейчас в портфеле «Ленты» уже более тысячи решений, треть которых составляют зарубежные стартапы. В 2020 году Центр инноваций запустил 18 пилотов, четыре из которых переданы в тираж, одно решение вне-

дрено во всей сети. Для пилотного тестирования новых технологий создана «Тестовая среда», в которую входят несколько работающих магазинов «Лента». Параллельно компания развивает сотрудничество с ведущими местными и зарубежными научно-исследовательскими центрами и университетами для ранней идентификации прорывных технологий.

Мультиформатная розничная компания России X5 Retail Group (управляет торговыми сетями «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель») имеет собственную лабораторию инноваций. В феврале прошлого года был образован Retail Innovation Tech Alliance (RITA) — альянс по поиску и внедрению инноваций. В него вошли на паритетных условиях X5 Retail Group, Билайн, Группа «М.Видео-Эльдорадо» и Hoff. Задача альянса — искать новые технологические решения как на российском рынке, так и на крупнейших международных стартап-площадках. Партнеры планируют открыто делиться друг с другом лучшими практиками и кейсами работы со стартапами. Ранее X5 Retail Group

первой среди российских компаний стала якорным партнером крупнейшего международного акселератора Lafayette Plug&Play в Европе: стороны заключили соглашение на три года, оно предусматривает совместный поиск инноваций по всему миру.

Проблема приоритетов

Какие именно инновации интересуют сегодня ритейлеров? Рассматриваются технологические решения для таких сфер, как электронная коммерция, транспорт и логистика, потребительские практики, качество товаров, операции в торговых точках, автоматизация процессов бэк-офиса, маркетинг, цифровые развлечения, интернет вещей. Ожидания от новых решений — рост эффективности бизнеса, повышение скорости и качества принятия решений, улучшение клиентского опыта, а также формирование новых перспективных бизнес-моделей и направлений.

— Ритейл оказался не настолько проворным в изобретении новых форматов, все усилия ритейла сейчас уходят на оптимизацию дряхлеющих бизнес-моделей, а на новые модели сил уже не остается. Банки, высокотехнологичные компании активно входят на поляну ритейла и постепенно забирают его аудиторию, предлагая новые форматы, — предупреждает независимый эксперт по инновациям в ритейле **Борис Агатов**. — В борьбе за выживание и повышение эффективности ритейл вынужден начать активный поиск инновационных решений, в первую очередь ИТ. Сложностью, с какой столкнется ритейл в 2021 году, станет изобилие технологий и отсутствие критериев выбора. Как при ограниченном бюджете выбрать, которое решение нужно в первую очередь внедрить, а какое во вторую? 2021 год — это проблема приоритетов.

Приоритеты расставила пандемия. Необходимость быстрых и бесконтактных офлайн-покупок привела к ускоренному внедрению в ритейле различных цифровых инструментов. Благодаря этому исчезло четкое разделение розничной торговли на онлайн и офлайн.

Чтобы избежать передачи COVID-19 через денежные купюры и банковские карты, в ряде магазинов начали тестировать бесконтактные способы оплаты товаров — с помощью биометрической идентификации («оплата по лицу»). Например, в марте этого года инновационный сервис «Оплата одним взглядом» был организован совместными усилиями X5 Retail Group, Сбера и Visa, к нему уже подключено 150 супермаркетов «Перекресток» и несколько магазинов «Пятерочка» в Москве. Сообщается, что биометрическая идентификация на кассе самообслуживания реализована на базе разработок лаборатории инноваций X5 и технологии VisionLabs. На оплату взглядом понадобится несколько секунд — примерно столько же, сколько занимает обычная транзак-

ция банковской картой. Инноваторы убеждены, что это быстрая, удобная и безопасная технология будущего, ведь чтобы воспользоваться сервисом, не нужны ни наличные, ни банковская карта, ни даже смартфон — достаточно «предъявить» лицо.

Решение реализуется на кассах самообслуживания собственной разработки X5. В базовой сборке устройства используется 3D-камера с высокой точностью распознавания и захватом глубины, что позволяет легко и быстро считывать черты лица с учетом роста человека и изменений во внешности. Разработчики уверяют, что высокая степень разрешения камеры позволяет обеспечить безопасность, исключить взлом и подмену данных (спуфинг).

— Новый сервис доступен клиентам Сбербанка. Чтобы воспользоваться новой технологией, необходимо в мобильном приложении СберБанк Онлайн выбрать пункт «Оплата одним взглядом» (в разделе «Карты» или «Профиль») и указать карту, с которой будут списываться средства при оплате по лицу. На кассах самообслуживания, установленных в магазинах X5, после сканирования товаров нужно выбрать режим «Оплата одним взглядом», на пару секунд снять маску и посмотреть в камеру. Ни банковская карта, ни смартфон не понадобятся, — рассказали в пресс-службе X5 Retail Group.

— Мы верим, что оплата при помощи лица вскоре станет одним из наиболее востребованных способов совершения покупок в супермаркетах. Наше исследование подтверждает высокий интерес россиян к этому виду биометрической идентификации: 70% покупателей планируют платить при помощи лица в будущем, — отметил генеральный директор Visa в России **Михаил Бернер**.

Аналогичную технологию оплаты взглядом начал внедрять и «Магнит». В апреле этого года в пресс-службе ритейлера сообщили, что сервис, также внедряемый совместно со Сбером, стал доступен в нескольких магазинах Москвы, Краснодара и Ростова-на-Дону, а к июню должен был заработать в сотне с лишним торговых точек Москвы и Краснодара. В пилотировании технологии оплаты взглядом «Магнит» не ограничивается одним форматом — новая функция появилась в магазинах у дома, «Магнит Косметик», супермаркетах «Магнит Семейный» и суперсторах «Магнит Экстра», причем как на кассах самообслуживания, так и на обычных кассах с кассирами.

По словам директора департамента розничных технологий сети «Магнит» **Эдуарда Ирышкова**, предварительные результаты эксперимента показали, что процесс оплаты покупок ускорился в несколько раз: «Хронометраж показывает, что вместо 34 секунд при оплате наличными и 15 секунд при безналичной оплате теперь тратится всего 3 секунды. Решение о масштабировании мы

будем принимать, когда изучим отклик покупателей и потенциальное влияние сервиса на бизнес-показатели».

На минимизацию контактов в супермаркете в период сложной эпидемиологической ситуации направлено развитие и такого дистанционного сервиса, как «умные весы». В апреле прошлого года X5 Retail Group объявила о собственной разработке устройства, автоматически распознающего весовой товар, включая фрукты, овощи и конфеты. «Умные весы», монтируемые на существующую весовую платформу, состоят из камеры и вычислительного модуля, которые передают данные в общую нейросеть. Система весов, оснащенная компьютерным зрением, способна самостоятельно распознать товар даже в пакете.

Помимо заботы о здоровье покупателей, «умные весы» решают и другую, не менее важную задачу — ускорение времени операций на кассе. По статистике торговой сети «Пятерочка», весовые товары входят в 30% чеков. В течение одного часа кассир взвешивает продукты около 47 раз, каждая операция занимает в среднем 14,5 секунды. «Умные весы» помогают значительно ускорить обслуживание покупателей: только в расчете на один магазин пропускная способность увеличивается на 20 тыс. человек в год, а годовая экономия времени на обслуживании покупателей на кассе составит не менее 1300 часов. В компании сообщили, что пилотирование «умных весов» прошло в десяти магазинах «Пятерочка», где была выявлена точность распознавания объектов до 98,4%. По мере тестирования нейросеть, которая использовалась в системе компьютерного зрения, постоянно обучалась и повышала точность распознавания.

— В ассортименте магазина «Пятерочка» в среднем находится 160 — 180 различных весовых товаров. Задача кассира при работе с таким товаром — найти товар в иерархическом меню на клавиатуре или по памяти вбить PLU из трех-восьми цифр. «Умные весы» позволяют оптимизировать операции: покупателю не нужно искать весы самообслуживания, а персоналу — запоминать код товара. «Умные весы» — пример внедрения инновационного продукта, который решает реальную бизнес-задачу ритейла, — подчеркнул директор по операциям и розничным технологиям торговой сети «Пятерочка» **Сергей Попов**.

В результате пилота принято решение о развитии проекта и установке 500 «умных весов» в ста магазинах сети «Пятерочка». Систему планирует также интегрировать в собственные кассы самообслуживания X5.

О тестировании «умных весов» с системой распознавания продукта по внешнему виду сообщает также «Лента». После того, как товар оказывается на таком устройстве, на экране появляются варианты наименований ассортимента, из которых покупатель

выбирает верный и распечатывает ценник. «Точность распознавания зависит от упаковки и достигает 92%. Разработка позволяет повысить скорость и качество обслуживания в зоне свежих фруктов и овощей в магазине», — отметили в пресс-службе ритейлера.

Среди других проектов на базе технологии видеораспознавания, тестируемых в торговых центрах сети «Лента», — система видеораспознавания товаров, благодаря которой сотрудники магазина могут в онлайн-режиме контролировать полноту ассортимента на полках, соответствие выкладки плану и корректность ценников. Система построена на распознавании внешнего вида продуктов, ее точность — 93% и выше. Информация об отсутствии того или иного SKU (идентификатора товарной позиции, артикула) поступает в приложение, установленное в телефоне сотрудника. Быстрое реагирование на отклонения позволяет повышать доступность товаров на полке для покупателей.

Также «Лента» тестирует систему видеораспознавания, которая определяет количество людей на кассах и в зонах самообслуживания и уведомляет об этом ответственного сотрудника. Технология позволяет своевременно открывать дополнительные кассовые линии и избежать появления очередей. Пилоты проходят в Архангельске и Балашихе. Дополнительные камеры на входе в магазин анализируют количество покупателей, эти данные учитываются для прогнозирования трафика. За счет информации, полученной с них, компания планирует оптимизировать графики вывода кассиров.

На ускорение обслуживания покупателей и минимизацию контактов направлено масштабирование «Лентой» проекта электронной «Гали» (разработана компанией CSI при участии Центра инноваций и ИТ-подразделения «Ленты»). В июне этого года пресс-служба ритейлера сообщила, что чат-бот Set Galya заработал во всех гипермаркетах и супермаркетах торговой сети. «Галю» позволяет удалять товар, менять его количество или отменять последнюю позицию в чеке без участия старшего кассира. Она получает в приложении сформированный запрос из кассовой системы и одним нажатием кнопки подтверждает операцию, на это уходит не более 20 секунд. Решение экономит около 60 часов рабочего времени в одном гипермаркете в месяц, а также в шесть раз ускоряет обработку запросов с касс.

Революция близко

По сути, все перечисленные инновации, а также многие другие (кассы самообслуживания, электронные ценники, «умные тележки», система самостоятельной оплаты покупок, автоматизация работы с поставщиками) — это шаги в сторону важной для ритейлеров цели: создания торгового центра с полностью автоматизированной системой

Ускоренное внедрение в ритейле различных цифровых инструментов стирает разделение розничной торговли на онлайн и офлайн

покупок, так называемого беспилотного магазина. Почему это так важно?

Во-первых, беспилотный магазин вбирает в себя практически все современные высокотехнологичные решения в ритейле и способен стать своеобразной квинтэссенцией инноваций, он характеризует уровень развития той или иной торговой сети, а значит, напрямую влияет на стоимость компании. Во-вторых, в условиях пандемии бесконтактные способы приобретения товара становятся все более популярны у потребителей и всячески поощряются местными властями. В-третьих, автоматизация и роботизация торговли позволяет сократить количество рабочих мест, что особенно востребовано в российских условиях, когда на работодателя по отношению к его работникам в законодательном порядке накладывается все больше обязательств. Впрочем, сэкономить здесь пока вряд ли получится: стоимость автоматизации небольшого магазина площадью 50 — 100 кв. метров может доходить до 8 млн долларов. Соответственно, это отражается на ценах товаров в таком беспилотнике.

Еще одна важная задача автоматизации магазинов — вовлечь в круг лояльных потребителей поколение миллениалов, доля которых среди населения стала уже значительной, но они активно пользуются услугами электронной коммерции, чтобы экономить время. На этом пути ритейлеры-инноваторы могут столкнуться с тем же, что испытали на себе банки двадцать лет назад, устанавливая банкоматы: склонные к консерватизму представители старшего поколения осваивают

новые технологии годами. Как бы магазины-беспилотники не отпугнули основную категорию потребителей.

Пять лет назад в Сиэтле (США) компания Amazon Go в тестовом режиме открыла торговую точку, где нет ни продавцов, ни касс, ни очередей. Там при входе в магазин покупатель должен авторизоваться на смартфоне через QR-код в мобильном приложении Amazon и показать сканеру код на экране. Если этого не сделать — турникет блокирует вход. С помощью видеокамер, установленных во всех уголках магазина и даже на потолке, система наблюдения отслеживает местоположение каждого покупателя, а сканеры RFID-меток на полке определяют, когда взяли товар. Мобильное приложение автоматически осуществляет транзакцию при выходе из магазина. Все просто: авторизовался, зашел, набрал товары, ушел.

В России первый магазин с полностью автоматизированной системой покупок «Пятерочка #налету» открыла X5 Retail Group в октябре прошлого года в Москве. Магазин торговой площадью около 80 кв. метров работает с 7:00 до полуночи. Для входа необходимо воспользоваться приложением «Пятерочка #налету», которое доступно в App Store и Google Play, и зарегистрироваться с помощью X5 ID. Система формирует динамический QR-код, при сканировании которого покупатель может попасть в торговый зал без персонала, где представлено около 900 наименований различной продукции, включая категорию «фреш» и свежий кофе.

— Ассортимент формируется с учетом нового формата потребления в современном мегаполисе — доступ к свежим и качественным продуктам, товарам на каждый день с помощью передовых цифровых решений и максимально близко к дому, — рассказали в пресс-службе торговой сети. — Магазин работает по принципу «умного дома»: на основе архитектуры IoT (интернета вещей) действует система специальных датчиков, которые могут контролировать вход, выход, нахождение покупателей в объекте, освещение, обеспечивают физическую безопасность. Ценники магазина — электронные, благодаря чему информацию о стоимости продуктов можно загружать дистанционно. Торговая точка оборудована круглосуточной системой видеонаблюдения, в приложении доступны специальный чат поддержки и горячая линия.

Пока практически все существующие в мире магазины-беспилотники работают в тестовом режиме, на них обкатывают и совершенствуют технологии автоматизированной торговли. Но будущее, причем уже в среднесрочной перспективе, именно за этим. На основе таких проверенных решений следует ожидать появления сетей супермаркетов и гипермаркетов, и тогда можно будет говорить о победе очередной революции в ритейле. ■

Сергей Заякин, Ирина Перечнева

Спорные истины кризиса

Всплеск банкротств поддержал спрос на юридические услуги в кризис, но снижение платежеспособности компаний и граждан ограничит рост отрасли в будущем

АЦ

«Эксперт» представляет результаты традиционного рейтинга юридических компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2020 года. На этот раз в исследовании приняли участие де-

сять компаний. Состав участников меняется, но сохраняется костяк: в этом году на восемь компаний, принявших участие в пяти и более волнах исследования, пришлось 64,9% суммарной выручки рейтинга. Совокупная выручка сократилась на 8,1% и составила чуть более 553,6 млн рублей.

В первом эшелоне

Лидер рейтинга консалтинговая группа «Сенат» держит треть совокупной выручки участников исследования, занимающие вторую и третью позиции юридическая компания «ЭНСО» и группа компаний «Налоги и финансовое право» формируют еще 30% совокупной выручки.

Наиболее динамичной оказалась группа компаний «Левь&Левь-Аудит», нарастившая за год выручку от юридических услуг на 21%. И это на фоне снижения выручки половины участников рейтинга.

Доля юридических услуг в структуре суммарной выручки участников рейтинга остается стабильно высокой: в 2020 году она составила 91,3%, годом ранее — 92,7%.

В разрезе практик лидирующую позицию в нескольких последних волнах исследования занимало разрешение судебных споров. В 2020 году оно уступило налоговому праву: на эти практики пришлось 23,2% и 21,3% совокупной выручки от юридических услуг соответственно. В пятерку ведущих также вошли услуги в корпоративном сегменте операций с недвижимостью (19,1% совокупной выручки), услуги по сопровождению банкротств (15,7%) и корпоративное право (6,7%). Корпоративное право стало самой динамичной практикой по итогам прошлого года — плюс 7% к уровню 2019 года. Выручка других значимых юридических практик сжалась.

Число клиентов-участников исследования сократилось по сравнению с 2019 годом на 14% до 3 тысяч, но в разрезе сегментов ситуация разнонаправленная: количество корпоративных клиентов выросло на 7% (а они формируют 93,7% доходов), частных клиентов — уменьшилось в 2,4 раза.

Снижение общей выручки связано отчасти с падением среднего чека корпоративных клиентов со 165 тыс. рублей в 2019 году до 139 тыс. рублей в 2020 году. У частных клиентов средний чек, напротив, подрос с 23 до 54 тыс. рублей, но поскольку вклад этой группы клиентов в общие доходы невелик, это не сильно повлияло на итоговый результат.

Число юристов, обеспечивающих оказание услуг участников рейтинга, составило в 2020 году 197 человек, что на 7% меньше значений предыдущего года. Средняя выручка на одного юриста на этом фоне сократилась сильнее: минус 11,6% до 3,1 млн рублей.

Уроки кризиса

Сопровождение банкротств во все периоды экономического спада входит в группу лидирующих практик, и коронакризис исключением не стал. «Многие компании МСБ находятся сейчас в предбанкротном состоянии, в связи с чем повышен спрос на услуги по взысканию долгов, сопровождению процедуры банкротства, разрешению корпоративных споров, сопровождению уголовных дел», — подтверждает тренд управляющий партнер юридической компании «ЭНСО» **Алексей Головченко**.

Запрос на услуги сопровождения банкротных дел главным образом связан с последствиями введения режима повышенной готовности, закрытием множества предприятий, увольнением сотрудников, говорит управляющий партнер бюро WHITE COLLARS **Алексей Огнев**.

— В условиях пандемии и локдауна многие представители малого и среднего бизнеса не выдержали долговой нагрузки, — отмечает руководитель офиса юридической фирмы «Арбитраж.ру» в Екатеринбурге **Артем Комсюков**. — Компании были вынуждены сокращать персонал, люди потеряли работу, а взятые обязательства при этом нужно было исполнять. Конечно, государство предоставило возможность получить отсрочку платежей, но по факту банки давали кредитные каникулы далеко не всем, соответственно люди не смогли вовремя гасить кредиты. Введение моратория на банкротства компаний ряда отраслей тоже не спасло ситуацию.

В этот кризис бизнес столкнулся со специфическими проблемами, и многие

Рейтинг юридических компаний областных центров Урала и Западной Сибири по итогам 2020 года

Место	По итогам 2020 года	По итогам 2019 года	Компания	Местоположение центрального офиса	Год основания	Выручка от оказания юридических услуг, тыс. руб.			Число юристов, чел.			Выручка на одного юриста в 2020 году, тыс. руб.	Членство в профессиональных объединениях	Ключевая область компетенции	Уровень доверия присланным данным*
						2020	2019	Прирост, %	2020	2019	Изменение за год, чел.				
1	2		КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «СЕНАТ»	Москва	2010	186 303,5	228 727,0	-18,5	74	90	-16	2 517,6	—	Консалтинг, юриспруденция	I
2	4		ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	Екатеринбург	2003	86 548,0	77 458,0	11,7	28	28	0	3 091,0	Международная ассоциация юристов Mackrell International, Ассоциация юристов России, DENTONS, Деловая Россия, СОЮЗ «Общество защиты прав потребителей», Союз участников потребительского рынка	Судебные споры, банкротство, корпоративное право (общая практика)	II
3	3		ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	Екатеринбург	1993	80 905,1	95 973,0	-15,7	14	15	-1	5 778,9	—	Налоговое право, судебные споры	II
4	6		ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «АРБИТРАЖ.РУ»	Тюмень	2009	66 921,0	66 722,0	0,3	18	18	0	3 717,8	Национальная ассоциация специалистов по банкротству и управлению проблемными активами «Банкротный Клуб»	Банкротства, судебные споры, налоговое право, антимонопольное законодательство	I
5	8		ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛЕВЬ&ЛЕВЬ-АУДИТ»	Екатеринбург	1991	47 412,2	39 180,0	21,0	22	22	0	2 155,1	Ассоциация юристов России	Коммерческое и хозяйственное право, корпоративное право, недвижимость, налоговое право, банкротства, судебные споры	II
6	7		ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	Екатеринбург	2001	36 243,9	44 593,2	-18,7	15	14	1	2 416,3	Отдельные партнеры являются членами Ассоциации юристов России	Корпоративное право (общая практика)	I
7	9		КОМПАНИЯ «АС»	Екатеринбург	1997	18 489,3	18 712,6	-1,2	12	12	0	1 540,8	—	Корпоративное право (общая практика), судебные споры, вступление в СРО, лицензии, тендерное сопровождение	II
8	10		АССОЦИАЦИЯ «НАЛОГИ РОССИИ»	Екатеринбург	1992	14 186,9	15 237,9	-6,9	2	2	0	7 093,5	—	Налоговое право	I
9	11		ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВОМИР»	Челябинск	2003	8 375,0	8 157,0	2,7	7	7	0	1 196,4	Адвокатская палата Челябинской области	Представление интересов в судах, банкротство	II
10	—		AB WHITE COLLARS	Екатеринбург	2015	8 215,8	7 738,7	6,2	5	4	1	1 643,2	—	Банкротства	II

Источник: АЦ «Эксперт», на основе данных компаний

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

юридические компании пересмотрели модели взаимодействия с аудиторией и уделили максимум внимания установлению коммуникаций с малым и средним бизнесом.

— Мы начали обновлять инфраструктуру, — делится опытом управляющая группой компаний «Левь&Левь-Аудит» **Анна Дубровина**. — Запустили новый сайт, обновили офис, существенно расширили развитие направления консалтинга для экспортеров, заключив партнерские соглашения с Центром поддержки экспорта Курганской области, продлили договорные отношения со Свердловским центром поддержки экспорта, и сейчас ведем переговоры с Челябинским центром.

Юридическая компания «ЭНСО», по словам Алексея Головченко, для организации сопровождения экспортной деятельности клиентов разработала и запустила специализированную платформу «Активное право»: «Это платформа для работы с внешними сотрудниками и госструктурами. Она предусмотрена для постановки и выполнения задач, коммуникаций с заказчиками, в частности с ее помощью ведется сотрудничество с региональными Центрами поддержки экспорта».

Рейтинг юридических компаний по нефинансовым показателям, итоги 2020 года

Место	Компания	Итоговый балл*	Количество юристов со стажом работы не менее пяти лет	Количество кандидатов и докторов юридических наук	Общее количество клиентов	Количество представительства и филиалов в других городах	Количество лет на рынке
1	КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «СЕНАТ»	0,77	47	0	603	3	10
2	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	0,51	28	3	154	2	18
3	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	0,48	14	0	894	0	20
4	КОМПАНИЯ «АС»	0,44	10	0	885	0	24
5	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛЕВЬ&ЛЕВЬ-АУДИТ»	0,32	15	0	281	1	30
6	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	0,29	12	1	203	1	28
7	ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «АРБИТРАЖ.РУ»	0,19	10	0	86	2	12
8	AB WHITE COLLARS	0,13	5	1	91	0	5
9	АССОЦИАЦИЯ «НАЛОГИ РОССИИ»	0,10	2	0	53	1	29
10	ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВОМИР»	0,10	5	0	—	1	18

Источник: АЦ «Эксперт», на основе данных компаний

* Порядок расчета итогового балла описан в методике рейтинга.

Топ-5 лидеров по динамике роста выручки в 2020 году

Место	Юридическая компания	Выручка от оказания юридических услуг, тыс. руб.	Прирост, %
1	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛЕВЬ&ЛЕВЬ-АУДИТ»	47 412,2	21,0
2	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	86 548,0	11,7
3	AB WHITE COLLARS	8 215,8	6,2
4	ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВОМИР»	8 375,0	2,7
5	ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «АРБИТРАЖ.РУ»	66 921,0	0,3

Источник: АЦ «Эксперт», на основе данных компаний

Лидеры по видам юридических услуг по итогам 2020 года

Место	Юридическая компания	Выручка за 2020 год, тыс. руб.	Доля в совокупной выручке, %
Топ-5 по судебным спорам			
1	КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «СЕНАТ»	52 227	28,0
2	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	21 540	24,9
3	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛЕВЬ&ЛЕВЬ-АУДИТ»	14 073	29,7
4	ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «АРБИТРАЖ.РУ»	13 400	20,0
5	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	11 224	13,9
Топ-5 по корпоративному праву (общая практика)			
1	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	13 544	15,6
2	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	8 415	23,2
3	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛЕВЬ&ЛЕВЬ-АУДИТ»	4 470	9,4
4	КОМПАНИЯ «АС»	3 932	21,3
5	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	1 860	2,3
Топ-5 по коммерческому и хозяйственному праву			
1	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	10 188	11,8
2	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	9 568	11,8
3	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	6 893	19,0
4	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛЕВЬ&ЛЕВЬ-АУДИТ»	1 761	3,7
5	ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВОМИР»	780	9,3
Топ-5 по юридическим услугам в области банкротства			
1	ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «АРБИТРАЖ.РУ»	33 461	50,0
2	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	15 786	18,2
3	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	15 643	43,2
4	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛЕВЬ&ЛЕВЬ-АУДИТ»	8 821	18,6
5	АБ WHITE COLLARS	5 450	66,3
Топ-5 по налоговому праву			
1	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	45 680	56,5
2	КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «СЕНАТ»	43 750	23,5
3	АССОЦИАЦИЯ «НАЛОГИ РОССИИ»	14 187	100,0
4	ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «АРБИТРАЖ.РУ»	13 284	19,9
5	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛЕВЬ&ЛЕВЬ-АУДИТ»	8 066	17,0
Топ-5 по юридическим услугам в области недвижимости (корпоративный сегмент)			
1	КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «СЕНАТ»	90 326	48,5
2	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	10 256	11,8
3	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛЕВЬ&ЛЕВЬ-АУДИТ»	1 922	4,1
4	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	1 901	5,2
5	АБ WHITE COLLARS	500	6,1
Топ-5 по юридическим услугам в области интеллектуального права			
1	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	1 789	2,2
2	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	1 459	1,7
3	ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВОМИР»	1 120	13,4
4	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	426	1,2
5	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛЕВЬ&ЛЕВЬ-АУДИТ»	345	0,7

Источник: АЦ «Эксперт» по данным компаний

Параллельно «ЭНСО» занимается разработкой робота-юриста, который будет выполнять рутинную юридическую работу. По мнению Алексея Головченко, в будущем часть работы юриста будет автоматизирована: «Юридические консультации и подготовку шаблонных договоров все больше будут передавать на выполнение искусственному интеллекту».

Однако такой подход можно назвать скорее исключением. Большинство юридических групп делает ставку на профессионализм персонала: «Ничто не может заменить грамотного специалиста, поскольку юридическая работа только на первый взгляд кажется однообразной, в которой человека легко может заменить робот или программа. На самом деле это очень творческая профес-

сия, в которой помимо знаний и логики просто необходимы воображение, фантазия, чего пока нет у искусственного интеллекта», — считает Артем Комсюков.

Юридические компании присматриваются к возможностям автоматизации сопровождающих бизнес-процессов. Так, по словам управляющего партнера юридической группы «Правомир» **Екатерины Швельфель**, ее компания применяет CRM для подсчета количества затрачиваемого времени на каждый проект.

При этом отрасль с удовольствием пользуется эффектом пандемии в части более интенсивного перехода на удаленные коммуникации в организации труда:

— Введение удаленной работы нам на руку, — утверждает Алексей Головченко. —

Сейчас наша команда охватывает самые разнообразные точки России и стран ближнего зарубежья. Такая модель экономически эффективна и функционально оптимальна. Мы привлекаем высокопрофессиональных юристов со всей России на выгодных для нас условиях, работа в офисе стоит намного дороже. Таким образом мы существенно сокращаем наши расходы без потери качества предоставляемых услуг.

Артем Комсюков ценит произошедшие изменения в работе судебной системы, в частности организацию онлайн-заседаний, что особенно актуально для компаний с широкой географией:

— Раньше для участия в судебном заседании в своем регионе нужно было обязательно приходить в суд, а для участия в другом регионе либо отправляться в командировку, либо ходатайствовать о видеоконференцсвязи, что было сложно из-за ограниченности технологий и отсутствия свободного времени в графике заседаний. Теперь же можно участвовать в судебных заседаниях, не выходя из дома или офиса. Это позволяет существенно экономить на командировочных расходах и высвобождает огромное количество времени, которое тратилось на перелеты.

— Теперь мы тратим меньше времени на иногородние поездки в суд, если имеется возможность поучаствовать в заседаниях онлайн, — соглашается Екатерина Швельфель. — Меняется и отношение некоторых клиентов к удаленной работе, а это означает, что нет необходимости в проведении личных встреч, что также выливается в экономию времени для обеих сторон

Главным ограничением для развития отрасли в этом году большинство участников исследования считают снижение платежеспособности компаний и частных лиц.

— К сожалению, в целом спрос на юридические услуги падает, — констатирует Алексей Головченко. — Мы видим главную угрозу для юридического сообщества в интенсивном обнищании населения страны и сокращении численности МСБ.

По мнению Анны Дубровиной, основной фактор поддержки спроса в этом году связан с возвращением российской экономики в нормальное русло: «Это позволит предприятиям закладывать в свой бюджет консалтинговый аутсорсинг».

Пока никаких существенных изменений в структуре спроса участники рынка не видят: они по-прежнему намерены зарабатывать на сопровождении процедуры банкротства, взыскании долгов, корпоративных и налоговых спорах, уголовных делах.

— Сейчас многие компании находятся в предбанкротном состоянии, — рассказывает Алексей Головченко. — Они стараются держаться на плаву ради подготовки к процедуре. Но, по нашим расчетам, на 2022 год придется пик банкротств.

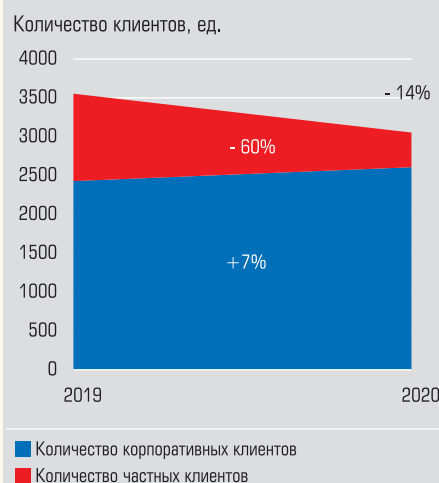
Судебные споры уступили пальму первенства налоговому праву

Структура совокупной выручки по юридическим практикам, %



Источник: АЦ «Эксперт»

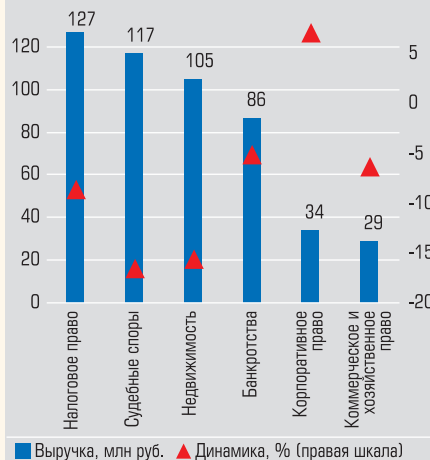
Число клиентов участников исследования сократилось на 14%



Источник: АЦ «Эксперт», рейтинги прошлых лет

Корпоративное право стало самой динамично растущей практикой по итогам прошлого года

Ведущие юридические практики



Источник: АЦ «Эксперт»

Корпоративные клиенты формируют львиную долю выручки участников рейтинга

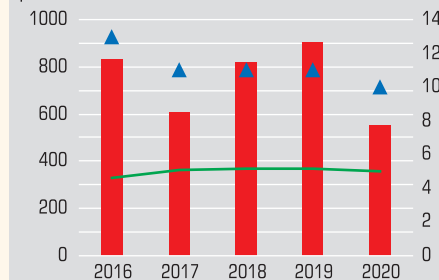
Структура клиентов, %



Источник: АЦ «Эксперт»

На долю компаний, участвовавших не менее чем в пяти волнах исследования кряду, пришлось 65% совокупной выручки рейтинга

Динамика суммарной выручки* компаний-участниц рейтинга



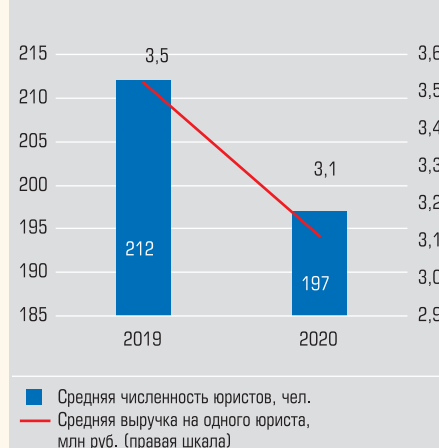
* Суммарная выручка компаний, принявших участие в соответствующем году

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

Источник: АЦ «Эксперт»

Число юристов за год сократилось на 7%, средняя выручка на одного юриста — на 11,6%

Сотрудники



Источник: АЦ «Эксперт»

— Учитывая, что количество споров возросло, 2021 год позволит закрепить позиции на рынке тем, кто пережил условия пандемии, — оценивает устойчивость игроков рынка Алексей Огнев. — В то же время необходимо будет правильно подходить к ценовой политике, инфляция растет, но пропорционально увеличить стоимость услуг вряд ли получится в связи с необходимостью соблюдения баланса интересов клиента.

— Я не исключаю, что некоторые юридические компании уйдут с рынка, — продолжает Екатерина Швельф.

По ее мнению, бизнес будет развиваться в том же темпе, что и в 2019 году: «Ждем роста в сферах банкротств, гражданских споров».

В долгосрочной перспективе на рынок будет оказывать влияние кадровая проблема, полагает Алексей Огнев: «Для устойчивого роста рынка необходимы регулярные курсы повышения квалификации, обучающие площадки, относящиеся к анализу актуальных проблем».

Методы и информация

Рейтинг юридических компаний областных центров Урала и Западной Сибири составлен аналитическим центром «Эксперт» на основе собственной методики. Исследование основывается исключительно на сведениях, официально представленных компаниями.

Отсутствие компании в рейтинге может быть обусловлено тем, что она не раскрыла данные. Корректность информации гарантируется подписью первого лица и печатью, а также финансовой отчетностью организации.

Критерием ранжирования участников в рейтинге является сумма выручки от оказания юридических услуг за 2020 год.

Организации, чья материнская организация зарегистрирована 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 округах), предоставляли данные по всей компании. Если головная компания зарегистрирована за пределами региона, то учитывались данные по филиалам и представительствам на его территории. Бралась в расчет и услуги, оказанные специалистами головной компании на территории региона.

Для рейтинга нефинансовых показателей в качестве критерия взяты пять параметров работы юридических фирм (им присваиваются определенные веса): количество юристов со стажем работы не менее пяти лет (0,5); количество клиентов в 2020 году (0,3); количество кандидатов и докторов юридических наук (0,1); количество представительств и филиалов в других городах (0,05); количество лет работы на рынке (0,05). Каждый из этих параметров для каждого участника исследования нормировался путем деления на аналогичный максимальный показатель по компаниям. В итоге компании проранжированы по итоговому баллу, который представляет собой сумму произведений нормированных значений каждого параметра на вес данного параметра.

Металл



КАТАСТРОФЫ НЕ БУДЕТ.....24

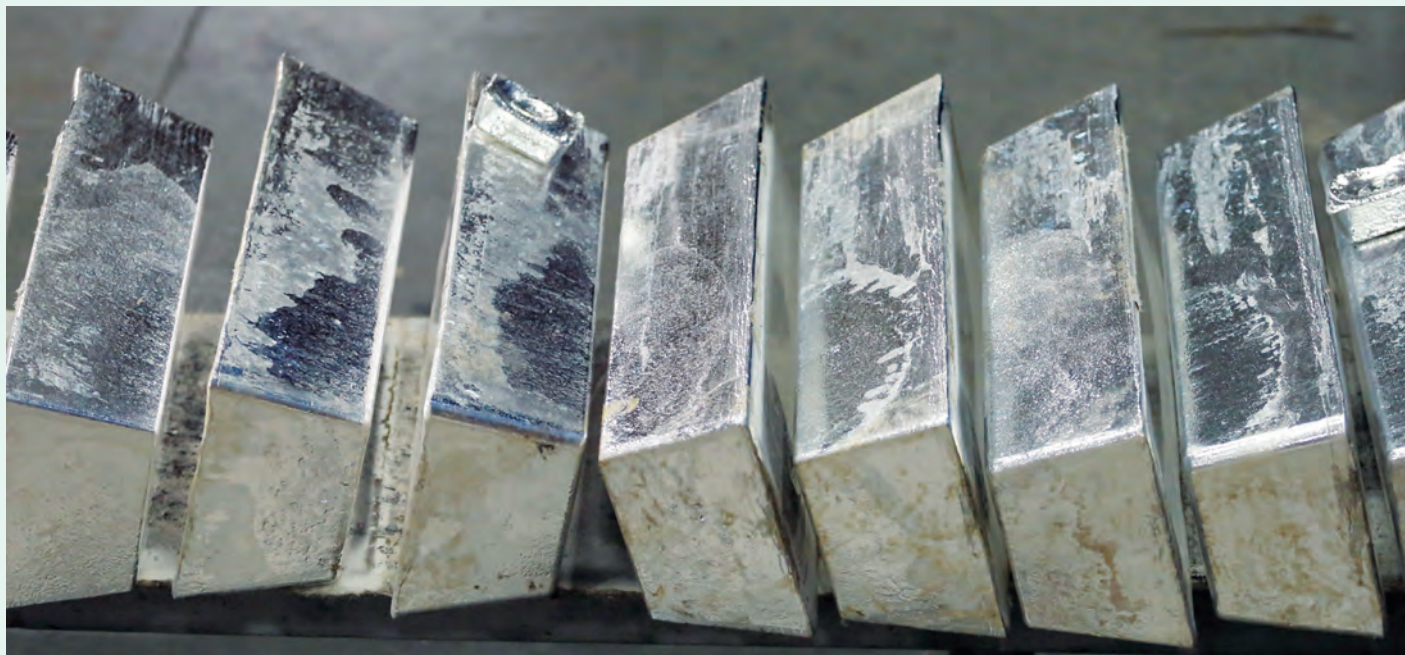
Рост фискальной нагрузки снизит финансовые показатели компаний цветной металлургии. Влияние этого фактора пока не критично, но в перспективе скажется на конкурентоспособности национальных игроков

УМЕРЕННЫЙ ОПТИМИЗМ28

Результаты деятельности ведущих российских сталелитейных компаний указывают на возможность восстановления докризисных уровней финансовых показателей

ИНДИКАТОРЫ.....30

На фоне провала первого квартала прошлого года в 2021-м все сегменты металлургии нацелились на рост



Ирина Перечнева

Катастрофы не будет

Рост фискальной нагрузки снизит финансовые показатели компаний цветной металлургии. Влияние этого фактора пока не критично, но в перспективе скажется на конкурентоспособности национальных игроков

В конце июня подкомиссия по таможенно-тарифному и нетарифному регулированию российского правительства поддержала предложение Минэкономразвития о введении комбинированных пошлин на экспорт черных и цветных металлов за пределы ЕАЭС. Предполагается, что доходы от пошлин позволят компенсировать удорожание металлопродукции на внутреннем рынке. Повышенные экспортные пошлины на ключевые товары черной и цветной металлургии будут временными, их планируется ввести с 1 августа по 31 декабря 2021 года. За это время будет разработан постоянно действующий механизм, позволяющий сконцентрировать в бюджете сверхприбыль национальных игроков металлургического рынка. Обвинения в формировании этой сверхприбыли отрасли месяц назад предъявил вице-премьер **Андрей Белоусов**.

Введение пошлин — один из способов сдержать рост на металлопродукцию, продолжающийся весь текущий год. Так проявляются особенности мировой конъюнктуры. После резкого падения котировок в марте — апреле 2020 года на мировых площадках начался восстановительный рост цен на все группы промышленных цветных металлов. В первом квартале 2021 года средняя цена меди выросла на 50% до 8475 долларов за тонну, цинка — на 30% до 2750 долларов за тонну (см. индикаторы, с. 30).

— Общей особенностью рынков металлов с конца прошлого года является заметное повышение спроса на них со стороны ресурсоемких отраслей, а это строительный сектор и машиностроение, — находит объяснение руководитель отдела экономического и отраслевого анализа Центра аналитики и экспертизы ПСБ **Евгений Локтюхов**. — Спрос вызван активной фазой посткризисного восстановления мировой экономики и низкими ставками. Дополнительным фактором выступила реализация Китаем программ по контролю за выбросами, что способствует росту импорта отдельных металлов и сырья в эту страну.

По мнению аналитика ФГ «Финам» **Алексея Калачева**, поддержку ценам оказывает относительно небольшой разрыв между видимым потреблением и объемами производства:

— Восстановление деловой активности в совокупности с накопленным за время спада экономики промышленным спросом пока обгоняют возможности производителей увеличивать предложение. Кроме того, рост цен поддерживается мерами финансового стимулирования развитых экономик во время пандемического кризиса. Трллионы долларов закачаны в мировую экономику, и это также влияет на динамику цен, обеспечивая платежеспособный спрос на металлы со стороны потребителей и инвестиционный спрос на производные инструменты на биржевых товарных площадках.

Высокая спекулятивная активность инве-

сторов, как обычно в таких ситуациях, вносит свой вклад в конъюнктуру, соглашается управляющий директор сектора металлургии аналитического управления «Открытие Research» **Даниил Каримов**:

— В мире идет восстановление экономической активности, все больше правительств принимают решения о переходе к возобновляемым источникам энергии. А поскольку в финансовом секторе наблюдается избыточная ликвидность, инвесторы стремятся капитализировать зарождающиеся тренды.

Даниил Каримов считает, что текущие цены на цветные металлы существенно выше фундаментально обоснованных значений, определяемых издержками на производство, а также балансом спроса и предложения:

— В мае котировки на медь снизились с максимальных уровней, тем не менее они остаются почти на 30% выше равновесного уровня. Эта дельта в ценах обуславливается наличием спекулятивной премии.

В такой конструкции есть несомненные плюсы, прежде всего — возможность роста инвестиций в горнодобывающие проекты, которые при низких ценах казались менее рентабельными. И процесс уже пошел, рассказывает **Алексей Калачев**:

— Недавно канадская компания Ivanhoe Mines в партнерстве с китайской Zijin Mining начала производство медного концентрата на своем проекте Камоа-Какула в Демократической Республике Конго — на несколько месяцев раньше запланированного сро-

Временное охлаждение

Ввод пошлин будет способствовать снижению внутренних цен и на какой-то период улучшит условия для потребителей цветного металлопроката в России, считает исполнительный директор Центра экономического прогнозирования Газпромбанка **Айрат Халиков**



— **Айрат, как будут двигаться цены на основные группы промышленных металлов на среднесрочном горизонте?**

— В этом году промышленная активность в мире вернулась к докризисным уровням на фоне снятия карантинных ограничений. Основные промышленные регионы (Китай, ЕС и США) показывают высокие темпы роста экономик, что ведет к увеличению спроса на промышленные металлы и отражается на ценах на товарных рынках. За первое полугодие 2021 года медь подорожала на 18% до 9145 долларов за тонну. По итогам полугодия рынок меди стал рекордсменом по росту цен среди рынков цветных металлов: с декабря 2019 года цены на медь выросли на 48%, на алюминий, никель и цинк — на 22 — 32%. Главными факторами роста были увеличение импорта меди Китаем, снижение складских запасов металла до многолетних минимумов и рост опасений по поводу стабильности поставок.

По нашим прогнозам, в 2022 — 2024 годах на мировом рынке меди будет умеренный профицит из-за ввода новых медных заводов. Это позволит ценам на медь снизиться до уровней, комфортных потребителям и производителям меди. В Чили и Перу, где добывается 40% медного сырья в мире, готовятся налоговые реформы горнодобывающей промышленности. Увеличение налогового бремени приведет к росту себестоимости в этих странах, что улучшит конкурентоспособность гор-

нодобывающих компаний других регионов, в том числе и России.

На алюминий цена с начала года выросла на 25% до 2385 долларов за тонну, спрос в мире в первом квартале увеличился на 17% год к году, но лишь на 5% относительно первого квартала докризисного 2019 года. Производители средств транспорта, обеспечивающие 37% спроса на алюминий в мире, в первом полугодии 2021 года столкнулись с дефицитом полупроводников, что стало причиной сокращения выпуска автомобилей и, соответственно, потребления алюминия автомобильной промышленностью. По предварительным прогнозам, дефицит полупроводников исчезнет окончательно лишь в 2022 году, что позволит восстановить производство автомобилей и поддержит спрос на алюминий.

Мы повысили долгосрочный прогноз цен на алюминий в среднем на 25% главным образом из-за влияния энергетических реформ в Китае, который производит 57% алюминия в мире. Сейчас в этой стране усиливается контроль над выбросами парниковых газов, вводится запрет на строительство новых энергоемких производств в отдельных провинциях. Это приведет к снижению темпов ввода алюминиевых заводов. В результате Китай в 2022 году из экспортера алюминия станет импортером, что кардинально повлияет на мировой рынок. Ранее избыток производства алюминия в Китае был главным фактором низких цен на металл в мире.

— Динамика цен на цветные металлы указывает на высокую сырьевую инфляцию. Индекс цен на сырьевые товары Bloomberg Commodity Index с начала года «подорожал» на 19% до 93 п. к 28 июня.

По мнению Евгения Миронюка, это становится потенциальным ограничителем роста глобальной экономики, и правительства стран, зависимых от импорта сырьевых ресурсов, стремятся остановить цены на промышленные металлы, в том числе на медь как один из самых ценных цветных металлов в мире: «К примеру, Государственный совет Китая объявил о том, что намерен бороться за сдерживание роста цен на сырье. Для этого предлагается координировать монетарную политику и использовать иные инструменты. Цена на цветные металлы, в том числе широко применяющиеся в промышленности, является опережающим индикатором роста базовой инфляции».

В расчете на сдерживание цен и инфляции правительства многих стран и применяют протекционистские меры. Российские власти пошли по тому же пути.

Никель подорожал лишь на 3% до 17,2 тыс. долларов за тонну за шесть месяцев 2021 года. И это стало худшим результатом среди цветных металлов. Главная причина — запуск в Китае завода по выпуску никеля с низкой себестоимостью, пригодного для производства батарей для электротранспорта. Он существенно снизил вероятность возникновения дефицита никеля в производстве батарей.

— **Какое влияние на российский рынок окажет введение экспортных пошлин?**

— По предварительным оценкам, экспортеры никеля будут выплачивать пошлину в размере 2000 — 2500 долларов за тонну, производители меди — 900 — 1100 долларов, алюминия — 250 — 300 долларов. С учетом доли экспорта металлов, пошлинные платежи производителей меди составят 5% от выручки, алюминия — 7 — 8% от выручки. Это сократит доходы компаний, но в то же время ввод пошлин будет способствовать снижению внутренних цен и временно улучшит условия для предприятий России, потребляющих цветные металлы: производителей проводов, кабелей, нержавеющей стали и другой продукции.

В нашей истории уже был опыт применения подобных мер. После кризиса 2008 года также происходил значительный рост цен на металлы в мире, и в 2010 году российское правительство ввело экспортные пошлины на никель и медь в размере 10%. В результате в 2011 году потребление меди в промышленности России выросло на 42% год к году до максимального исторического уровня. После отмены экспортной пошлины в 2014 году потребление меди на внутреннем рынке России упало на 40% и не восстановилось до сих пор: медеплавильным комбинатам выгоднее экспортировать медь. Однако рост экспортной выручки дал толчок росту инвестиций в медную промышленность, в результате в 2017 — 2020 годах мы наблюдали рост добычи меди в России в среднем на 6% в год.

— Добыча и производство национальных компаний сосредоточены в России, — объясняет логику решения Алексей Калачев. — Себестоимость производства растет умеренными темпами, особенно с учетом относительно стабильного курса рубля. И в то же время основная часть продукции продается на экспорт, что позволяет получать дополнительные доходы от роста мировых цен. Из России на экспорт уходит около 70% первичной меди, около 80% алюминия и около 90% никеля. Внутренний спрос формирует заметно меньшую часть продаж. Экспортные цены транслируются на внутренний рынок, и это создает проблемы для перерабатывающих предприятий и потребителей.

Большинство опрошенных нами экспертов не видят сильных факторов влияния протекционистских мер на финансовый результат компаний отрасли.

— Текущая благоприятная ценовая конъюнктура рынков металлов способствует росту доходов лидеров металлургической

ка. В этом году производство на месторождении Камоа-Какула должно вырасти до 80 — 95 тыс. тонн меди в концентрате. После нескольких этапов расширения пиковая годовая добыча меди на руднике составит более 800 тыс. тонн, и этот проект станет вторым по величине в мире медным рудником, к тому же с самым высоким содержанием меди. Индонезия в этом году в полтора раза увеличивает производство никеля. В Китае в 2021 году ожидается ввод в строй производственных линий по выпуску первичного алюминия совокупной мощностью 2,98 млн тонн в год. В России Русал продолжит строительство в Иркутской области Тайшетского алюминиевого завода мощностью 430 тыс. тонн.

Между тем высокие цены провоцируют рост стоимости продукции с высокой добавленной стоимостью, где используются цветные металлы, и это сдерживает восстановление экономики. Также негативным следствием становится разгон инфляции, подчеркивает аналитик «Фридом Финанс» **Евгений Миронюк**:

отрасли до рекордных уровней в этом году, — считает Евгений Локтюхов.

По мнению Даниила Каримова, быстрый рост цен на цветные металлы уже позволил российским горнодобывающим компаниям сгладить последствия пандемии COVID-19 и направить дополнительные доходы на улучшение финансовых метрик, выплаты акционерам и реализацию долгосрочных проектов улучшения операционной эффективности:

— Период необходимо воспринимать как возможность в спокойной обстановке исправить ключевые проблемы в операционной цепочке, улучшить финансовую позицию, чтобы подготовиться к периоду волатильности котировок в следующие 5 — 10 лет.

По словам Алексея Калачева, для российских производителей складывается чрезвычайно удачная конъюнктура, которая обеспечит им в 2021 году сильные финансовые результаты. Так, по его оценке, «Норильский никель», несмотря на негативные последствия февральской аварии, может увеличить операционную прибыль примерно на треть, рентабельность по EBITDA — с 49% в 2020 году до 58%, чистая прибыль вырастет в 1,6 — 1,7 раза. Русал способен вернуть рентабельность по EBITDA и чистой прибыли к уровням 2017 — 2018 годов.

В представленной модели действия временных пошлин кроме переменной составляющей в размере 15% вводится постоянная неснижаемая часть. Минимальная пошлина для меди устанавливается на уровне 1126 долларов за тонну, для никеля — 2321 доллар за тонну, для алюминия — 254 доллара за тонну:

— Фактически к текущим спотовым ценам минимальная пошлина для меди и никеля составляет около 12%, а для алюминия — около 10%, — отмечает Алексей Калачев. — Это значит, что в случае ценовой коррекции на рынках металлов реальная пошлина для российских производителей может оказаться выше 15%. Это создает определенные риски. Но справедливости ради стоит отметить, что российский горно-металлургический комплекс отличается высокой рентабельностью, маржа по EBITDA в 30 — 50% — это норма. Поэтому для большинства металлургов рост фискальной нагрузки снизит их результаты, но не станет катастрофой.

По оценке Алексея Калачева, потери производителей будут зависеть от того, какую долю в их выручке составляет экспорт:

— В 2020 году Норникель от продаж в России и СНГ получил лишь около 4% выручки, все остальное — от экспорта. Однако платиноиды под пошлину не попадают, а значит, экспорт палладия, который принес в прошлом году 42% выручки, не страдает. Продажи меди и никеля принесли Норникелю по 21% выручки каждый.

Из России на экспорт уходит около 70% первичной меди, 80% алюминия и 90% никеля

В итоге Норникель потеряет не так много.

Сложнее всего ситуация скажется на Русале, который получает от экспорта алюминия около 75% выручки. Все это будет обложено пошлиной как минимум с августа по декабрь. В отличие от остальных производителей часть сырья для производства алюминия Русал импортирует. Кроме того, у этой компании высокая долговая нагрузка. Пожалуй, как раз в отношении Русала обвинение в получении сверхприбыли менее всего применимо.

Евгений Локтюхов прямое влияние введения экспортных пошлин на ожидаемую EBITDA ведущих публичных компаний отрасли оценивает в 4 — 11%, с учетом балансировки внутренних цен недополученные доходы могут составить 7 — 19%.

Введение экспортных пошлин на металлы, вероятно, проявится лишь в обрушении котировки компаний сектора, полагает Евгений Миронюк: «Пошлины лишат металлургов порядка 160 млрд рублей. Однако окончательные оценки влияния этой меры на объемы их инвестпрограмм и дивидендов еще не сделаны».

— Это неожиданный негативный фактор, не заложенный ранее в цены акций и способствующий ухудшению дивидендного профиля компаний отрасли, — соглашается Евгений Локтюхов.

Но на долгосрочном горизонте российские компании могут столкнуться с новыми вызовами, база для которых закладывается именно сейчас. Даниил Каримов видит нега-

тивный эффект от этой меры в потенциальном снижении конкурентоспособности российских компаний относительно мировых:

— Значительная недополученная прибыль ограничит возможности металлургов по наращиванию конкурентных преимуществ в период, когда требуется существенный рост инвестиций в новые проекты по экологии и другие актуальные направления.

Мировой рынок готовится к росту потребления меди. Как отмечает в отчете Fitch Solutions, переход к безуглеродной энергетике, который осуществляют западные страны, станет основным источником расширения спроса на медь. По оценкам агентства, удельное потребление меди в альтернативной энергетике в 12 раз больше, чем в традиционной. Так, в ветроустановках используется 2,5 — 6,4 тонны меди на мегаватт установленной мощности, в солнечных станциях — около 5,5 тонны на мегаватт.

Спрос на медь будет стимулировать также выпуск электромобилей и создание сети зарядных станций, которую придется многократно расширять в ближайшее десятилетие. Согласно прогнозу Fitch Solutions, в 2021 — 2030 годах потребление меди в сегментах альтернативной энергетики и электромобилей будет увеличиваться в среднем на 13% в год. Некоторые европейские страны намереваются запретить продажи автомобилей с двигателями внутреннего сгорания после 2035 года.

Во втором полугодии эксперты ожидают небольшого охлаждения цен на мировом рынке. Даниил Каримов полагает, что котировки могут начать снижаться, реагируя на выход спекулянтов из сырьевых активов:

— Так, уже сейчас наблюдается снижение чистой длинной позиции во фьючерсах на медь со стороны инвестиционных фондов. Более того, в краткосрочной перспективе ожидается планомерное восстановление предложения металлов, что может привести к росту видимых запасов на рынке и ускорить снижение цен. Сигналы ФРС о будущем ужесточении монетарной политики регулятора могут также ускорить снижение цен, поэтому уже в течение следующих месяцев рынок цветных металлов может зафиксировать существенный рост волатильности и формирование нисходящего тренда.

Евгений Локтюхов ожидает падение мировых цен на металлы во втором полугодии на 7 — 10% по сравнению с текущими уровнями, а по никелю и свинцу допускает откат на 3 — 4%.

Прогноз конъюнктуры на долгосрочном горизонте говорит, однако, о разноплановых тенденциях (см. «Временное охлаждение», с. 25): вероятно, стоит ожидать снижения цен на медь и никель, но при этом некоторые аналитические группы повышают долгосрочный прогноз цен на алюминий.

Инвестиционная площадка, где снижаются издержки



Магнитогорский «ММК — ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК» готовится к первому юбилею

В последнее время на рынке металлопотребления наметился тренд, когда основные потребители металлопродукции в рамках снижения своих логистических издержек стараются быть ближе к производителю. Потребителю выгоднее возить не подкат, а уже подготовленные комплекты для изготовления кузовов, корпусов и т.д. Для этого необходимо организовывать металлосервисные центры в непосредственной близости от металлургических комбинатов.

Наглядным примером оптимальной площадки для создания и развития такого бизнеса является «ММК — ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК», образованный Магнитогорским металлургическим комбинатом пять лет назад на промышленных площадях Магнитогорского метизно-калибровочного завода в левобережной части города.

— В рамках наметившегося тренда рассматривается ряд предложений по созданию на нашей площадке металлосервисных центров, — сообщил директор ООО «ММК — ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК» **Владимир Дремов**. — Прорабатывается следующий алгоритм: на базе нашего парка организуется металлосервисный центр, из металла ММК готовят комплекты и отправляют на машиностроительные заводы по всей России.

В «ММК — ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК» уже работают 36 компаний-резидентов. Ожидается, что в скором времени их ряды пополнит производитель неформованных огнеупоров, а также дочернее предприятие одного из крупнейших машиностроительных концернов России. Расширяют бизнес и действующие резиденты. Так, на стадии подписания находится соглашение с Законом металлургических раскислителей (дочернее предприятие компании «Торговый дом ТМЗ») по созданию производства брикетированных ферросплавов. Это

будет уже второе производственное направление завода в индустриальном парке (первое — производство раскислителей для стали, организованное два года назад). Инвестиции в проект должны составить порядка 100 млн рублей, предполагается создание 22 высокотехнологичных рабочих мест. Срок реализации проекта — полгода.

Помимо географического соседства с Магнитогорским металлургическим комбинатом, резидентов индустриального парка привлекает льготный режим налогообложения, который продолжает совершенствоваться. Например, в мае 2021 года на областном уровне было принято решение обнулить ставку транспортного налога для компаний, работающих на этой инвестплощадке.

— Теперь наш парк пользуется максимальной поддержкой, которая возможна по федеральному и региональному законодательству. Резидентам обнулены ставки налога на имущество, налога на землю, транспортного налога, а ставка налога на прибыль снижена на 3,5%, что делает «ММК — ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК» еще более привлекательным для инвесторов, — отметил Владимир Дремов.

ПРОКЛАДЫВАЯ ПУТЬ

Параллельно с совершенствованием правовой базы активно развивается инфраструктура индустриального парка. До конца текущего года здесь планируется завершить реконструкцию железнодорожного приемосдаточного парка с буквенным обозначением «Г». Реализация этого проекта, оцениваемого в 48 млн рублей, позволит компаниям-резидентам подавать вагоны напрямую в сеть Южно-Уральской железной дороги без лишнего пробега через весь комбинат. Десять лет назад парк «Г» был законсервирован,



Директор ООО «ММК — ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК»
Владимир Дремов

а на месте путей успел вырасти лес. Сейчас пути длиной 450 м очистили от деревьев и кустарников, восстанавливается станционное здание, где будут работать диспетчеры и приемосдатчики; планируется внедрить систему автоматического распознавания и провешивания грузов с интеграцией в корпоративную систему ММК. Кроме того, в индустриальном парке продолжается модернизация железнодорожных путей, общая протяженность которых составляет более 15 км. В 2021 году должны заменить полтора километра «железки».

Также продолжается реконструкция почти километровой центральной автодороги индустриального парка: здесь меняются все подземные коммуникации, укладывается новое асфальтобетонное покрытие. В ближайший месяц сертификацию должен пройти медпункт индустриального парка, отремонтированный и оборудованный в этом году. На объекте площадью 120 кв. м сотрудники компаний-резидентов смогут проходить предрейсовый медосмотр, прививаться и получать ряд услуг из разряда ЛФК.

— Основное событие, к которому мы готовимся, состоится 12 августа, когда будем отмечать пятилетие «ММК — ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК», — поделился планами Владимир Дремов. — По этому случаю мы отремонтировали актовый зал, холл в офисном здании. Готовимся открыть выставку редких фотографий строительства калибровочного производства, где сейчас располагается наш парк. Фотохроника охватывает период с 1942 по 1962 годы. В индустриальном парке сохраняют традиции металлургической Магнитки и развивают инфраструктуру, стремясь соответствовать современным трендам и интересам промышленных инвесторов.

Ирина Перечнева

Умеренный оптимизм

Результаты деятельности ведущих российских сталелитейных компаний указывают на возможность восстановления докризисных уровней финансовых показателей

С начала года цены на арматуру, трубы, листовую и фасонный прокат выросли в России в среднем на треть, а по некоторым позициям больше. В правительство пошли жалобы от ключевых потребителей, в частности от застройщиков, для которых такое удорожание критично. В апреле ФАС возбудила дела против Северстали, Магнитогорского и Новолипецкого металлургических комбинатов из-за монопольно высоких цен на горячекатаный прокат. По мнению ведомства, рост цен опережает динамику стоимости сырья, используемого в производстве. Кроме того, потребление в экономике, конечно, восстанавливается, но уровень спроса пока не может провоцировать такое повышение цен.

В качестве одного из решений проблемы в правительстве рассматривалась возможность заключения прямых договоров на поставку металлопродукции для крупных инфраструктурных проектов и предоставления скидок. В июне было решено ввести экспортные пошлины. Поставщики окатышей будут платить за тонну не менее 54 долларов, плоского горячекатаного проката, арматуры — 115 долларов. Потолок для холоднокатаного проката, проволоки установлен на уровне 133 доллара за тонну, нержавеющей стали и ферросплавов — 150 долларов. В последние годы на экспорт идет более 40% производимой в России стальной продукции, и введение пошлин рассматривается как инструмент охлаждения цен.

На фоне этой дискуссии рейтинговое агентство АКРА провело анализ динамики финансовых показателей крупнейших сталелитейных компаний России. О результатах исследования мы спросили директора группы корпоративных рейтингов АКРА Илью Макарова.

— **Как сталелитейная промышленность прошла кризис 2020 года?**

— Стальную отрасль в России в меньшей степени затронули ограничения, введенные в 2020 году в связи с пандемией COVID-19, операционные результаты компаний сектора не продемонстрировали спада, наблюдавшегося в мировом производстве. По итогам прошлого года произведено 73,4 млн тонн стали, что на 2,6% боль-



«Пошлины могут оказать негативное влияние на конкурентоспособность наших производителей на мировом рынке с точки зрения цены. В конечном счете это может способствовать сохранению высоких мировых цен»

ше, чем в 2019-м, тогда как выпуск стали в целом по миру сократился в годовом сопоставлении на 0,9%. Таким образом, общий объем производства в 2020 году удалось нарастить.

Но внутреннее потребление стальной

продукции продемонстрировало падение на 2,5% (до 41 млн тонн). Эффект от карантинных ограничений сказался на всех отраслях, использующих продукцию металлургического сектора: на транспорте, в строительстве, машиностроении, трубном производстве.

Российские сталелитейные вертикально интегрированные компании, обладая гибкостью в выборе рынков сбыта, смогли переориентировать реализацию части продукции на экспорт с целью поддержания загрузки мощностей и сохранения доли на экспортных рынках. Тем не менее совокупная выручка трех крупнейших компаний отрасли (ММК, НЛМК, Северстали), продемонстрировала в 2020 году снижение на 14% в годовом сопоставлении. При этом среднегодовая цена реализации тонны продукции снизилась на 15% до 546 долларов, тогда как в 2019 году она была на 4% ниже аналогичного показателя 2018 года.

— **Как вы оцениваете введение экспортных пошлин?**

— Пошлины могут оказать негативное влияние на конкурентоспособность наших производителей на мировом рынке с точки зрения цены. В конечном счете это может способствовать сохранению высоких мировых цен.

— **Какой стратегии придерживаются игроки в части реализации инвестиционных программ?**

— Компании стремятся не сокращать капитальные расходы. У НЛМК и Северстали средний объем капитальных расходов в 2020 году даже увеличился к показателям 2019 года на 4 и 9% соответственно.

— **Каковы подходы к дивидендной политике компаний отрасли в текущей экономической ситуации?**

— Из-за падения операционной прибыли сталелитейные компании были вынуждены сократить дивидендные выплаты акционерам. Совокупные дивидендные выплаты ММК, НЛМК и Северстали за период с января по март текущего года оказались на 65% ниже в квартальном сопоставлении и на 24% год к году.

— **Ваш прогноз развития отрасли до конца этого года: какие факторы окажут влияние на финансовые показатели компаний?**

— Результаты деятельности трех веду-

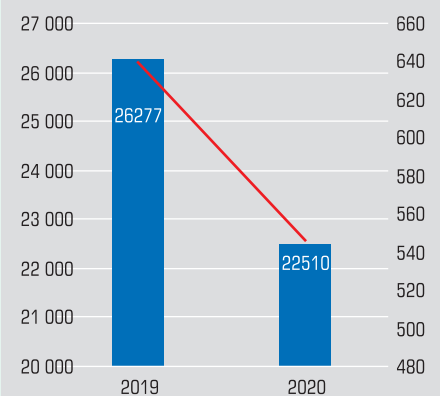
Операционные и финансовые показатели трех анализируемых компаний

ПАО «ММК»	2019	2020	% г-к-г	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	% к-к-к	% г-к-г
Продажи стальной продукции, тыс. тонн	11 316	10 755	-5	2 745	2 223	2 742	3 045	2 904	-5	6
Выручка, млн долл. США	7 566	6 395	-15	1 710	1 268	1 565	1 852	2 185	18	28
EBITDA, млн долл. США	1 797	1 492	-17	442	226	350	474	726	53	64
Дивиденды*, млн долл. США	907	623	-31	297	238	1	87	357	310	20
Налог на прибыль, млн долл. США	271	156	-42	39	37	28	52	93	79	138
Капитальные расходы, млн долл. США	857	694	-19	130	176	159	229	142	-38	9
Средняя цена реализации металлопродукции, долл. США за тонну	627	556	-11	591	522	535	575	713	24	21
ПАО «НЛМК»	2019	2020	% г-к-г	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	% к-к-к	% г-к-г
Продажи стальной продукции, тыс. тонн	17 069	17 520	3	4 505	4 352	4 443	4 220	3 908	-7	-13
Выручка, млн долл. США	10 554	9 245	-12	2 457	2 174	2 229	2 385	2 867	20	17
EBITDA, млн долл. США	2 564	2 645	3	594	582	579	890	1 166	31	96
Дивиденды*, млн долл. США	2 120	1 637	-23	308	271	266	792	100	-87	-68
Налог на прибыль, млн долл. США	381	285	-25	53	63	72	97	177	82	234
Капитальные расходы, млн долл. США	1 080	1 124	4	288	219	344	273	232	-15	-19
Средняя цена реализации металлопродукции, долл. США за тонну	680	592	-13	589	571	583	624	666	7	13
ПАО «Северсталь»	2019	2020	% г-к-г	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	% к-к-к	% г-к-г
Продажи стальной продукции, тыс. тонн	10 667	10 028	-6	2 371	2 406	2 877	2 229	2 371	6	0
Выручка, млн долл. США	8 157	6 870	-16	1 740	1 555	1 852	1 723	2 219	29	28
EBITDA, млн долл. США	2 791	2 390	-14	543	492	651	704	1 021	45	88
Дивиденды*, млн долл. США	1 574	1 228	-22		641	166	421			
Налог на прибыль, млн долл. США	401	229	-43	41	35	68	85	124	46	202
Капитальные расходы, млн долл. США	1 218	1 327	9	344	331	341	311	278	-11	-19
Средняя цена реализации металлопродукции, долл. США за тонну	613	491	-20	496	481	480	506	630	24	27
Консолидированные по трем компаниям	2019	2020	% г-к-г	1 кв. 2020	2 кв. 2020	3 кв. 2020	4 кв. 2020	1 кв. 2021	% к-к-к	% г-к-г
Продажи стальной продукции, тыс. тонн	39 052	38 303	-2	9 621	8 981	10 062	9 494	9 182	-3	-5
Выручка, млн долл. США	26 277	22 510	-14	5 907	4 997	5 646	5 960	7 271	22	23
EBITDA, млн долл. США	7 152	6 527	-9	1 579	1 300	1 580	2 068	2 913	41	84
Дивиденды*, млн долл. США	4 601	3 488	-24	605	1 150	433	1 300	457	-65	-24
Налог на прибыль, млн долл. США	1 053	670	-36	133	135	168	234	394	68	196
Капитальные расходы, млн долл. США	3 155	3 145	0	762	726	844	813	652	-20	-14
Средняя цена реализации металлопродукции, долл. США за тонну	640	546	-15	559	525	533	568	669	18	20

Источник: АКРА по данным компаний

Совокупная выручка анализируемых компаний в 2020 году снизилась на 14%, среднегодовая цена реализации тонны продукции упала на 15%

Совокупная выручка и средняя цена реализации металлопродукции трех анализируемых компаний

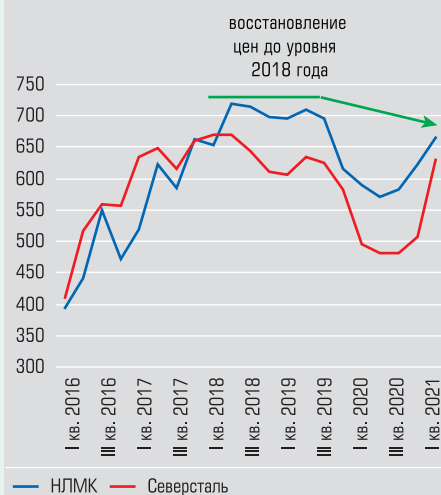


■ Выручка, млн долл. США — Средняя цена реализации металлопродукции, долл. США за тонну (правая шкала)

Источник: АКРА по данным компаний

Восстановление цен на сталь способствует росту налоговых отчислений в бюджет страны

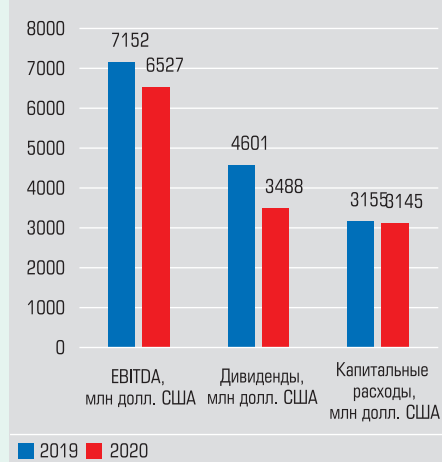
Динамика средних цен реализации на стальную продукцию



Источник: АКРА по данным компаний

В среднем по трем анализируемым компаниям объем годовых дивидендов в 2020-м снизился на 24%

Консолидированные показатели по трем анализируемым компаниям, млн долл. США



Источник: АКРА по данным компаний

щих компаний отрасли за период с января по март 2021 года вселяют умеренный оптимизм относительно возможного восстановления финансовых показателей до докризисного уровня. Этому способствует главным образом восстановление мировых цен на стальной прокат: так, в первом

квартале текущего года средние цены реализации проката выросли на 18% в квартальном сопоставлении и на 20% — в годовом. Можно ли говорить, что восстановление устойчиво? К сожалению, нет. Существуют риски возникновения в мире новых волн пандемии COVID-19, а также вероят-

ность сезонного снижения спроса и цен на стальной прокат по мере завершения строительного сезона. Кроме того, средние цены на металлопродукцию в 2021 году могут быть по-прежнему ниже, чем в 2019 году, о перспективе их восстановления до уровня 2018 года речь пока не идет.

На фоне провала первого квартала прошлого года в 2021-м все сегменты металлургии нацелились на рост

По данным World Steel Association, общемировое производство стали в 2020 году составило 1771,8 млн тонн, что на 0,2% меньше показателя 2019 года (сравнение везде — период к периоду, если не указано иное). В 2021 и 2022 годах Ассоциация прогнозирует рост выпуска стали на 5,8% и 2,7% соответственно.

Несмотря на проблемы, связанные с распространением коронавируса, в прошлом году Китай нарастил выпуск стали на 9,1% до 411 млн тонн (56,2% мирового объема). Но в текущем и следующем году, по прогнозу, рост замедлится: к 2022 году выпуск увеличится всего на 4%. Европейский союз и Великобритания отгрузили в 2020 году стали на 11,4% меньше, чем в 2019-м, — 140 млн тонн, Индия просела на 13,7% до 88,5 млн тонн. США и Япония сократили выпуск на 18% и 16,8% до 80 и 52,6 млн тонн соответственно. У российских сталеваров спад не столь сильный: за прошлый год стали выплавляли на 2,3% меньше — 42,5 млн тонн (2,4% мирового объема). В 2021 — 2022 годах World Steel Association прогнозирует рост выпуска по всем названным регионам, в том числе в России, на 6,1% за два года.

Весной текущего года цены и спрос в металлургическом секторе достигли рекордных показателей после пандемии, цены поднимались как на сталь, так и на железную руду (с 81 доллара за тонну в январе 2021 года до 134 долларов в начале июля).

Причина — восстановление экономики Китая. В мае, однако, власти страны заявили, что намерены бороться с ростом цен на сырьевые товары.

Общемировой выпуск меди в январе — марте текущего года, по данным The International Copper Study Group, составил 6094 тыс. тонн против 5861 тыс. тонн (плюс 3,9%). Потреблено за этот период — 5965 тыс. тонн, что на 4,5% больше аналогичного периода 2020 года. Добыча меди выросла на 3,7% до 5111 тыс. тонн. В мае текущего года цена тонны меди на Лондонской бирже металлов составила 10 183,97 доллара — плюс 27,8% с начала года.

Алюминия в январе — мае 2021 года выпустили в мире на 4,4% больше, чем за пять месяцев прошлого года, — 27 942 тыс. тонн (данные International Aluminium Institute). Мировые цены по сравнению с январем текущего года в мае поднялись на 21,5% до 2433,84 доллара за тонну.

Мировая добыча цинка в январе — апреле 2021 года увеличилась на 10,5% до 4134 тыс. тонн (данные International Lead and Zinc Study Group), производство — на 4,5% до 4634 тыс. тонн, потребление — на 10,1% до 4603 тыс. тонн. Цена на металл составила в мае 2970,29 доллара за тонну, что на 9,7% выше показателя января.

Выработка свинца также росла: добыча за четыре месяца года — плюс 9% до 1488 тыс. тонн, производство — плюс 10,8% до 4024 тыс. тонн. Потребление увеличилось на 11,2% до 4005 тыс. тонн. Стоимость тонны свинца на Лондонской бирже металлов

с начала года поднялась на 8,5% и в мае составила 2185,92 доллара за тонну.

Общероссийский индекс промышленного производства в металлургии в мае 2021 года — 102,7% к маю прошлого года, в январе — мае текущего года — 99% к пяти месяцам прошлого года.

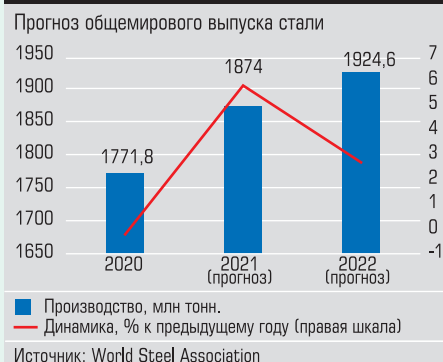
По оперативным данным Росстата, в январе — мае производство чугуна составило 22,3 млн тонн (на 1,7% больше, чем за пять месяцев 2020 года), стали нелегированной в слитках и прочих первичных формах 26,2 млн тонн (плюс 9,1%), проката — 27,4 млн тонн (плюс 7,9%), труб и профилей стальных — 4,5 млн тонн (плюс 2,2%), проволоки, канатов — 99,4 тыс. тонн (плюс 17,5%), конструкций и деталей конструкций из черных металлов — 2,2 млн тонн (плюс 18,8%). Алюминия в первичных формах выпустили на 14,6% меньше (абсолютные значения отсутствуют), алюминиевых конструкций и деталей конструкций — на 44,2% больше, 46,5 тыс. тонн.

На территории Урала и Западной Сибири индексы промышленного производства в металлургии выше общероссийских зафиксированы в январе — мае в Башкирии (122,9% к январю — маю 2020 года), Курганской (124,8%) и Челябинской (112,7%) областях, на юге Тюменской области (109,1%) и в Пермской крае (102,4%).

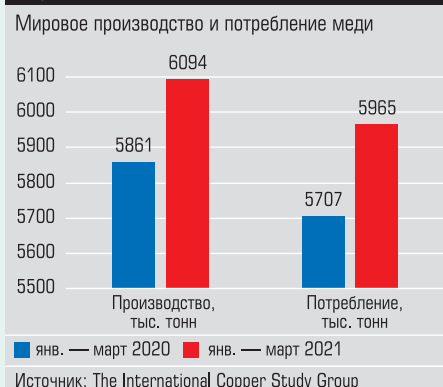
Совокупный объем отгрузки металлургических производств за пять месяцев года — 1149,3 млрд рублей. Отгрузка росла во всех регионах Большого Урала: лидеры по динамике — Тюменская область с автономными округами (рост в 1,8 раза), Башкирия, Челябинская область и Пермский край (рост во всех регионах в 1,6 раза), Курганская область (рост в 1,5 раза).

Подготовил Сергей Заякин

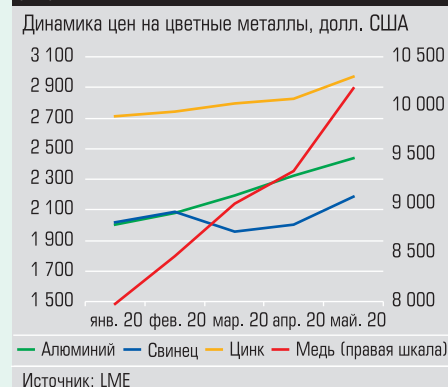
В 2020 году мировое производство стали сократилось на 0,2%, но прогнозы вселяют оптимизм



Общемировой выпуск меди вырос на 3,9%, потребление — на 4,5%



С начала года цены на цветные металлы росли ударными темпами



Алюминия в январе — мае 2021 года выпустили в мире на 4,4% больше, чем за пять месяцев прошлого года



Общемировой выпуск свинца вырос на 10,8%, потребление — на 11,2%



Общемировой выпуск цинка вырос на 4,5%, потребление — на 10,1%

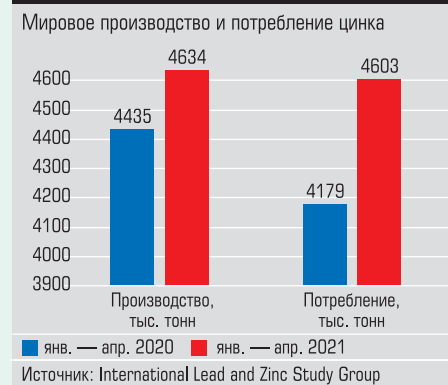




Фото недели

В Краснотурьинске (Свердловская область) прошли соревнования на «Кубок дружбы и социального партнерства» по футболу. В турнире приняли участие юные спортсмены из Краснотурьинска, Карпинска, Ивделя, Нижней Туры, Новой Ляли, Серова и Каменского района области.

Поддержка детско-юношеского спорта — одно из приоритетных направлений социальной политики компании «Полиметалл» на территориях присутствия. Около 450 мальчишек занимаются в футбольно-хоккейных клубах, за последние десять лет более полумиллиарда рублей вложено в реализацию социальных программ, в том числе в поддержку детского спорта: приобретаются форма и экипировка, обеспечивается выезд на соревнования, ремонтируются спортивные сооружения. В Карпинске, например, четвертый год подряд проводится турнир по хоккею с мячом, в котором принимают участие команды из муниципалитетов, с которыми компанию связывает соцпартнерство. Футбольный «Кубок дружбы» тоже станет традиционным.



23 августа

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

Специальное приложение
к Дню строителя

НЕДВИЖИМОСТЬ



В номере:

- Анализ строительной отрасли на Урале: итоги первого полугодия и перспективы
- Рынок стройматериалов
- Жилая недвижимость и ипотека в 2021 году

Размещение рекламы в проекте: Тел.: (343) 345-03-42 (78, 72)