

ЭКСПЕРТ УРАЛ

26 ИЮЛЯ — 22 АВГУСТА 2021 № 30 — 34 (849)

WWW.EXPERT-URAL.COM

ИНДЕКС 81420

Водород, роботы и другие лекарства

Иннопром-2021 указал на главные надежды
и риски экономики ближайшего будущего



INNOPROM

Что сделают итальянцы в России	16
Углеродный след как повод	18
Перспективы банков и их клиентов	24

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Артём Коваленко

Научный редактор Ирина Перечнева

Ответственный секретарь

Вера Симанова

Редакция Павел Кобер (редактор отдела промышленности)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),

Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Фото на обложке Дмитрий Макурин

Выпускающий редактор Павел Кобер

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Помощник директора Ольга Юсупова

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Заместитель директора по исследованиям Елизавета Ульянова

Исследования Сергей Звякин, Анастасия Кандалицева,

Павел Кузнецов, Татьяна Печенкина, Сергей Селянин,

Кристина Чукавина, Полина Юровских

Мероприятия Светлана Дроздова, Ольга Захарова

Веб-сайт Сергей Селянин

Федеральный «Эксперт»

Издатель Александр Попцов

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Владимир Котов

Директор розничного распространения Елена 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



ПОВЕСТКА ДНЯ / 3

ТЕМА НЕДЕЛИ

СТОЛПЫ ЧЕТВЕРТОЙ РЕВОЛЮЦИИ / 10

Главные треки развития российской индустрии — от цифровизации и роботизации производства до экспорта ИТ-продуктов и распространения «зеленых» технологий

ИНЪЕКЦИЯ ОПТИМИЗМА / 16

Вызовы постпандемного мира открывают новые ниши для партнерства российских и итальянских предпринимателей

ТРЕНОЖНИК ДЛЯ ГРОМОКИПЯЩЕГО КУБКА / 18

Для ответа на «зеленые» вызовы России необходимо скоординировать промышленную и экологическую политику, а общество должно организовать содержательное давление на власть и бизнес

РУССКИЙ БИЗНЕС

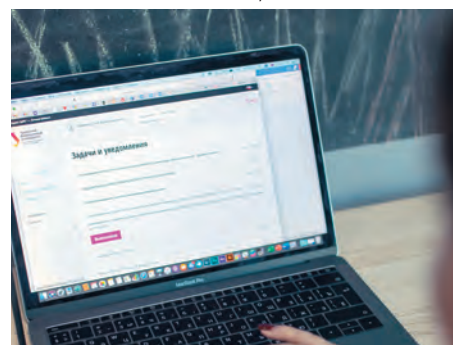
«ЮТЭЙР» ОБНОВЛЯЕТ ПАРК ВЕРТОЛЕТОВ / 20



Основным назначением Ми-8АМТ станут пассажирские и грузовые перевозки в интересах нефтегазодобывающих и нефтесервисных компаний на месторождениях в Западной и Восточной Сибири

ОБЩЕСТВО

ВУЗЫ ВНЕ ПРОСТРАНСТВА / 22



Элементы дистанта останутся и после пандемии. Онлайн-курсы помогают студенту выстраивать индивидуальную образовательную траекторию и получать дополнительные компетенции, востребованные на рынке

БАНКИ / ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА

СТАВКИ РАЗБЕГАЮТСЯ / 24

Все сегменты банковского рынка трансформируются под влиянием ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ. Удержать динамику отрасли позволит повышение технологичности

ВЕКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ / 29

Банк России рассматривает внедрение цифровых технологий как важнейший элемент повышения доступности финансовых услуг, подчеркивает начальник Уральского ГУ ЦБ Рустэм Марданов

ПОЗИЦИЯ / 30

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

**РЫНОК СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ
ПРОИЗВОДСТВО СВИНИНЫ НА УРАЛЕ
ПРОЕКТ «ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ»**

Следующий номер «Эксперт-Урала» выйдет 23 августа 2021 года

КОРОТКО

Зацементировать инвестиции

Проект компании «СЛК-Цемент» (структурное подразделение итальянской компании BuzziUnicem) будет включен в перечень приоритетных инвестиционных для Челябинской области с возможностью получения инвестором господдержки. В рамках инвестпроекта компания планирует реконструировать в Коркино отделения помола цемента, а также компрессорную и трансформаторную подстанции для увеличения производительности, снижения себестоимости, выпуска дополнительных марок и улучшения качества продукции. На это предполагается направить более 1 млрд рублей собственных средств. Завершить модернизацию инвестор рассчитывает до конца 2022 года.

По итогам 2020 года в Челябинской области в перечень приоритетных включены четыре инвестиционных проекта. Общий объем капиталовложений в их рамках — свыше 4 млрд рублей, предусматривается создание более 200 рабочих мест. Заявки на включение в перечень в 2021 году принимаются до 1 сентября.

Самый масштабный проект

Инвестиции предприятия «Орскнефтеоргсинтез» («дочка» компании «ФортеИнвест» Саида Гудериева) в собственное производство в текущем году составят 10 млрд рублей. Средства направляются на продолжение начатого в 2020 году строительства в Орске (Оренбургская область) комплекса замедленного коксования, включающего 12 объектов. Общий объем инвестиций в развитие предприятия с 2021 по 2027 год оценивается в 68 млрд рублей — это самый большой с точки зрения стоимости и масштаба инвестиционный проект региона.

— Выбраны два генподрядчика, один из которых — орская компания. Они уже работают на площадке. 270 человек задействованы в работах, на пике работ будет 1200. Нет сомнений, что мы уложимся в сроки, — заявил гендиректор Орскнефтеоргсинтеза Сергей Крашук.

С 2012 года на предприятии реализуется комплексная программа модернизации производства. Цель — улучшение качества моторного топлива и увеличение глубины переработки нефти в соответствии с требованиями

технического регламента. Построено и реконструировано более 15 производственных объектов. В реализацию первого этапа программы уже инвестировано 70 млрд рублей.

Больше безопасности

В ТОСЭР «Кумертау» (Башкирия) зарегистрирован новый резидент — научно-инженерный центр «Башкортостан». Компания намерена реализовать инвестиционный проект в сфере разработки, проектирования и производства радиоэлектронного оборудования для комплексных решений систем безопасности.

— Реализация инвестиционного проекта будет способствовать удовлетворению потребности республиканских организаций в современных системах безопасности, созданию интеллектуальной системы видеомониторинга, которая обеспечит возможность постоянного контроля за безопасностью населения в местах массового скопления людей, у школ и важных административных объектов, — рассказала заместитель министра экономического развития и инвестиционной политики РБ Екатерина Кликунова. — Объем инвестиций превысит 4 млн рублей, на предприятии будет создано 14 рабочих мест. Срок реализации проекта — 2021 — 2025 годы. В этом году планируется выпустить 400 единиц продукции (системы видеонаблюдения), в следующем году объем увеличится до 1900 штук.

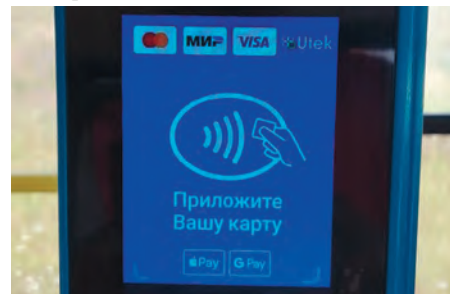
Ушли на склад

Таможенный склад временного хранения на базе грузового терминала станции Блочная в Пермском крае открыла Свердловская железная дорога для улучшения обслуживания предприятий малого и среднего бизнеса. Теперь клиенты (юридические и физические лица) смогут предъявлять импортируемые и экспортируемые товары к таможенному досмотру непосредственно на железнодорожной инфраструктуре общего пользования. Грузовой двор на станции Блочная занимает площадь более 37 га (входит в десятку крупнейших терминалов на СвЖД), имеет развитую инфраструктуру, необходимую технику для работы с любыми видами железнодорожного подвижного состава и автотранспортом. Основная специализация — переработка тяжеловесной, тарно-штучной продукции, инертных стройматериалов. Терминал способен ежегодно обрабатывать до 1,5 млн тонн грузов. Как сообщили в пресс-службе Свердловской магистрали, площадка активно используется для завоза щебня, предназначенного для строительства и ремонта автодорог в рамках национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги».

Кондуктор вне системы

Златоуст (Челябинская область) одним из первых в стране начал применять бескондукторную систему обслуживания в общественном транспорте. По мнению инициаторов проекта, это наиболее безопасный метод оплаты проезда в условиях распространения коронавируса. «Мы проводим пилотирование нового оборудования на двух трамваях. В каждом вагоне на поручни установлено по три антивандальных считывателя. Это позволит не подходить к водителю для оплаты проезда банковской, социальной или транспортной картой. С учетом того, что по картам у нас сейчас ездит более 60% пассажиров, это намного упростит процесс оплаты проезда и обезопасит водителя», — рассказал директор МУП «Автохозяйство администрации Златоустовского городского округа» Денис Зуев. Всю информацию об оплате проезда пассажирами водитель будет видеть на головном устройстве на панели в кабине.

Еще одно нововведение — терминал больше не печатает билет. В 2020 году приняты поправки в федеральное законодательство, позволяющие и билет, и фискальный чек формировать в электронном виде. Все поездки и пополнения теперь можно отслеживать в личном кабинете в мобильном приложении или на сайте trcard.ru.



При контроле информация об оплате через бескондукторную систему обслуживания автоматически попадет в терминал контролера

«Кировский» под ударом

Арбитражный суд Свердловской области арестовал имущество более чем на 1 млрд рублей вице-президента группы компаний «Кировский», депутата Государственной думы от партии «Единая Россия» Льва Ковпака, а также его жены и отца. По данным из судебного определения, Лев Ковпак вывел в пользу своих компаний и компаний жены и отца более 600 млн рублей из средств ООО «Продовольственная компания» в счет оплаты недействительных сделок. «Систематически получал необоснованную выгоду, которая выразилась в получении от должника денежных средств в счет оплаты недействительных сделок в адрес подконтрольных Ковпаку Л.И. компаний, то есть фактически в пользу Ковпака Л.И. были выведены активы должника в общей сумме 658,2 миллиона рублей», — отмечается в материалах суда.

Миллиарды Магнитки

На

листопркатном цехе № 5 Магнитогорского металлургического комбината после реконструкции произведен запуск двухклетового реверсивного стана-1700 холодной прокатки. Он был построен 19 лет назад и стал первым агрегатом холодной прокатки, введенным в эксплуатацию на ММК в постсоветскую эпоху. Современный автоматизированный агрегат значительно расширил возможности ММК по выпуску качественного холоднокатаного проката, в том числе для нужд автомобильной промышленности.

В феврале 2020 года работа стана-1700 была остановлена, после чего ММК приступил к его реконструкции. Поставщиком основного механического оборудования выступила компания SMS Group. В настоящее время завершены пусконаладочные работы и горячее опробование, идут освоение сортамента и работа по достижению гарантированных контрактных показателей и технологических параметров стана.

По словам председателя совета директоров ММК **Виктора Рашникова**, благодаря возможностям реконструированного ста-

на-1700 холодной прокатки комбинат сможет укрепить позиции на рынке высококачественного проката для автомобильной промышленности. «Уже в ближайшее время мы выйдем на проектную производительность стана, это порядка 60 тыс. тонн ежемесячно, а всего в этом году мы сможем выпустить на агрегате 350 тыс. тонн холоднокатаного проката», — цитирует Виктора Рашникова пресс-служба ММК.

Масштабная модернизация Магнитки продолжается. Ведется реконструкция комплекса газоочистных установок для улавливания вторичных выбросов конвертерного отделения кислородно-конвертерного цеха производительностью свыше 10 млн тонн стали в год — одного из самых мощных среди аналогичных цехов в мире. Стоимость — 3,5 млрд рублей. Валовые выбросы пыли после реализации проекта сократятся минимум на 500 тонн в год.

Не менее важный экологический проект стоимостью 2,7 млрд рублей реализуется в электросталеплавильном цехе. К маю 2022 года здесь будет построена газоочистная установка для дуговой электросталепла-

вильной печи № 1. В результате выбросы пыли сократятся на 300 тонн в год.

Настоящим прорывом для ММК станет ввод комплекса доменной печи № 11. Контракт по реализации этого инвестпроекта комбинат и компания Paul Wurth (Люксембург, дочернее предприятие группы SMS GmbH) заключили в июне. Реализация проекта рассчитана на 3,5 года. Стоимость — 61,3 млрд рублей.

Кроме того, на начало 2024 года запланирован пуск первых объектов паровоздуходувной электростанции ПВЭС-3 с утилизационным блоком. Проект, оцениваемый в 21,6 млрд рублей, рассчитан на утилизацию доменного газа до 500 тыс. кубометров в час и выработку электроэнергии до 100 МВт.

Также комбинат увеличивает мощность по производству продуктов разделения воздуха. В ближайшие три года на площадке кислородного цеха ММК планируется возвести блок, способный производить по 60 тыс. кубометров технического кислорода и газообразного азота, а также 2 тыс. кубометров аргона в час для нужд ММК. Блок разделения воздуха планируется построить к ноябрю 2023 года, систему хранения кислорода — к июню 2024-го. Стоимость строительства — 18,9 млрд рублей. ■

Уровень газификации в Тюменской области будет доведен до 98% к 2024 году и 99,6% — к 2030 году

Выполнение программы социальной газификации стало основной темой рабочей встречи губернатора **Александра Моора** и врио заместителя секретаря Генсовета партии «Единая Россия» **Дмитрия Кобылкина**, прошедшей 22 июля в Тюмени.

Напомним, программа реализуется по предложению президента России **Владимира Путина**. В «дорожную карту», утвержденную правительством РФ, включена ускоренная догазификация населенных пунктов на 2021 — 2022 годы без привлечения средств граждан.

Как рассказал губернатор, работа по газификации ведется в Тюменской области с 2019 года в рамках четырехстороннего регуляторного контракта между региональным правительством, Федеральной антимонопольной службой и ресурсоснабжающими компаниями. В результате реализации контракта за пять лет регион дополнительно получит на газификацию 1,35 млрд рублей без увеличения тарифов на транспортировку газа. Кроме того, в 2,5 раза удалось сократить затраты на строительство газопроводов за счет использования ресурсного метода ценообразования. Напомним, ресурсный подход, предложенный в Тюменской области, учитывает интересы и газопроводчиков, и региона. С 2014 года область ведет газификацию на основе государственно-частного партнерства: газораспределительная организация строит объ-

екты газоснабжения, вводит их в эксплуатацию и оформляет в собственность, а зарабатывает на поставке услуг.

Как прозвучало в ходе рабочей встречи, с 2021 по 2023 год в регионе запланировано построить 808,7 км газовых сетей, что позволит обеспечить газом более 21 тыс. 334 домовладений. В 2021 году на газификацию направлено 542 млн рублей, строится 247 км газовых сетей и 6 тыс. 526 газопроводов — вводов к жилым домам.

— В соответствии с поручением президента России мы планируем довести уровень газификации с 96,9% в настоящее время до 98% к 2024 году и 99,6% — к 2030 году, — заявил Александр Моор.

При этом региональная программа газификации имеет ярко выраженную социальную направленность, подчеркнул губернатор. Сумма социальной поддержки на внутридомовую газификацию увеличена с 40 до 60 тыс. рублей гражданам 43 льготных категорий, малоимущие многодетные семьи получают компенсацию в размере 48 тыс. рублей за технологическое подключение домовладений к сетям. Всего муниципалитетам Тюменской области будет выделено для



С 2021 по 2023 год в регионе запланировано построить 808,7 км газовых сетей, что позволит обеспечить газом более 21 тыс. 334 домовладений

частичного возмещения расходов на оплату газификации жилья многодетных малоимущих семей более 60 млн рублей.

— Уровень газификации в Тюменской области существенно превышает средний показатель по России, опыт региона в сфере газификации будет использован при дальнейшей работе по совершенствованию законодательства и нормативных документов, — отметил по итогам встречи Дмитрий Кобылкин. Он также обратил внимание на необходимость тесного взаимодействия власти с жителями, чтобы все вопросы оперативно можно было решить на уровне регионального штаба по газификации.

Добавим, что эффективность Тюменской области в реализации программы газификации отмечена на федеральном уровне. По словам председателя Комитета Совета Федерации по экономической политике **Андрея Кутепова**, «это лучший опыт, который есть сейчас в стране». ■

Пятилетка под знаком ЕТК



Возросшие темпы замены тепловых сетей и применение современных технологий позволили екатеринбургским теплоэнергетикам снизить повреждаемость и повысить качество снабжения потребителей теплом и горячей водой



Исполнительный директор Екатеринбургской теплосетевой компании **Андрей Шмельков** (слева), заместитель главы Екатеринбурга **Владимир Гейко** (в центре) и директор подрядчика ООО «УТМКА» **Виталий Семенов** на реконструкции городских сетей теплоснабжения

Как отразилось объединение теплосетевых активов Екатеринбурга на снабжении потребителей теплом и горячей водой

В июле 2016 года началась операционная деятельность Акционерного общества «Екатеринбургская теплосетевая компания» (ЕТК). Для города-миллионника это был весьма смелый эксперимент, предусматривавший объединение в рамках ЕТК ресурсов двух ведущих теплоснабжающих компаний региона — частной и муниципальной и создание на их основе одного из крупнейших в стране по объему эксплуатируемых активов предприятий, обеспечивающих потребителей теплом и горячей водой. Напомним, в состав ЕТК перешли расположенные в Екатеринбурге теплосетевые активы ООО «Свердловская теплоснабжающая компания» (СТК), входящего в состав группы «Т Плюс», и теплосетевые и генерирующие активы ЕМУП «Екатеринбургэнерго». Функции единого исполнительного органа в компании по договору управления стала выполнять компания «Т Плюс».

В составе Екатеринбургской теплосетевой компании оказалось огромное хозяйство: сегодня ЕТК осуществляет эксплуатационное и ремонтное обслуживание более 440 центральных тепловых пунктов, почти 3 тыс. км магистральных, квартальных и тепловых сетей, 11 насосных станций, поставляет горячую воду и тепло для 1,5 млн потребителей жилищно-коммунального хозяйства (около 70% жителей Екатеринбурга). Объединение этих ресурсов было призвано повысить эффективность диспетчеризации городской теплотрассы и оптимизацию распределения тепловой нагрузки между источниками. Перед совместным предприятием ставилась главная задача — реализовать проект по коренной реконструкции системы теплоснабжения уральской столицы, значительно улучшив качество предоставления услуг потребителям.

— Создание ЕТК было продиктовано необходимостью что-то менять, иначе состояние теплосетевого комплекса Екатеринбурга к тому моменту могло привести к очень высокому уровню повреждаемости со всеми соответствующими проблемами: и отсутствие качества, и в принципе отсутствие услуги по снабжению потребителей теплом и горячей водой. Руководители города и группы «Т Плюс» понимали, что только единая компания может решить эти вопросы, — рассказал исполнительный директор Екатеринбургской теплосетевой компании **Андрей Шмельков**. — Были различные юридические препю-

ны. По имущественному праву теплосеть была разделена: магистральная сеть находилась на балансе СТК, а все прочие сети, включая тепловыпуски, — на балансе МУПа. Соответственно возникали разногласия и с точки зрения распределения потерь, и с точки зрения оказания услуги по качеству, и вообще оказания услуги потребителю. Единая компания как теплосетевой оператор стала решать эти вопросы быстрее и проще, потому что управляет единой сетью. Это позволило мобилизовать силы, источники для выполнения масштабных работ по ремонтным и инвестиционным программам.

Пять лет — достаточный срок для того, чтобы оценить результаты деятельности ЕТК. В соответствии с Федеральным законом № 190 «О теплоснабжении», ответственность за теплоснабжение муниципального образования несет местная администрация. Заместитель главы Екатеринбурга **Владимир Гейко**, проинспектировавший в июле ход работ по реконструкции городских сетей теплоснабжения, которую ведет Екатеринбургская теплосетевая компания, дал высокую оценку работы ЕТК за пятилетний период:

— Городская администрация ведет с ЕТК конструктивную и продуктивную работу, с полным взаимопониманием, в рамках действующего законодательства. Выражу свое личное мнение и уверен, что это и мнение администрации города: создание пять лет назад Екатеринбургской теплосетевой компании себя полностью оправдало. За этот период были модернизированы и автоматизированы все тепловые пункты. Повысились темпы замены тепловых сетей — порядка 70 км в год, с использованием современных технологий и материалов. Благодаря этому снижается количество аварийных ситуаций на теплосетях. Сделаны огромные вливания в развитие системы теплоснабжения, причем в условиях действующих тарифов, рост которых государство стремится сдерживать.

ДВИЖЕНИЕ К КОМФОРТУ

Для потребителей оценка работы теплоэнергетиков основывается, по сути, на двух простых критериях: комфортная температура в помещении в отопительный период и бесперебойное снабжение горячей водой. В первую очередь это зависит от объемов плановой замены трубопроводов. За пятилетку ЕТК направила на эти цели около 7 млрд рублей.

Объемы переделок ежегодно растут. В текущем году по объектам инвестиционной программы подлежат реконструкции 24 км тепловых сетей и 46 км — по ремонтной программе. Важно, что эти работы ведутся без отключения потребителей, обеспечивая подачу горячей воды по временным схемам.

Один из ключевых показателей технической политики Екатеринбургской теплосетевой компании — снижение повреждаемости, и самое главное — на магистральных сетях. За пять лет наблюдается устойчивый тренд по снижению этого показателя именно благодаря возросшим объемам переделок. Так, за отопительный период 2020 — 2021 годов количество повреждений трубопроводов в Екатеринбурге снизилось до 917 по сравнению с 1029 повреждениями в предыдущем отопительном периоде.

Второе важнейшее направление работы ЕТК — повышение качества услуги. Екатеринбургские теплоэнергетики развернули в масштабах города систему диспетчеризации и автоматизированную систему управления теплоснабжением, что позволяет улучшить снабжение потребителей как теплом, так и горячей водой. Этому во многом способствовала цифровизация. В декабре прошлого года ЕТК ввела в эксплуатацию «цифровой двойник» системы теплоснабжения Екатеринбурга стоимостью 1,5 млрд рублей — первый такого рода проект в России. Сегодня полностью автоматизированы все центральные тепловые пункты, внедрена автоматика на насосных и в подразделениях генерации, организован единый диспетчерский пункт управления. Завершающим этапом проекта станет внедрение программы «Термис» динамической модели теплоснабжения Екатеринбурга, ее электронного двойника. С помощью этой программы осуществляется управление теплоснабжением города. Важно, что эта система ведет не просто мониторинг текущей ситуации, но и расчет динамической модели, который производится с получасовым интервалом, позволяет энергетикам более четко управлять режимом. А ведь это — тот самый температурный комфорт для потребителей.

К настоящей времени систему теплоснабжения уральской столицы удалось вывести из кризисного пика, а масштабные ремонтно-инвестиционные программы ЕТК позволяют не только решать текущие задачи по снижению аварийности в теплосетях, но и выстраивать современную модель взаимоотношений с потребителями, предусматривающую качественное предоставление услуги на основе новейших технологий.

На Ямале появится круглогодичная «Снежинка»



Международная арктическая станция «Снежинка», оснащенная самыми современными технологиями, призвана стать прообразом города будущего

В Ямало-Ненецком автономном округе дан старт строительству международной арктической станции «Снежинка». Ученые приступили к проведению предварительной геодезической съемке площадки, где она будет располагаться. Научный полигон построят на берегу Нефритового озера в предгорьях горного массива Рай-Из на восточных склонах Полярного Урала.

Создание и открытие станции «Снежинка» как научной и образовательной платформы для международной кооперации инженеров, исследователей, ученых и научной молоде-

жи запланировано на период председательства Российской Федерации в Арктическом совете в 2021 — 2023 годах. Цель проекта — тестирование и демонстрация природосберегающих технологий жизнеобеспечения, а также систем «умный дом/поселение», робототехники, телекоммуникаций, медицины, биотехнологий, новых материалов, решений с искусственным интеллектом. На полигоне также планируется проводить совместные исследования по проблемам экологии, изменения климата, загрязнения окружающей среды и Мирового океана.

«Снежинка» задумана как круглогодичный

и полностью автономный комплекс, создаваемый на базе возобновляемых источников энергии и водородной энергетики, без дизельного топлива. Площадь станции составит около 4,5 тыс. кв. метров, здесь будут проживать не менее 80 человек.

Станцию планируется развивать, постепенно добавляя модули: лабораторные и мастерские (для исследований и разработок, тестирования и демонстрации технологий), презентационный (для проведения конференций, телемостов и форумов), обзорный (включает библиотеку и обзорную площадку 360°), центральный — с кухней-столовой, мини-кафе, медицинским кабинетом, жилые (с гостиничными номерами, мини-спортзалом, сауной) и прочие. Также предполагается построить объекты инженерной инфраструктуры, в частности ветропарк, солнечную электростанцию, ресиверный водородный парк, мачты связи.

Арктический комплекс создается по инициативе Московского физико-технического института (национальный исследовательский университет) при поддержке министерства науки и высшего образования, министерства иностранных дел, министерства по развитию Дальнего Востока и Арктики, губернатора ЯНАО и Инфраструктурного центра «ЭнерджиНет». Национальной технологической инициативы.

По мнению экспертов, местоположение «Снежинки» вблизи природного парка «Полярно-Уральский» с живописными арктическими ландшафтами и разнообразным природным комплексом имеет значимую экологическую и эстетическую ценность для использования в природоохранных, просветительских и рекреационных целях.

Потребительское кредитование не вышло на допандемийный уровень

Три уральских субъекта РФ вошли в десятку российских регионов-лидеров по количеству выданных потребительских кредитов в первом полугодии 2021 года. Рейтинг составлен на основе данных 4 тыс. кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ). Башкортостан занял пятое место, уступив лишь Москве, Московской области, Краснодарскому краю и Татарстану. В топ-10 Свердловская область (седьмое место) и Челябинская область (девятое).

Как сообщает НБКИ, всего в России за январь — июнь текущего года выдано 7,62 млн потребкредитов, это на 13,9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Рост в основном обусловлен эффектом низкой базы: как отмечают эксперты, последствия «карантинных» мероприятий во втором квартале 2020 года уронили выдачу потребкредитов наиболее сильно.

— Ситуация в сегменте потребкредито-

вания в январе — июне 2021 года в целом остается стабильной. Количество выданных потребкредитов колеблется в пределах 1,2 — 1,4 млн штук в месяц. Однако, несмотря на неплохие темпы выдачи, до показателей «допандемийного» 2019 года еще очень далеко. Таким образом, можно констатировать, что банки продолжают придерживаться консервативного подхода в розничном кредитовании. И определяющим критерием для кредиторов при принятии решения о выдаче потребкредитов и их параметрах по-прежнему является значение персонального кредитного рейтинга (ПКР). При этом стоит отметить, что при увеличении запрашиваемого заемщиками чека потребкредита, требования к значению ПКР возрастают (в июне 2021 года он составил 630 баллов из 850 возможных), — прокомментировал статистику директор по маркетингу НБКИ Алексей Волков.

Самую серьезную динамику роста количества выданных потребкредитов в первом

Позиции субъектов РФ Урала и Западной Сибири по количеству выданных потребительских кредитов в рейтинге 30 регионов-лидеров

Место	Субъект РФ	1 пол. 2021, ед.	Изменение к 1 пол. 2020, %
5	Башкортостан	266 515	15
7	Свердловская область	248 410	11,9
9	Челябинская область	213 770	12,3
17	Пермский край	138 077	17,4
20	ХМАО-Югра	130 164	12,4
22	Оренбургская область	121 096	2,9
26	Удмуртия	93 848	14,9
27	Тюменская область (без автономных округов)	92 176	14,2

Источник: НБКИ

полугодии 2021 года (среди 30 регионов-лидеров по количеству выданных кредитов данного вида) продемонстрировали Москва (+30,1% в сравнении с тем же периодом прошлого года), Санкт-Петербург (+28,7%), Республика Татарстан (+26,5%) и Московская область (+25,8%). Среди уральских субъектов РФ лучшим по динамике оказался Пермский край (+17,4%), худшей — Оренбургская область (+2,9%).

Урал увеличил закупки продовольствия за границей в 16 раз

Импорт продовольственных товаров в Уральском федеральном округе вырос в первом полугодии текущего года по сравнению с тем же периодом прошлого года по весу в 13 раз, а в стоимостном выражении — в 16 раз. Об этом сообщил журналистам на пресс-конференции начальник Уральского таможенного управления **Алексей Фролов**. По его данным, в общей структуре импорта УФО доля продовольствия составляет около 5%.

— Скоропортящихся товаров, а это овощи и фрукты, на Урал ввезено за первое полугодие этого года более 40 тыс. тонн (год назад цифра была практически в два раза меньше). При этом 73% ввезенной продукции — из Узбекистана. С Узбекистана импортные пошлины не взимаются, а идет только уплата НДС, которая по овощам и фруктам составляет 10%, — пояснил Алексей Фролов.

В целом за рассматриваемый период импортные поставки в УФО выросли в стоимостном выражении на 44% и превысили 3 млрд долларов. На первое место вышла Республика Корея (год назад лидером была Германия), вклад которой в импорт со-

ставил 33%. Причина — поставки газовозов, которые используются для транспортировки сжиженного природного газа с завода «Ямал СПГ».

На уральский импорт приходится лишь 31% внешнеторгового оборота, соответственно 69% — доля экспорта. Положительное сальдо внешней торговли за январь — июнь текущего года превысило 3,7 млрд долларов, рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — более 26%.

Уральский экспорт составил 6,8 млрд долларов, что превышает показатель годичной давности на треть. Основные экспортные поставки — в Китай (24% всего объема), на втором месте Турция, на третьем — Узбекистан. Структура экспорта практически не изменилась: 70% поставок с Урала приходится на черные и цветные металлы и изделия из них (год назад доля этой категории товаров составляла 60%). В стоимостном выражении поставки металлов увеличились на 53%.

Во втором полугодии ситуация может существенно поменяться, отметил Алексей Фролов:

— С 1 августа до конца 2021 года в России устанавливаются вывозные пошлины

Корейские газовозы опередили всех

Товарная структура импорта Уральского федерального округа по итогам 1 пол. 2021 года, %



на черные и цветные металлы. Не все позиции подпадают под экспортные пошлины <...>. По предварительным оценкам, дополнительно в бюджет ежемесячно будет перечисляться порядка 4 млрд рублей.

Добавим, что это правительственное решение было принято, чтобы сдержать рост цен на металлопродукцию на внутреннем рынке. Пошлины состоят из базовой ставки (15%) и специфического компонента (в долларах за тонну) и будут действовать только в отношении экспорта за пределы Евразийского экономического союза.

В Нижних Сергах открыли детскую спортивно-игровую площадку

НЛМК-Сорт (входит в Группу НЛМК) и социальный партнер Группы НЛМК благотворительный фонд «Милосердие» открыли в День любви, семьи и верности 8 июля в Нижних Сергах (Свердловская область) детскую спортивно-игровую площадку на территории Крестовоздвиженского храма. Проект выполнен в рамках грантовой программы «Стальное дерево»: в 2021 году в нее включены 11 объектов, предложенных жителями территорий присутствия дивизиона НЛМК «Сортовой прокат Россия» в Свердловской и Калужской областях.

Игровой комплекс с горками, качелями, каруселями, турником, зона для занятий (воркаут) предназначены для детей всех возрастов и оборудованы в соответствии с современными стандартами безопасности. По мнению автора проекта **Константина Ульданова**, игровая площадка возле храма будет востребована не только воспитанниками воскресной школы, но и поможет прихожанам, которые приходят на службу с детьми. Настоятель храма **Максим Крылов**, отметил, что новая площадка — один из важных проектов по благоустройству территории храма, который сейчас находится на реконструкции.

Программа «Стальное дерево» направлена на защиту окружающей среды, благоустрой-



ство социальных пространств и улучшение качества жизни. Она стартовала в городах присутствия Группы НЛМК в 2017 году и позволила жителям Алтайского края, Липецкой, Белгородской, Калужской и Свердловской областей воплотить десятки общественно полезных проектов.

НЛМК-Сорт (входит в группу НЛМК) — крупнейший производитель сортового проката и метизной продукции на рос-

сийском рынке. Производственная структура НЛМК-Сорт включает мощности, образующие замкнутый производственный цикл от сбора и переработки лома черных металлов до выпуска металлургической продукции высоких переделов — арматурного проката, катанки и метизов. В составе дивизиона «Сортовой прокат Россия» — НЛМК-Урал, НЛМК-Метиз, НЛМК-Калуга и ПО «Вторчермет НЛМК».

Новое содержание Альфа-Банка



Реклама

Мы представляем свое будущее как финансовый институт, который обеспечивает суперфинансовый сервис, говорит Президент, Первый заместитель Председателя Совета директоров Альфа-Банка **Олег Сысуев**

На международной промышленной выставке «Иннопром» губернатор Свердловской области **Евгений Куйвашев** и Президент, Первый заместитель Председателя Совета директоров Альфа-Банка **Олег Сысуев** провели рабочую встречу. Стороны обсудили возможность реализации совместных проектов и подписали соглашение о сотрудничестве. После церемонии мы поговорили с Олегом Сысуевым о перспективах регионального развития и тенденциях банковского сектора России.

— **Олег Николаевич, у Альфа-Банка широкая филиальная сеть, какое место на вашей карте офисов занимает Свердловская область?**

— История делового партнерства Свердловской области и Альфа-Банка имеет давние и крепкие корни. Банк представлен в четырех уральских городах. Мы обслуживаем крупнейшие предприятия промышленного комплекса и сельскохозяйственного сектора.

— **Сейчас в мире происходит много изменений, как это отражается на моделях регионального развития российских банков?**

— Наши новации не связаны с текущей ситуацией. Мы проводим трансформацию в соответствии с нашей долгосрочной стратегией. Во-первых, мы поставили цель выходить не только в центры регионов столицы, но и в малые города с населением 100 тыс. человек. Это для нас совершенно новый формат и опыт. Во-вторых, мы приняли решение в ускоренном темпе реализовывать нашу концепцию «умного» офиса. Это офис, где будут преобладать современные технологии, и все будет направлено на то, чтобы клиенту было удобно. Очень важно, чтобы это была не только новая картинка, но и новое содержание. Когда эти офисы будут полностью загружены и начнут функционировать, мы увидим рост посещаемости, рост удовлетворенности клиентов. Мы прекрасно понимаем, что перекрасить все в красный цвет, поставить удобную современную мебель, кофемашину — это достаточно простое занятие.

А вот наполнить новыми продуктами, это другое дело. Я лично очень надеюсь, что именно содержание принесет результат.

— **Внесла ли пандемия изменения в модель бизнеса Альфа-Банка?**

— Безусловно, пандемия принесла новые знания. Мы поняли, что большое количество наших сотрудников может эффективно работать удаленно. Да, удаленная работа из дома не у всех может получаться, это во многом зависит от условий, в которых живут люди. Мы на это обращаем внимание, но, как показывает наша практика, если условия есть, большая часть наших сотрудников может работать по гибкому графику и это эффективно в целом для банка, потому что мы можем экономить на аренде помещений.

— **Банковская система кризисный 2020 год прошла очень достойно в отличие от других периодов экономического спада, по вашему мнению, с чем это связано?**

— Обычно проблемы у банков возникают из-за ухудшения качества обслуживания долга. Для нас было большим сюрпризом, что на этот раз физические лица очень аккуратно выполняли свои обязательства. И это при том, что поток людей, которые решили взять кредит, увеличился, но проблемной задолженно-

сти не стало драматически больше. В корпоративном бизнесе у нас тоже не было крупных проблемных кредитов. Наоборот, в этом году мы реализовали две крупные сделки, которые позволили нам распустить резервы на возможные потери по ссудам. Существенный вклад в рост портфеля сейчас вносит малый и средний бизнес. Безусловно, большую роль в этом сыграла поддержка государства, которая была направлена на то, чтобы этот бизнес не исчез из-за падения спроса, и мы считаем, что эта политика дала результат. Конкуренция за этого клиента сейчас высокая, а Альфа-Банк отгрызает часть рынка за счет своих передовых продуктов. Малому и среднему бизнесу с нами удобно работать и это связано с высоким уровнем сервисов, качеством наших платформ.

— Один из главных двигателей банковских портфелей прошлого года — ипотека. Полгода шла ожесточенная дискуссия о судьбе льготной ипотеки и было много аргументов против ее продления. По-вашему мнению, решение о пролонгации программы было оправданным?

— Мы выступали за то, чтобы продлить эту программу, потому что это очень большой стимул для экономики, тем более что у государства сейчас есть для этого ресурсы.

— Как вы оцениваете опасность реализации множества рисков, в частности дефолта банковских портфелей?

— Я считаю, что нужно не допускать роста дальнейшей секьюритизации ипотечного рынка, а это можно и нужно контролировать. Если же допустить большого объема выпуска ипотечных бумаг в рыночный оборот, то это очень небольшие риски.

— Как, по вашему мнению, продление этой программы отразится на жилищном рынке?

— Жилье в нашей стране до сих пор является серьезнейшей социальной проблемой, я думаю, что стимулирование строительства жилья со стороны государства это правильно со всех точек зрения. Правда, есть один момент. Стимулировать строительство, на мой взгляд, нужно дискретно. Если будут расти новостройки только в крупных городах, тогда нам следует ожидать опустошения сельской местности, потому что это будет триггером миграции жителей сел в города. Поэтому мне кажется, что стимулировать надо в том числе и развитие строительства жилья в сельской местности.

— Еще одна острая дискуссионная тема этого года связана с формированием экосистем. Публично о строительстве экосистем заявили шесть игроков. И в их числе нет Альфа-Банка. Почему?

— Мы очень долго размышляли на эту тему и пришли к выводу, что в экосистеме типа «Сбер» не наше будущее. Мы вообще счи-

таем, что банк — это прежде всего финансовый институт, и поэтому для него главные фундаментальные ценности — это надежность, удобный финансовый сервис и соответствие требованиям регулятора. Конечно, мы будем развивать дополнительные сервисы и для этого будем поддерживать партнерства. Мы исходим из того, что люди, которые занимаются каким-то видом услуг специально, лучше нас понимают в этом. Но если эти компании инкорпорировать в банк, то банк съест эти системы, они будут неэффективны, и они начнут давать сбои. Вот это проверено годами. Мы представляем свое будущее как финансовый институт, который обеспечивает суперфинансовый сервис с точки зрения удобства, скорости, надежности.

— Банк России обсуждает регуляторные новации экосистем, это необходимая мера?

— Центральный банк говорит, что нужно оценивать финансовые результаты работы экосистемы, а для этого следует по-другому считать риски, по-другому относиться к капиталу. И это, на самом деле, подрывает основы банка как финансовой системы, это риск большой, как нам кажется. Поэтому мы будем заводить только те партнерства, которые не будут влиять на наши параметры, как на банк. Но в целом регулирование экосистем пока очень непонятный вызов.

— Как вы оцениваете характер конкурентной среды на банковском рынке?

— Главный вызов для нас сейчас — большая доля государства на рынке. Государства стало много не только в банковской системе, но и в целом в экономике. А мы хотим показать и доказать, что мы с точки зрения формальных признаков (рейтинга, величины, истории, репутации) не хуже, а иногда и лучше. Мы точно лучше в скорости, мы точно лучше в современных технологиях, и мы доказываем это на рынке. Но рынок бюджетный, а бюджет сейчас является одним из основных участников экономического процесса. И это не только счета организаций и другие финансовые потоки. Обратите внимание, работники бюджетных учреждений сейчас получают регулярную заработную плату, а это очень привлекательная часть клиентской базы. Такого не было никогда. И, конечно, мы хотим равный доступ, честную конкуренцию.

— Банки обеспечивают себе преимущества в сервисе за счет автоматизации, и сделано в этом направлении уже много, каков дальнейший вектор цифровизации банковского бизнеса?

— Я думаю, что нас ждут серьезные перемены с точки зрения применения биометрии, она поможет сразу определять потребности человека в сервисе и его возможности. Да, пока этот процесс идет с трудом. И мне кажется, причина в том, что мы не научились вставать на место клиента. Надо перестать

организовывать теоретические диспуты. Зачастую мы делаем ошибку, когда собираем умных людей, и они начинают осуществлять бесконечный высокоинтеллектуальный процесс, не приводящий к результату. Просто встаньте на место клиента.

— И при этом многие решения, которые облегчают жизнь человека, находят не большие структуры, а стартапы. В целом сейчас запрос на технологическое предпринимательство сильно вырос. Но стартапам часто не хватает финансирования. Вы как банк видите для себя возможность поддержки этого сектора?

— Очень хороший вопрос, который мы до конца для себя не решили. Мы так и не научились по-настоящему партнериться со стартапами. Я думаю, что причина в том, что у банка как у большой финансовой организации, работающей на зарегулированном рынке, совсем другая философия. И партнерство с другими по ДНК организациями — это вещь очень сложная. Мы пытались организовать специальный фонд, у нас был проект «Поток». Мы вынуждены были его продать, потому что не сумели выстроить взаимодействие. Все-таки философия у стартапов немного другая. Чтобы с ними договариваться, нужно уметь быстро отказываться от неудачных шагов, надо иметь венчурное мышление, просчитывать проект на долгую перспективу. Надо уметь в шортах ходить в офис, сидеть с ногами на диване, что в банке не принято. Ну, а если серьезно, то все дело в том, что у банка цель немного другая — заработать прибыль, не подвергая риску капитал. Хотя мы очень стараемся. Мы понимаем, что нужны другие люди, другие мозги. Кстати, они появляются. У нас огромное количество молодых людей, и они от нас, людей с советским прошлым, сильно отличаются. Например, уровень денежной компенсации для них — это не самое важное. И я рассчитываю, что таких молодых людей будет все больше, в том числе на позиции, которые будут отвечать за партнерство с такими же как они, и это приведет в конечном итоге к успеху.

— Если денежная мотивация не работает, на чем строятся аргументы ваших HR?

— Мы стараемся быть успешным работодателем. Для этого есть замеры и рейтинги. И мы над этим работаем с новой командой HR. Мы поняли, что нужно создавать атмосферу. У нас, к примеру, в банке не поощряется командно-административная система. У нас в банке поощряется работа по горизонтали, чтобы сотрудник сам мог работать со своими партнерами. Второе, это условия труда. Мы раньше на это обращали, если честно, очень мало внимания. Сейчас появляются в наших офисах фитнес-клубы, возможность качественно питаться и гибкий график работы. Главное, мы стараемся к сотрудникам по-человечески относиться.

Артем Коваленко

Столпы четвертой революции

Главные треки развития российской индустрии — от цифровизации и роботизации производства до экспорта ИТ-продуктов и распространения «зеленых» технологий



ДМИТРИЙ МАКРУГИН

Иннопром-2021, прошедший с 5 по 9 июля, собрал на своей площадке более 500 компаний, из них треть — иностранные. Предприятия двух десятков стран разместили стенды на территории в 40 тыс. кв. метров. Первый в мире кибериммунный шлюз данных для интернета вещей, который отражает большинство хакерских атак, «сосуществовал» с низкопольным трамваем для узкоколейных систем, а элитный спортивный автомобиль — с двухэтажным скоростным электропоездом. Лидеры по привлечению внимания — первый в мире иммуноглобулиновый препарат от COVID-19 («Ковид-глобулин», разработан и зарегистрирован в РФ), который еще проходит клинические испытания и может применяться только в особых случаях, робот Алекс пермской Promobot (будет работать в МФЦ Екатеринбурга), продукты из растительного мяса, идентичного натуральному по вкусу и запаху, и автономная подводная исследовательская платформа «Сарма». «Само собой, выставка значительно скромнее гигантских масштабов Hannover Messe, как по количеству, так и по разнообразию выставленной продукции. Однако и здесь много чего любопытного было посмотреть! Даже целая автономная лодка в разрезе», — пишет на своей

странице в Instagram глава «Лаборатории Касперского» **Евгений Касперский**.

— Мы познакомились с достижениями отечественной промышленности, в том числе с российским решением для судов арктического класса. Это винторулевая колонка, она центральное место занимала на выставке. Она необходима для движения во льдах. Ее начинает производить предприятие «Конар» из Челябинска, использоваться она будет на крупнотоннажных судах, в том числе на газовозах, которые на судовой верфи «Звезда» выпускаются совместно с компанией «Роснефть», — поделился впечатлениями об экспозиции председатель правительства РФ **Михаил Мишустин**.

Он также отметил продукцию станкостроения, в том числе токарный обрабатывающий центр с полностью российской системой ЧПУ, которая не уступает зарубежным аналогам. Напомним, компания «Мехатроника» совместно с компанией «Саста» в течение полутора месяцев реализовали просьбу премьера о сопряжении российской системы ЧПУ с обрабатывающим станком.

Кроме партнера выставки Италии, представленной 60 предприятиями (подробнее о работе итальянской делегации читайте на с. 16), национальные экспозиции сформировали десять государств: Япония, Бело-

руссия, Бельгия, Германия, Венгрия, Зимбабве, Казахстан, Польша, Чехия, Узбекистан. 38 стран направили делегации для участия в Иннопроме. Региональные экспозиции представили 18 субъектов РФ, включая Свердловскую и Челябинскую области, Пермский край, Удмуртию, ХМАО-Югру. Подписаны десятки договоров с общим объемом инвестиций свыше 50 млрд рублей. Ключевыми темами дискуссионных площадок стали автоматизация производства и цифровизация, кибербезопасность и развитие технологий.

Чем запомнилась международная выставка и какие направления нужно развивать, чтобы повысить конкурентоспособность российской промышленности?

Кооперация

В преддверии Иннопрома Михаил Мишустин провел в Екатеринбурге встречу с иностранным бизнесом: «В новых условиях особенно важно развивать российскую промышленность в тесной кооперации с зарубежными странами, нашими партнерами, подчеркну — в формате взаимовыгодного сотрудничества».

По словам главы кабмина, российская экономика остается открытой для европейских коллег: «Мы продолжим развивать механизмы инвестиционно-технологического

партнерства. Ряд из них уже разработан для компаний, которые применяют инновационные подходы. Так называемый СПИК 2.0 предполагает внедрение наиболее перспективных на мировом рынке технологий. Их уже более 600, и этот перечень постоянно дополняется. По всем таким направлениям совместно с иностранными партнерами мы будем развивать компетенции. Использовать при этом преимущества, которые дают СПИК».

Запуск обновленного СПИК стал одной из главных тем встречи главы Минпромторга РФ **Дениса Мантурова** с представителями Американской торговой палаты в России. Министр заявил о готовности развивать диалог с американским бизнесом для работы предприятий в комфортных и понятных условиях: «Американское деловое сообщество у нас — одно из самых многочисленных, насчитывает более тысячи компаний. В первом квартале 2021 года мы увидели рост взаимной торговли. Она увеличилась на 4,8% до 7 млрд долларов, причем это произошло во многом за счет американских поставок в Россию. Их объем, по нашим данным, вырос на 12,3% до 3,7 млрд долларов». Сейчас российско-американское торгово-промышленное сотрудничество ведется в сферах медицинской и фармацевтической промышленности, энергетическом машиностроении, металлургии. «Любая компания, как отечественная, так и международная, может развивать проекты с использованием широкого спектра механизмов господдержки. СПИК 2.0 предоставляет инвестору различные льготы и гарантии, доступ к отраслевым и региональным субсидиям, участие в госзакупках», — подчеркнул глава ведомства.

Директор департамента автомобильной промышленности и железнодорожного машиностроения Минпромторга РФ **Денис Пак** сообщил ТАСС, что производители, не имеющие на данный момент мощностей в России, могут запустить здесь сборку электромобилей: «Министерство может договориться с автоконцернами о локализации сборки уже в этом году».

Экспорт и агенты влияния

Второе важное направление — выход российской промышленной продукции на зарубежные рынки. Бизнес и федеральные чиновники на площадках выставки обсуждали перспективы экспорта. По словам главы Российского экспортного центра (РЭЦ) **Вероники Никишиной**, за первое полугодие относительно аналогичного периода прошлого года, несырьевой экспорт увеличится примерно на четверть и составит около 80 млрд долларов: «На такую динамику существенно влияет восстановление после пандемии рынков, одним из отраслевых драйверов нашего экспорта

Технологическое лидерство укрепят те страны, которые смогут быстро и успешно провести трансформацию промышленности

становится продукция машиностроения».

Вероника Никишина считает перспективным направлением экспорт электробусов: «Крупнейшим производителем электробусов в Европе является КамАЗ, сейчас он активно насыщает внутренний рынок, производя около 350 единиц в год. Когда эта потребность будет удовлетворена на российском рынке, придется всерьез думать о выходе на экспорт. Нам есть что предложить, наши электробусы могут быть очень востребованы на рынках Европы, Восточной Азии, у арабских партнеров. Особенно перспективно европейское направление. В 2020 году, несмотря на пандемию, в Европе появилось более 2 тыс. новых электробусов, а это на 22% больше прошлогодних показателей. Рынок продолжит расширяться, и наши экспортеры могут занять свою нишу».

По мнению участников дискуссий, для реализации продукции машиностроения на экспортных рынках необходимо ее качественное техническое сопровождение и доступность финансовых сервисов. Бизнес выделил инициативу Минпромторга по содействию в создании и обеспечении функционирования системы послепродажного обслуживания продукции за рубежом как одну из наиболее актуальных мер поддержки экспорта.

Еще одно перспективное направление — ИТ-продукты. За последние два года доля экспорта ИТ в общем объеме экспорта услуг выросла с 8% до 12,7%. «По статистике ЦБ, в прошлом году произошел небольшой рост экспорта ИТ-продуктов, он составил почти 6 млрд долларов», — подтверждает вице-президент РЭЦ **Сергей Вологодский**.

— Например, немецкие специалисты признают, что российские ИТ-продукты зачастую превосходят германские. Это пока вызывает востребованность российских технологий на мировом рынке, в том числе на немецком, — заявил торгпред России в Германии **Андрей Соболев**. — Но есть несколько ингредиентов, которые нужно добавить — это регуляторика и доверие со стороны партнеров.

Запрос на российские ИТ-разработки подтвердил и председатель правления Российско-германской внешнеторговой палаты **Маттиас Шепп**: «Уровень ИТ в России однозначно находится в топовых позициях на мировых рынках».

Вице-президент РЭЦ **Максим Кобин** подчеркнул, что РЭЦ ведет активную работу с действующими экспортерами, чтобы помочь им нарастить и диверсифицировать экспортный бизнес:

— Мы закрываем потребность во всех видах финансирования экспортной деятельности от пополнения оборотных средств, финансирования и страхования проектов по созданию экспортно ориентированных производств до финансирования покупателей, страхования риска неплатежа, страхования инвестиций за рубежом. Поддерживаем гарантиями и кредитами постэкспортный цикл. Но требуется и расширение ресурсов для финансовой поддержки, и расширение пропускной способности госсервисов, увеличение операционной эффективности институтов развития, чтобы эту поддержку оказывать своевременно.

По статистике РЭЦ, в России менее 1% предпринимателей занимается экспортом, среди компаний, которые не относятся к МСБ, экспортеров еще меньше — около 0,5%. Для сравнения, во многих странах экспортируют 10 — 15% предприятий. Недостаточно отдельных инструментов, чтобы изменить ситуацию, нужна экосистема продвижения российской продукции. Ключевыми участниками этой системы являются торгпредства, они выступают в качестве опорной точки для проведения переговоров, а иногда и инициаторами взаимодействия. Их сильная сторона — личные контакты как с представителями власти страны пребывания, так и с бизнесом.

— Сейчас фактически все страны мира вынуждены пересматривать цепочки поставок, обновлять их, выявлять ненадежные звенья и искать им альтернативу. В этом наш дополнительный шанс зайти на новые рынки. Конечно, торговые представители здесь должны играть решающую роль, — считает Денис Мантуров. — Основные задачи развития внешней торговли, которые стоят перед торгпредствами, — это работа с ЕРС-контрактами (способ контрактирования в строительной отрасли), реализующими крупные инфраструктурные проекты, с источником актуальной информации о

Рейтинг регионов

В рамках Иннопрома Минпромторг РФ озвучил итоги рейтинга эффективности органов исполнительной власти регионов в сфере промышленности за 2020 год, который был разработан для анализа эффективности инструментов господдержки и лучших региональных практик. В топ-20 наиболее эффективных промышленных регионов Урал и Западную Сибирь представляют Башкирия, Удмуртия, Пермский край, Свердловская, Челябинская и Тюменская области. Рейтинг состоит из четырех блоков: Экономическое развитие (включает пять показателей); Взаимодействие с Минпромторгом РФ и Фондом развития промышленности (16 показателей); Нормативно-правовая база региона. Региональные меры государственной поддержки и институты развития (11 показателей); Деловая активность региона. Молодежная политика. Промышленный туризм (восемь показателей).

По мнению главы Минпромторга России **Дениса Мантурова**, рейтинг эффективности — это не соревнование, мы не рассматриваем его в таком ключе. Это руководство к действию, «дорожная карта» регионального министра промышленности, особенно если он назначен не так давно. «Проведение такой оценки работы региональных органов исполнительной власти в промышленности позволит субъектам определить для себя точки роста и активнее использовать меры государственной поддержки, чтобы не только сохранить текущий уровень промышленного потенциала, но и точнее понимать и прорабатывать перспективные направления развития», — заявил министр.

законодательных изменениях в странах приписки, касающихся доступа на экспортные рынки, а также поиск надежных поставщиков, необходимых для развития отраслей российской промышленности материалов и комплектующих. Торгпредства должны становиться не просто коммуникаторами и агентами влияния российской промышленности за рубежом, но и полноформатными центрами компетенций.

Цифра

Трансформация промышленности стала одной из ключевых тем на Иннопроме.

Во время локдауна на «цифру» активно перешли несколько секторов экономики: банки, розничная торговля, телеком, городской транспорт. «Следующий на очереди — промышленный сектор. В ближайшие годы необходимо сделать решающий шаг к полной автоматизации технологических процессов и производства, логистики, управленческих решений», — уверен Михаил Мишустин.

— Современные предприятия работают с большой сетью поставщиков, управление сетью без цифровых решений невозможно и крайне затратно. Холдингам, головным исполнителям необходимо переходить к современному укладу промышленности, оптимизируя затраты на производство и управление на всех уровнях, — соглашается генеральный директор «РК-Цифра» **Денис Савенков**.

По мнению члена правления корпорации «Галактика» **Антон Малкова**, для рынка необходим инструмент в виде цифровой индустриальной платформы по организации сквозного цифрового взаимодействия всех участников управления полным жизненным циклом сложных изделий (заказчик, холдинги, головное предприятие, кооперант) на всех уровнях управления (отрасль, предприятие, рабочее место): «Такая платформа позволит объединить и интегрировать лучшие отечественные цифровые решения и предложить их промышлен-

ности в виде национальных сервисов, таких как сервис управления производственными программами и межзаводской кооперацией, а также биржу технологий и мощностей предприятий».

Генеральный директор ТМК **Игорь Корытько** предложил разработать единые стандарты в области ИТ-систем: «По состоянию на начало 2020 года в ТМК существовало более 340 различных ИТ-систем разных поставщиков и собственной разработки. Еще порядка сотни различных систем функционировало на предприятиях Группы ЧТПЗ, которые сейчас интегрированы в структуру ТМК. Организация взаимодействия между различными системами для создания единой ИТ-структуры требует времени, это также замедляет процесс выбора и внедрения новых решений. И с ростом масштабов цифровизации эта проблема будет еще более ощутимой. Наличие единых стандартов в сфере цифровых технологий существенно упростило бы ситуацию. Нехватка стандартизации сказывается и на взаимоотношениях компаний с внешним миром».

Чтобы быстро и безопасно перевести промышленность в «цифру», необходимо также решить вопросы обеспечения кибербезопасности, продумать надежные системы защиты данных. «Промышленные системы в самом широком смысле — и критическая инфраструктура, и транспорт, и машиностроение, все что угодно — сталкиваются с серьезными проблемами по безопасности. Ведь выводить критическую инфраструктуру, дорогостоящее оборудование в сеть для решения новых задач весьма рискованно. И это большая проблема, — анализирует Евгений Касперский. — Нами разработано решение для того, чтобы российская промышленность смелее шла в индустриальную революцию 4.0. Подключение промышленных систем к дата-центрам безопасно. Разработка новых систем на принципах иммунитета. То есть это не хакается. Система разрабатывается таким образом, чтоб стоимость ее атаки превосходила

стоимость возможного ущерба. То есть чтобы хакерам пришлось инвестировать в атаку больше средств, чем профит, который они с этого получают».

По мнению Игоря Корытько, было бы неправильно ограничивать цифровую трансформацию из-за рисков утечки данных: «В компании уже на протяжении нескольких лет реализуется комплексная стратегия обеспечения и развития кибербезопасности <...> В рамках комплексного подхода по обеспечению информбезопасности промышленности прибегает к экспертизе индустриальных партнеров. Именно они предоставляют конкретные решения, которые интегрируются в общую систему кибербезопасности крупных компаний».

Технологии и материалы

Перспективы развития промышленности участники дискуссий также связывают с развитием высокотехнологичных рынков. «Отечественный рынок аддитивных технологий за последнее десятилетие вырос более чем в десять раз, — привел пример Михаил Мишустин. — В этой сфере страна занимает достаточно заметные позиции в мире. В отрасли заняты порядка 2 тыс. человек, треть из них работают в малом и среднем бизнесе. Для повышения конкурентоспособности в этой сфере правительство одобрило Стратегию развития аддитивных технологий на 15-летний период».

Премьер также отметил успехи промышленности в построении цифровых двойников — трехмерных компьютерных прообразов промышленных систем и изделий, используемых преимущественно в авиакосмической и автомобильной отраслях. С помощью этой технологии создан, например, российский электромобиль «Кама-1».

— Новые технологии и материалы необходимы для реализации стратегических проектов, таких как разработка нефтяных месторождений в Красноярском крае «Восток Ойл», модернизация БАМ, строительство Северного широтного хода, — считает председатель совета директоров ТМК, президент Группы Синара **Дмитрий Пумпянский**.

По его словам, ТМК разрабатывает новые высокопрочные марки стали и сплавы для добычи, разведки и транспортировки углеводородов, а также высокотехнологичную трубную продукцию для атомной энергетики, аэрокосмической отрасли и машиностроения: «С помощью этих разработок российские компании реализуют прорывные проекты — добывают нефть на арктическом шельфе, в условиях агрессивных сред, высоких температур, развивают технологии ядерной энергетики. ТМК уже разработала специальные виды труб для внедрения водородных технологий — от генерации до конечного потребления. Продукция компании позволит обеспечить все технологические циклы водо-

родной энергетики, включая утилизацию углекислого газа».

Другой пример — холдинг «Синара-Транспортные машины» занимается технологиями и материалами для развития железнодорожного транспорта в России, в том числе в рамках проекта организации высокоскоростной магистрали.

— Разработка поезда, способного развивать скорость до 400 км/ч, — это вызов не только для организации движения, но и для российской и мировой науки. Мы войдем в тройку стран, которые могут производить такие поезда. Стоит задача изготовить, испытать, сертифицировать и подготовить этот поезд к эксплуатации к 2028 году. Это потребует реализации широкого спектра поддерживающих научных проектов в области материаловедения, аэродинамики, 3D-сканирования, 3D-печати, разработки цифровых двойников, создания систем автоведения и т.д., — отметил Дмитрий Пумпянский.

По словам Михаила Мишустина, на поддержку промпредприятий, которые ведут научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, в ближайшие три года в бюджете заложено более 25 млрд рублей.

«Зеленая» энергетика

Следующий трек — движение российской промышленности в сторону «зеленых» технологий и углеродной нейтральности. «До 2024 года “зеленым” технологиям должны будут соответствовать более 7,5 тыс. организаций, причем речь идет не только о промпредприятиях», — говорит Денис Мантуров.

Формируется новая индустрия — водородная. Сопредседатель Ассоциации развития возобновляемой энергетики (АРВЭ) **Анатолий Чубайс** считает, что ее масштаб сопоставим с нефтегазовым сектором: «Я вижу у России уникальные предпосылки для создания этой индустрии. Это и наличие резервных мощностей в энергосистеме, и наличие низкоуглеродных сегментов, таких как атомная энергетика, солнечная и ветровая энергетика, без которых водород невозможен. Эти предпосылки касаются и просто дешевой электроэнергии в России, наличия трубопроводной системы, которая позволяет без глубокой модернизации осуществлять экспорт водорода».

Матиас Шепп подтверждает, что одной из точек роста может стать поставка экологического чистого водорода Россией в Европу: «Первые совместные российско-германские водородные компании создаются уже сейчас. Важным фактором для экспорта “зеленого” водорода будет соответствие российской системы сертификации “зеленой” энергии международным стандартам».

Технология получения «зеленого» водо-

В России пока только 1% потребления приходится на «зеленую» энергетику. Госпрограмма развития возобновляемой энергетики предполагает, что к 2035 году ее объем увеличится более чем в два раза

рода является наиболее чистой, газ добывается путем электролиза воды с применением электроэнергии, произведенной из возобновляемых источников. Именно на «зеленый» водород формируется спрос в странах Европы, обусловленный мировой климатической повесткой. «Завоевание Россией лидирующих позиций на рынке экспорта водорода возможно только при слаженных действиях власти и бизнеса. Государство должно содействовать созданию технологий и инфраструктуры для транспортировки и производства водорода», — убеждены в АРВЭ.

В России уже есть примеры внедрения водорода в производственные процессы.

Так, Металлоинвест, ведущий производитель прямовосстановленного и горячебрикетированного железа (ГБЖ), имеет возможность использования до 30% водорода в качестве восстановительного газа в имеющихся установках металлизации. Новый завод компании «Михайловский ГБЖ», который будет запущен в 2024 году, проектируется с перспективой полного перехода на использование водорода. «Мы делаем последовательные шаги по внедрению водородных технологий», — рассказал генеральный директор Металлоинвеста **Назим Эфендиев**. — Недавно подписали меморандум с «Русатом Оверсиз» и ведущим мировым производителем промышленных га-

зов Air Liquide по изучению возможностей организации производства низкоуглеродного водорода. Ищем варианты создания партнерств, обсуждаем технологии производства водорода, использования ВИЭ и улавливания CO₂ с различными участниками рынка. Уверен, что найдем экономически обоснованную модель».

Развивается также энергетика, которая работает на возобновляемых источниках. В России с использованием локализованного оборудования построено около 2,5 ГВт «зеленой» генерации. В ближайшие три года этот показатель планируется увеличить более чем в два раза — до 5,4 ГВт с уровнем локализации не ниже 65% для ветровой генерации и 70% для солнечной, заявил Михаил Мишустин.

Кадры

Последний трек — кадры для новых индустрий. По словам Дениса Мантурова, к 2025 году уйдет порядка 83 существующих специальностей, но при этом образуется 95 новых. «Под влиянием технологического прогресса кардинально меняется рынок труда, появляются новые профессии, например, оператор робототехнических комплексов, архитектор информационных систем, киберисследователь, архитектор виртуальности и многие другие. И это, конечно, вызывает необходимость перестройки всей системы образования. Молодые люди сейчас имеют практически неограниченный доступ к информации, а также обладают развитыми цифровыми компетенциями. И традиционные подходы к обучению уже не позволяют в полной мере раскрыть их потенциал. Школа должна более гибко реагировать на изменения, которые связаны с научно-техническим прогрессом», — обозначил позицию Михаил Мишустин.

Бизнес согласен: систему образования и рынок труда необходимо скоординировать. Не должно быть ситуаций, когда в отраслях недостаточно профессионалов. Например, для обслуживания роботов, по экспертным оценкам, на рынке труда не хватает 19 тыс. человек. Это достаточно серьезный сдерживающий фактор.

Бизнес и сам вкладывается в решение кадровых вопросов. «Мы создаем центры компетенций как с крупными промпредприятиями, так и с секторами. Только что было подписано соглашение с Росатомом о создании подобного центра. При этом мы не только хантим — собираем уже существующих специалистов, мы также работаем с университетами по подготовке кадров для решения подобных проблем», — итожит Евгений Касперский.

■ При подготовке публикации использовались материалы правительства РФ, Минпромторга РФ, РЭЦ, Иннопром, АРВЭ, ТМК, Группы Синара, Металлоинвест

РЕЦЕПТЫ АДАПТАЦИИ ОТ ПСБ



Работа ПСБ на площадке промышленной выставки «Иннопром-2021» показала эффективность коммуникаций опорного банка оборонно-промышленного комплекса с представителями этой отрасли, говорит управляющий Уральским филиалом ПСБ в Екатеринбурге **Ринат Иржанов**

ПСБ принял участие в международной промышленной выставке «Иннопром-2021». Менеджеры банка провели переговоры с крупнейшими предприятиями российской индустрии и подписали ряд соглашений о сотрудничестве. ПСБ является постоянным участником этой важнейшей для экономики страны выставки. Акцент выступлений в деловой программе на этот раз был сделан на обсуждении с бизнесом эффективных инструментов адаптации производства к различным задачам в условиях текущей экономической ситуации, особое внимание уделено повышению производительности труда на предприятиях оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Итоги работы банка на «Иннопром-2021» мы подвели с управляющим Уральским филиалом ПСБ Ринатом Иржановым.

— **Ринат Радикович, ПСБ в структуре российской банковской системы отведена специфичная функция — опорный банк для оборонно-промышленного комплекса. Что сейчас входит в функционал банка в этой связи?**

— Статус опорного банка ПСБ получил в конце 2019 года. За это время мы накопили богатый опыт в комплексном банковском обеспечении исполнения государственного оборонного заказа. ПСБ как опорный банк является не только важным элементом действующей системы мониторинга, контролирующей использование денежных средств и своевременность расчетов при исполнении ГОЗ. Но и предоставляет кредитные ресурсы предприятиям ОПК по наиболее привлекательным условиям. При этом ПСБ оста-

ется универсальным банком — оказывает весь комплекс финансовых услуг компаниям и частным лицам. У нас развитая розничная сеть, банк представлен во всех субъектах Российской Федерации. В сегменте обслуживания малого и среднего бизнеса мы входим в первую пятерку по количеству активных клиентов. Поэтому на Иннопроме мы обсуждали широкий спектр финансовых продуктов — от кредитных линий и факторинговых операций до зарплатных проектов и специальных условий для сотрудников.

— **Для того чтобы реализовать механизм повышения эффективности выполнения ГОЗ, обеспечить потребности предприятий в комплексном обслуживании, все участники исполнения ГОЗ должны открыть специальные счета в ПСБ. Как идет этот процесс?**

— Стратегические цели банка — обеспечение не менее 70% потребностей ОПК в финансировании, консолидация на отдельных счетах не менее 70% средств федерального бюджета, выделяемых на выполнение ГОЗ, привлечение на обслужи-



Управляющий Уральским филиалом ПСБ
Ринат Иржанов

вание в банк военных пенсионеров и работников ОПК. И банк планомерно движется к этой цели. Сейчас в банке сконцентрировано 65% предприятий сектора, обслуживается более 65% госконтрактов, количество предприятий-клиентов постоянно растет.

— Это очень интересные цифры, безусловно. Какие банковские технологии позволяют выполнять целевые ориентиры?

— Для обеспечения бесперебойности исполнения ГОЗ задействована широкая продуктовая линейка ПСБ. Наша специальная продуктовая технология позволяет стандартизировать решения для разных целей: финансирование федеральных целевых программ, кредитование в рамках исполнения контрактов государственного оборонного заказа, в сфере военнотехнического сотрудничества, предконтрактное и опережающее финансирование, мы даем гарантийную поддержку в рамках исполняемых контрактов. Естественно, мы удовлетворяем потребности предприятий в финансировании текущей финансово-хозяйственной деятельности, и для этого используются не только кредитные продукты, но и другие инструменты, в частности лизинг и факторинг.

— Ранее было принято еще одно важное решение о переводе государственных контрактов, заказчиком которых выступает ГК «Роскосмос», на банковское сопровождение в ПСБ. В деловую программу ПСБ на Иннопроме вошли мероприятия, направленные на достижение этого решения?

— Стратегическое партнерство с ГК «Роскосмос» предполагает в том чис-

ле финансовое обслуживание 200 тысяч сотрудников. Сейчас идет активная работа, банк выстроил внутренние процессы, провел методологическую работу. Для предприятий, переводящих контракты в ПСБ, мы проводим обучающие семинары. Конечно, и на Иннопроме, несмотря на изменившийся формат выставки, обусловленный эпидемиологическими ограничениями, нам удалось организовать рабочие встречи с рядом предприятий, входящих в состав ГК «Роскосмос» на Урале и в других регионах.

— Какие вопросы банковского обслуживания обсуждались в первую очередь?

— Многие предприятия заинтересованы в проектном финансировании, это очень сложный продукт. В ходе переговоров с каждым предприятием мы детально обсуждали условия договоров и предоставления лимитов кредитования. Возможности гарантийной поддержки со стороны нашего банка для исполнения контрактов на поставку изделий, в том числе в другие страны, также стали ключевой темой обсуждений с целым рядом компаний. Кроме того, предприятия интересовались условиями предоставления возобновляемых кредитных линий на пополнение оборотных средств или финансирования их долгосрочных проектов. И мы готовы предложить нашим клиентам удобные и выгодные варианты решений.

— Банк участвует в реализации еще одного важнейшего государственного курса — обеспечении диверсификации оборонно-промышленного комплекса. Удалось ли проработать вопросы в рамках этой тематики?

— ПСБ планирует значительно увеличить долю наукоемких отраслей в клиентском портфеле, мы видим большой перспективный рынок и намерены оказывать поддержку инвестиционным проектам авиационной, судостроительной отраслей, радиотехники. Сейчас идет активная работа по модернизации отечественной микроэлектроники и прежде всего производства компонентной базы. ПСБ готов развивать сотрудничество в этой области.

— Как этот процесс будет организован на Урале?

— В этом году банк пересмотрел региональную структуру блока ОПК: для улучшения обслуживания по всей стране было создано семь специальных региональных хабов, и Уральский сопровождает операции предприятий оборонно-

го комплекса, расположенные в Свердловской, Курганской, Тюменской, Челябинской областях, Удмуртии, Башкирии, Пермском крае. Мы сейчас выстраиваем рабочие отношения с предприятиями этих регионов, в том числе определяем их приоритеты и потребности в реализации новых инвестиционных проектов. Основа для реализации таких проектов есть, среди клиентов банка на Урале много предприятий, которые обладают сильными компетенциями в сфере приборостроения и машиностроения.

— Государство задает курс повышения производительности труда, поскольку именно этот фактор определяет уровень конкурентоспособности экономики. Какие решения в этой части применимы, по вашему мнению, для предприятий ОПК?

— Предприятия заинтересованы в более оперативных сроках поставки изделий, и эффект сокращения времени представляет собой особую ценность. Одним из инструментов решения этой задачи является распространение лучших практик повышения производительности на предприятиях. Для этого ПСБ разрабатывает образовательные проекты и специализированные продукты с учетом отраслевой специфики.

Любому предприятию, кроме основного производственного процесса, необходимо обеспечивать сопровождающие функции, а мировой опыт говорит о том, что их передача на аутсорсинг позволяет существенно снижать издержки. По нашим оценкам, экономия для ОПК от аутсорсинга бухгалтерского, кадрового и налогового учета может составить порядка 30% ежегодно. В рамках этого вектора ПСБ создал свою консалтинговую компанию «ПСБ Консалтинг» и сейчас совместно с Госкорпорацией «Росатом» запускает межотраслевой Центр компетенций и обслуживания для аутсорсинга ряда учетных функций. Обсуждаются проекты по созданию аналогичных центров и с другими крупнейшими российскими холдингами.

— Каков самый главный итог работы банка на площадке Иннопром?

— Наши основные задачи — сохранение высокого качества обслуживания предприятий ОПК, совершенствование линейки банковских продуктов и услуг на конкурентных условиях. Эксперты ПСБ часто выступают на крупнейших отраслевых форумах и конференциях, и работа на «Иннопром-2021» в рамках этого курса еще раз показала важность эффективных коммуникаций с представителями ОПК.

Ирина Перечнева

Инъекция оптимизма

Вызовы постпандемийного мира открывают новые ниши для партнерства российских и итальянских предпринимателей



СЕРГЕЙ РАКОВИН

После трехлетнего спада в торговле между Россией и Италией наметился перелом: за первые четыре месяца 2021 года товарооборот вырос на 15% до 8 млрд долларов, объем российского экспорта — на 6,5%, импорта — на 25,1%. Об этом заявил министр промышленности и торговли РФ **Денис Мантуров** на российско-итальянском промышленном форуме «От гибкого производства к сотрудничеству в высоких технологиях. Новые перспективы» в рамках выставки «Иннопром-2021».

Промышленный союз

Компании ключевых секторов итальянской экономики все чаще рассматривают Россию не только как большой и перспективный рынок сбыта, но и как территорию для размещения производственных активов. Так, в 2020 году ОЭЗ «Ступино Квадрат» и итальянский концерн Barilla договорились о строительстве первой в Восточной Европе мельницы компании Barilla. Общий объем инвестиций в проект составит 130 млн евро. Мельница будет перерабатывать около 161,3 тыс. тонн зерна в год. Запуск планируется на четвертый квартал 2022 года.

В ОЭЗ «Орел» в Орловской области итальянские предприниматели планируют построить завод по производству готовых

блюдов из местной сельскохозяйственной продукции и логистический центр. Общий объем средств инвестиций в проект оценивается в 9 млн евро.

Почти все крупнейшие металлургические компании России оснащены оборудованием холдинга Danieli, и это партнерство продолжается. 1 сентября 2020 года подписан контракт между Объединенной металлургической компанией (ОМК) и Danieli на поставку оборудования на сумму 400 млн евро. По словам Дениса Мантурова, оборудование будет использовано при оснащении новейшего электрометаллургического комплекса ОМК в Выксе Нижегородской области: «Несмотря на то, что проект еще находится в активной инженеринговой фазе, итальянская компания уже приступила к изготовлению оборудования. Уверен, что мы откроем предприятие в намеченные сроки», — подчеркнул министр.

Возможности углубления российско-итальянского двустороннего сотрудничества открываются в высокотехнологичных секторах. К примеру, компании наших стран (с итальянской стороны — шесть предприятий) ведут совместную разработку легкого многоцелевого вертолета VRT500 в рамках проекта холдинга «Вертолеты России». В частности, ItalDesign выступает одним из разработчиков дизайна VRT500. В прошлом году в Италии была открыта сборочная линия опытных вертоле-

тов, там же будут проводиться наземные и летные испытания.

Кроме исторически сложившихся направлений партнерства Минпромторг России рассчитывает на совместную проработку новых векторов, например по водородным проектам. Денис Мантуров:

— Мы переходим на новый технологический уклад, где требуется использование новых технологий. Я очень надеюсь, что эти тренды будут реализовываться совместно. Водородная энергетика — это уже данность сегодняшнего дня, где компании борются за новые решения.

— Возможности для совместного создания вакцин от COVID-19 еще один сектор сотрудничества, — считает министр экономического развития Итальянской Республики **Джанкарло Джорджетти**. — Мы должны найти совместные наилучшие решения и извлечь из этого положительные результаты.

Уроки пандемии

При разработке стратегий развития торговых отношений сторонам приходится учитывать постоянно меняющиеся глобальные вызовы. Динамика торговли в современном мире во многом зависит не только от желания сторон, но и внешних факторов. А сегодня тренды определяют геополитическая и эпидемиологическая ситуации. Снять ограничения частич-

но позволяют технологические решения.

Так, Российский экспортный центр (РЭЦ), по словам его генерального директора **Вероники Никишиной**, работает над созданием маркетплейса: «Мы завершаем его программирование и тестирование. Это будет электронная площадка, которая позволит компаниям разных стран наиболее эффективно продвигать продукцию на зарубежных рынках и искать партнеров».

Кроме того, РЭЦ видит необходимость в запуске «зеленого коридора», который позволит увеличить скорость доставки товаров между Россией и Италией.

— Благодаря бесшовной интеграции информационных систем обмен информацией о виде груза и его стоимости будет передаваться в цифровом виде между полномочными организациями двух стран, — говорит Вероника Никишина.

Важным элементом при создании проекта станет «Одно окно» для экспортера, на его базе будет организован обмен информацией между таможенными органами двух стран.

Президент агентства ICE **Карло Мариа Ферро** оценивает перспективы торгового сотрудничества, опираясь на статистику: «Согласно результатам исследования института “Прометей”, мировой импорт в этом году вырастет на 7,7%, в 2022 году на 5,3%. Это означает, что мы достигнем доковидных показателей».

По мнению руководителя агентства, эти ориентиры вполне достижимы при выполнении трех условий:

— Первое — вакцинирование, только так мы сможем преодолеть пандемию и возродить экономику. Второе — инъекция оптимизма. Рынки состоят из ощущений операторов, и от этих настроений зависит многое. А основания для оптимизма есть. Спад в 2020 году был прежде всего спадом спроса, производство останавливалось на два месяца. Но уже за четыре месяца этого года итальянский экспорт вырос на 4,2% по сравнению с первым кварталом 2020 года, а это уже свидетельство достижения доковидного уровня. В Италии, благодаря национальному плану, растут государственные и частные инвестиции, и это обеспечит внутренний спрос. Третье условие — возобновление коммуникаций в офлайн-режиме. В Италии выставки офлайн уже работают. В июне благодаря вакцинации мы открыли восемь крупных международных выставок, запланированы еще 59.

Но это не означает, что мы вернемся к прежним качественным характеристикам рынка, подчеркивает Карло Мариа Ферро. Пандемия ускорила реализацию многих трендов, и этим нужно правильно управлять. Прежде всего это формирование каналов сбыта для потребителей через цифровые платформы:

— Мы сейчас имеем в распоряжении мас-

су инструментов для развития контактов. Это онлайн-выставки, общение в удаленном режиме. Во время пандемии мы научились этими вспомогательными средствами пользоваться, и сейчас нужно поддерживать этот процесс, чтобы сокращать расстояние и привлекать больше контактов. Выставки — это прекрасная возможность, но они длятся всего четыре-пять дней, а важно, чтобы бизнес общался 365 дней в году. Учитывая это, наше агентство предложило много цифровых платформ и возможностей для сохранения контактов и связей.

Карло Мариа Ферро убежден, что нужно развивать и еще одно вынужденное решение времен локдаунов — продвижение электронной торговли:

— В Италии экономическая система построена на малом и среднем бизнесе, поэтому мы реализовали важную инициативу — сопровождение малых и средних предприятий в электронной торговле. Мы создали 28 платформ, это своего рода витрины Made in Italy, в которых участвуют международные ритейлеры. Мы поддерживаем наши предприятия, осуществляем оперативное сопровождение со стороны агентства. Все это может дать еще больший импульс для восстановления экономики.

При дальнейшем развитии внешнеэкономических связей необходимо учитывать и особенности структуры экономики двух стран. Основная экспортная отрасль Италии — машиностроение и оборудование, она формирует 41% в структуре экспортных потоков Италии в Россию.

— В этой области у нас по-прежнему прекрасные возможности, но нужно смотреть шире, есть еще один вектор сотрудничества наших стран, — добавляет Карло Мариа Ферро. — Мир меняется, и сейчас возникают инновационные технологии, которые генерируют стартапы. Неслучайно из 61 итальянского предприятия, участвующего в Иннопроме, 50 — это средние и малые предприятия с огромными возможностями в области современных передовых технологий. Итальянское машиностроение идет по пути создания экосистем, которые и позволяют нам быть одним из лидеров. В свое время в это направление были сделаны государственные инвестиции, и это сейчас дает эффект.

Технологический трек

Как показала дискуссия, многие российские компании тоже ощущают запрос на инновации и начинают его реализовывать по аналогичной модели. Так, по словам генерального директора АО «Газпром нефть» **Александра Дюкова**, его компания создала инновационную экосистему, в которую вовлекаются стартапы и университеты. «Газпром нефть» видит задачу в стимулировании технологического предпринимательства, для чего в компании создано не-

сколько акселераторов, венчурный фонд: «Мы готовы обсуждать возможности сотрудничества в рамках экосистемы с нашими итальянскими коллегами», — говорит Александр Дюков.

Технологическое партнерство становится все более весомым вектором, и именно с Италией у России большие перспективы, соглашается председатель фонда «Сколково» **Аркадий Дворкович**:

— Самым крупным нашим партнером в «Сколково» является компания Enel, с ней у нас очень много проектов в области энергетической безопасности. При этом есть громадное число небольших компаний, которые начали работать в «Сколково». Учредителями трех компаний являются итальянские предприниматели. Мы провели программы «мягкой посадки» для 20 итальянских компаний, и уже две из них сейчас становятся резидентами «Сколково», создают дочерние юридические структуры. Остальные постепенно начинают работать на российском рынке.

По мнению Аркадия Дворковича, за этим стоят объективные факторы:

— Экономике нужны новые промышленные технологии, которые позволяют повысить гибкость производства, сделать его более эффективным, а у итальянских компаний в этом большой опыт. Особенного прорыва Италия достигла в области промышленного дизайна. Это сфера, в которой Италия является мировым лидером, и партнерство здесь может быть очень эффективным.

Но и в России в последнее время появились технологии, которые могут быть востребованы на итальянском рынке, подчеркивает Аркадий Дворкович:

— Италии нужны решения, связанные с точным земледелием ввиду более высокой плотности земель, и мы можем предложить такие решения. Использование нашей математической школы, особенно в области искусственного интеллекта, тоже может быть интересно для итальянских партнеров.

Эффективность реализации новых партнерств между Россией и Италией обеспечит государственная политика. Правительство России поддерживает создание и развитие собственной электронной компонентной базы, программно-аппаратных решений и сервисов для населения, бизнеса и государства. Как рассказал Денис Мантуров, реализуется поддержка 12 консорциумов, которые сосредоточатся на разработке комплексных цифровых решений для телекоммуникационной сферы, ТЭК, АПК, транспорта, медицины и других важнейших инфраструктурных секторов. По его словам, в их работу могут включиться и иностранные участники, чтобы локализовать эти технологии и в дальнейшем продвигать их на внешние рынки. ■

Ирина Перечнева

Треножник для громокипящего кубка

Для ответа на «зеленые» вызовы России необходимо скоординировать промышленную и экологическую политику, а общество должно организовать содержательное давление на власть и бизнес



В середине июля Еврокомиссия опубликовала проект трансграничного углеродного регулирования, сообщила на панельной сессии «Гармонизация экологической и промышленной политики в интересах граждан» в рамках форума «Иннопром» заместитель директора научно-исследовательского института «Центр экологической промышленной политики» **Мария Доброхотова**.

Введение трансграничного углеродного налога — один из главных вопросов экологической повестки России (см. «По углеродному следу», «Э-У» № 15 — 16 от 12.04.2021). Курс на декарбонизацию экономики Евросоюза предполагает введение пошлин на импортируемые в Европу товары, при производстве которых произошла значительная эмиссия углекислого газа и других соединений углерода. Еврокомиссия разрабатывала проект больше года, но до сих пор шли дискуссии лишь общего характера.

Участники рынка давно ждали выхода документов, чтобы оценить потенциальные издержки. По сути, появился инструмент дополнительного давления на экспортно ориентированные отрасли, в России в том числе.

Экономическая война под видом экологической повестки

В представленной концепции системы пограничного углеродного регулирова-

ния Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) определены товарные позиции экспорта, регламентировано введение CBAM-сертификатов, установлена их стоимость, обоснована обязанность ведения реестров и отчетности, рассказала Мария Доброхотова:

— Пока CBAM охватывает 78 товарных групп, распространяется на цемент и клинкер, удобрения, железо, сталь и алюминий. В течение 2022 года еще будут появляться уточнения, но если все пойдет по плану, то с 2023 года начнется переходный период, а с 2026 года механизм заработает на полную мощность и будет распространен на более широкое количество секторов. Предположительно в переходный период издержки станут ниже, поскольку рассчитываться будут как разница между фактическими выбросами от производства продукции и установленными в ЕС значениями, а затем, скорее всего, налог будет платиться за весь объем эмиссии углеродных единиц. Налог представляет собой аналог импортной пошлины при пересечении границ товарами. Стоимость одного CBAM-сертификата будет равна средней еженедельной цене квот Европейской системы торговли квотами на выбросы парниковых газов (EU ETS), умноженной на вмененные выбросы при производстве импортируемых товаров, рассчитанные на основе значений, отражающих средние (вероятнее, худшие) выбросы при производстве аналогичных товаров в ЕС.

Изначально в ЕС обсуждался жесткий сценарий распространения налога на сы-

рьевые группы, и, по словам руководителя управления проектной деятельности ФГБУ РФИ Минприроды России **Дмитрия Галанкина**, Еврокомиссия от этой идеи не отказалась: «Возможно, в конечном итоге мы все равно увидим модель, которая фактически будет представлять собой налог на вторсырье, не производимое в ЕС. По сути, это экономическая война под видом экологической повестки».

Центр экологической промышленной политики совместно с Минпромторгом сделал расчеты платы за выбросы экспортируемых товаров в ЕС по 78 товарных группам.

— Естественно, здесь есть ряд допущений, потому что документ до конца не разработан, — подчеркивает Мария Доброхотова. — Платежи будут рассчитываться исходя из биржевой стоимости углеродных единиц, грубо говоря, это углеродоемкость соответствующей продукции. На наш взгляд, именно с этим необходимо работать. Повлиять на цену мы вряд ли сможем, но правильно посчитать углеродный след, который реально соответствует предприятиям, нам по силам.

Исходя из этих расчетов, получается, что под новый налог попадает 5% российского промышленного экспорта. При такой ставке, как сейчас, издержки экспортеров вырастут для этих товарных групп на 25%. И очевидно, что перечень товарных позиций будет расширяться.

У предприятий есть некоторый потенциал сокращения углеродного следа. На-

пример, для металлургии это может быть использование металлолома, считает директор Ассоциации «Русломком» **Виктор Ковшевский**:

— По расчетам немецкой Ассоциации переработчиков лома, в черной металлургии одна тонна лома может экономить до 350 евро климатических и углеродных налогов. С учетом объема рынка, который есть сейчас в России, а это как минимум 26 млн тонн плюс такой же объем в цветной металлургии, мы получим экономию в 2 млрд евро в год.

Играй, гармонизация

Кроме изменения производственной политики на уровне компаний требуется системный государственный подход, считает Мария Доброхотова:

— Для поддержки промышленного экспорта необходимы развитие комплексной правовой системы в области изменения климата и выбросов парниковых газов в России, проведение национального бенчмаркинга удельных выбросов парниковых газов и организация ведомственных аналитических центров при федеральных органах исполнительной власти. Не менее важно создать гармонизированную методическую базу и обеспечить признание данных. Также для представления интересов России на международных площадках полагаем необходимым применять признанные за рубежом механизмы, одним из которых является соответствие наилучших доступных технологий и повышение ресурсной эффективности производства.

Однако реализовать курс на повышение ресурсной эффективности непросто из-за массы возникающих на этом пути конфликтов интересов. Такого рода проекты на первом этапе снижают конкурентоспособность производителей, да и потребитель не всегда готов отказаться от привычных моделей потребления.

К примеру, современные технологии позволяют сделать экологичный автомобиль, но он будет на 30% дороже и его нужно менять раз в 3 — 5 лет. «Готовы ли к этому потребители? — задается вопросом советник президента РФ, председатель совета по развитию гражданского общества и правам человека **Валерий Фадеев**. — Не уверен».

По мнению Валерия Фадеева, при капитальных вложениях проекты «зеленой» экономики кажутся накладными, но в перспективе отдачей станет энергоэффективность:

— Нам нужно научиться без надрыва, постепенно менять отношение к окружающей среде, нужно вместе с наукой искать новые технологии. Необходима гармонизация промышленной и экологической политики через технологическое развитие, которое дает меньше эмиссий от производства, при этом эффективность самого производства должна увеличиваться.

Под новый налог попадает 5% российского промышленного экспорта. Издержки экспортеров вырастут на 25%

Общество, покажи квалификацию

Такой же подход требуется к решению и другой проблемы современной экологической повестки — утилизации твердых бытовых отходов (ТБО). Сейчас в России обрабатывается 63,5 млн тонн ТБО в год. По оценке ППК «Российский экологический оператор», до 2024 года необходимо создать более 300 новых сортировочных комплексов, 180 объектов компостирования отходов, 90 объектов, на которых из отходов будет производиться топливо для цементных заводов. Это 48 млн тонн мощностей по обработке отходов и 16 млн тонн мощностей по утилизации. Строительство заводов по обработке и утилизации отходов обойдется в 340 млрд рублей.

Процесс постепенно идет. Однако экспортеров беспокоит тот факт, что реализация таких проектов начинается чаще всего с покупки оборудования иностранного производства.

— Доля импорта оборудования сегодня выросла с 22% до 36%, — говорит первый заместитель председателя комиссии Общественной палаты Российской Федерации по экологии и охране окружающей среды **Альбина Дударева**. — Мы опять открываем рынки для иностранного производителя в сфере экологической безопасности. Переработка отходов должна быть бесперебойной, а мы будем ждать каждую деталь из-за границы, тем более что в России нет ни одного сервисного центра.

Общественники обращают внимание и на то, что большинство начатых проектов

основано на использовании простых ручных комплексов с низкой эффективностью: в таких комплексах высока доля ручного труда, а показатель отбора вторичных ресурсов составляет всего 5 — 7%.

Переломить вектор можно в ходе реализации государственного курса на диверсификацию оборонного промышленного комплекса. Именно предприятия ОПК с их мощной технологической и конструкторской базой способны через локализацию создать серьезные проекты современных сортировочных комплексов. Примеры такого подхода уже есть. Центральный научно-исследовательский институт «Буревестник», который входит в структуру концерна «Уралвагонзавод», приступил к реализации проекта создания автоматизированных мусоросортировочных комплексов большой мощности с глубоким отбором вторичных ресурсов.

— В ходе анализа рынка мы остановились на оборудовании сортировки твердых коммунальных отходов американской компании BulkHandlingSystems (BHS), — рассказывает представитель концерна «Уралвагонзавод» **Олег Игнатьев**. — Это оборудование применяется в США, Австралии, Великобритании, Шотландии, Норвегии, ОАЭ и других странах, только за 2018 — 2020 годы им оснащено более сотни объектов. АО ЦНИИ «Буревестник» стал единственным партнером компании в мире, обладающим эксклюзивной лицензией на производство.

По словам Олега Игнатьева, такие мусоросортировочные комплексы не требуют предварительной сортировки отходов и работают с минимальным использованием человеческого труда.

Лицензионным соглашением предусмотрена поэтапная локализация линейки оборудования. Сейчас уровень локализации составляет 50% в части отработки конструкции технологической подготовки производства, в ближайшие три года локализация будет доведена до 80%.

И если к экологическим проблемам появится пристальное внимание общественности, таких проектов будет больше, убежден Валерий Фадеев:

— Общество должно требовать выполнения тех планов, которые ставит президент. Изначально была поставлена максимальная планка допустимого импорта в части отраслей, касающихся работы с отходами, в 22%, сейчас появилась цифра в 36%. Если так дальше пойдет, то будет и 50%, в то время как задача, поставленная президентом, — максимизировать долю отечественного производства. Поэтому, на мой взгляд, помимо восклицаний и митингов, что, безусловно, тоже важно, необходимо, чтобы общество показало квалификацию и могло бы организовать содержательное давление на власть и бизнес. ■

Артем Коваленко

«ЮТэйр» обновляет парк вертолетов

Основным назначением Ми-8АМТ станут пассажирские и грузовые перевозки в интересах нефтегазодобывающих и нефтесервисных компаний на месторождениях в Западной и Восточной Сибири



«ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ»

Авиакомпания «ЮТэйр — Вертолетные услуги» (входит в Группу «ЮТэйр», штаб-квартира расположена в ХМАО-Югре) и холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации «Ростех» заключили соглашение о поставке 50 вертолетов Ми-171 (Ми-8АМТ). Сумма не разглашается. Поставки стартуют в 2022 году. Документ подписан на международном авиационно-космическом салоне (МАКС-2021; прошел с 20 по 25 июля в подмосковном Жуковском). Летно-технические характеристики вертолета Ми-8АМТ производства Улан-Удэнского авиационного завода обеспечивают перевозку до 27 пассажиров, а также транспортировку грузов массой до 4 тонн внутри грузовой кабины или на внешней подвеске.

Ми-8АМТ оснащен двигателями ТВЗ-117 и усиленной трансмиссией. Безопасность полетов обеспечивают системы предупреждения столкновения с землей, другими воздушными судами и препятствиями на пути следования, навигацию — БМС-индикатор, работающий с системами позиционирования GPS и ГЛОНАСС. Благодаря широкому набору дополнительного оборудования, вертолеты применяются в транспортном, пассажирском, противопожарном, санитарном, поисково-спасательном и аварийно-спасательном вариантах. Ми-8АМТ отличается надежность, много-

функциональность, неприхотливость в обслуживании, доступная в сравнении с конкурентами стоимость.

— 50 вертолетов новейшей модификации мы планируем задействовать для выполнения пассажирских и грузовых перевозок в рамках нефтегазовых проектов наших заказчиков, в первую очередь — в проекте «Восток Ойл» компании «Роснефть». Основные полеты в сложных климатических условиях выполняем именно на отечественных воздушных судах производства «Вертолетов России». Нам удалось совместно создать уникальный для

мирового вертолетного рынка продукт с высочайшим уровнем безопасности полетов по минимальной для тяжелых вертолетов цене, — рассказал генеральный директор авиакомпании «ЮТэйр» **Андрей Мартиросов**.

Напомним, ЮТэйр и Роснефть заключили на ПМЭФ-2021 соглашение о стратегическом сотрудничестве в области оказания авиационных услуг сроком на пять лет. Стороны договорились о выполнении вахтовых и грузовых перевозок в рамках проекта «Восток Ойл» (ресурсная база — более 6 млрд тонн премиальной

«ЮТэйр — Вертолетные услуги» — крупнейшая вертолетная компания в мире по величине и грузоподъемности флота. Во флоте свыше 320 вертолетов разных типов, преимущественно семейства «Миль» и Airbus Helicopters. На зарубежном рынке крупнейший российский вертолетный оператор представлен дочерними предприятиями Helisur (Перу), UTair Europe (Словакия), оказывающими услуги широкому кругу заказчиков.

Холдинг «Вертолеты России» — один из мировых лидеров вертолетостроительной отрасли, единственный разработчик и производитель вертолетов в России. В состав холдинга входят пять вертолетных заводов, два конструкторских бюро, а также предприятия по производству и обслуживанию комплектующих изделий, авиаремонтные заводы и сервисная компания, обеспечивающая послепродажное сопровождение в России и за ее пределами. ■

Вертолеты типа Ми-8/171 — самые массовые вертолеты российского производства. Они обладают хорошей дальностью полета, надежны, обладают высокими летно-техническими характеристиками, многофункциональностью, простотой в эксплуатации и обслуживании, могут применяться в широком диапазоне условий и температур (от минус 50 до плюс 50 градусов по Цельсию). Разработка проекта модернизированного вертолета Ми-8 с увеличенной мощностью силовой установки и грузоподъемностью началась в 1964 году. Серийное производство Ми-8АМТ (Ми-171) — в 1991 году. В 1995 году был выдан сертификат типа. В 1997 году было получено дополнение к сертификату на пассажирскую модификацию вертолета. Вертолеты этого типа постоянно модернизируются и оснащаются новым оборудованием для выполнения различных задач. ■

На **МАКС-2021** «Вертолеты России» и «Газпромбанк Лизинг» договорились о поставке противопожарного и поисково-спасательного вертолета Ка-32 А11ВС для Башкирии. Машина будет построена на Кумертауском авиационном предприятии и передана заказчику в 2021 году. «Ка-32А11ВС зарекомендовал себя как один из лучших противопожарных и аварийно-спасательных вертолетов во многих странах мира. Считаю весьма символичным, что один из этих вертолетов отправится на службу в родной для него Башкортостан, где будет бороться с пожарами любой сложности и спасать людей, оказавшихся в опасных ситуациях», — отметил генеральный директор холдинга «Вертолеты России» **Андрей Богинский**. ■

малосернистой нефти) и других нефтегазовых проектов компании «Роснефть».

ЮТэйр является крупнейшим эксплуатантом российских вертолетов, соглашение с «Вертолетами России» направлено на своевременное и планомерное обновление авиапарка. По словам главы ЮТэйр, компания уже эксплуатирует более сотни вертолетов современного семейства Ми-17, «50 новых машин — это важная часть реализации нашего плана управления флотом, предусмотренного финансовой моделью авиакомпании. Пополнение флота принесет позитивный бюджетный эффект и позволит создать

На тюменском севере начал работу всемирно известный Ми-8, получили путевку в жизнь самый грузоподъемный в мире вертолет Ми-26, его предшественник — Ми-6 и «летающий кран» Ми-10К

множество новых рабочих мест для пилотов, инженеров и работников наземных служб».

— Одним из условий соглашения является дальнейшее повышение эффективности эксплуатации авиационной техники, которое позволит выполнять полеты с экипажем из двух человек. Эта опция реализована на другом вертолете — самом современном Ми-171А2, первым эксплуатантом которого стала авиакомпания ЮТэйр, — заявил во время подписания генеральный директор «Вертолетов России» **Андрей Богинский**.

ЮТэйр начал программу обновления парка воздушных судов в 2007 году. За это время компания приобрела несколько вертолетов Ми-8АМТ. Обновление парка связано с повышающимися требованиями заказчиков к оснащенности ВС и их возрасту. Основными заказчиками компании являются крупнейшие игроки нефтегазового сектора (около 70%), энергетики и строительства: Сургутнефтегаз, Роснефть, Лукойл, Газпром, Транснефть, Shell, Repsol, Baker Hughes, Halliburton, Total и др. На службе у государства вертолеты работают по заказам медицинских учреждений, предприятий авиационной охраны лесов, а также осуществляют перевозку населения из труднодоступных и отдаленных регионов Западной Сибири. ■

23 августа

Специальное приложение
к Дню строителя

НЕДВИЖИМОСТЬ

**ЭКСПЕРТ
УРАЛ**

В номере:

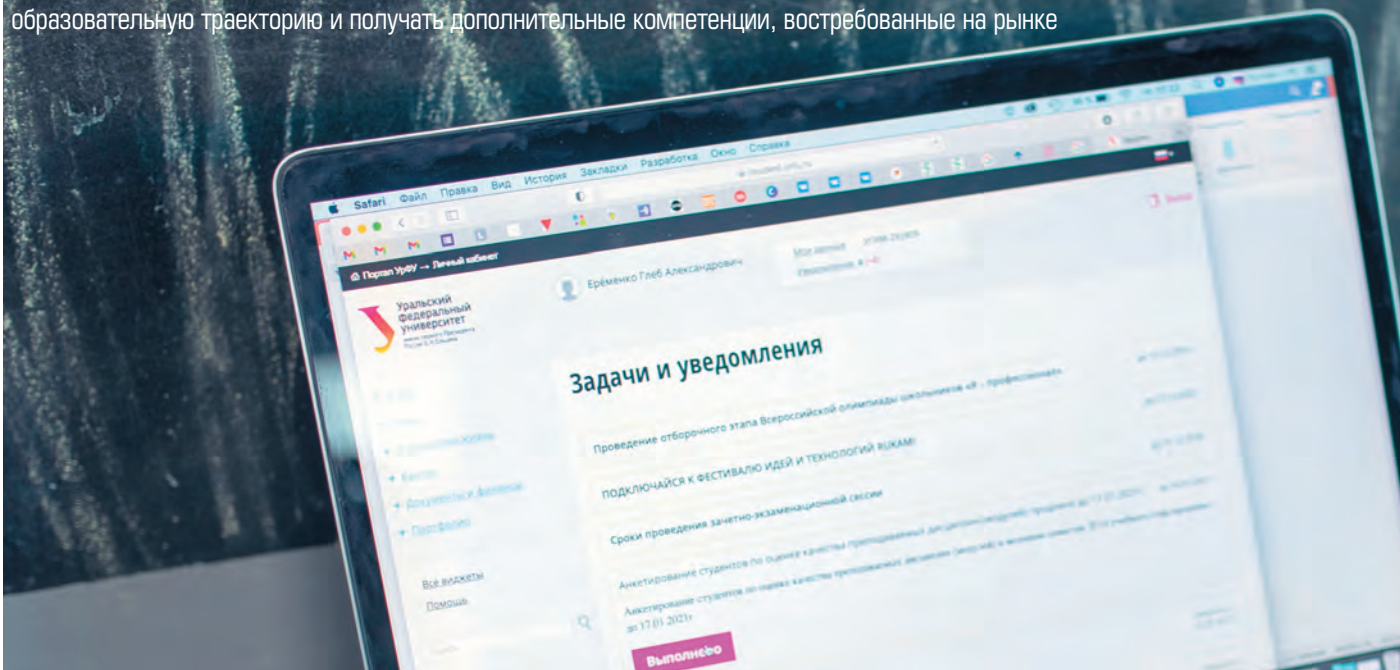
- Анализ строительной отрасли на Урале: итоги первого полугодия и перспективы
- Рынок стройматериалов
- Жилая недвижимость и ипотека в 2021 году

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

Павел Кобер

Вузы вне пространства

Элементы дистанта останутся и после пандемии. Онлайн-курсы помогают студенту выстраивать индивидуальную образовательную траекторию и получать дополнительные компетенции, востребованные на рынке



Российские университеты продолжают активно встраивать онлайн-курсы в образовательные программы высшего и дополнительного профессионального образования.

На Урале безусловным лидером в этом направлении выступает Уральский федеральный университет (УрФУ): в среднем 20% образовательной программы студенты вуза осваивают сегодня на основе онлайн-курсов.

— Это не означает, что студенты занимаются самообучением, — подчеркивает заместитель проректора УрФУ по образовательным технологиям **Виола Ларионова**. — Используются различные модели онлайн-обучения в зависимости от целей и задач, которые ставит преподаватель. Это может быть исключительно электронное обучение с сопровождением учебного процесса педагогом в онлайн-среде, смешанное обучение или перевернутый класс, когда преподаватель проводит частично очные занятия, а остальные активности переносятся на платформу. Также онлайн-курс может выполнять поддерживающую функцию в традиционном обучении.

В Южно-Уральском государственном университете (ЮУрГУ) внедрен смешанный формат обучения, при котором лекции проходят в традиционном формате в университете, но кроме этого на портале «Электронный ЮУрГУ» размещено множество дополнительных материалов, практикумов, форумов и различных заданий. Смешанный

формат в случае экстренной ситуации или повторного введения ограничений на проведение очных занятий позволит университету перейти полностью в онлайн в короткий срок. Кроме смешанного формата обучения в университете есть десять направлений подготовки, которые реализуются исключительно в онлайн-формате с применением дистанционных образовательных технологий на базе Института открытого и дистанционного образования ЮУрГУ. Так, программа дистанционной подготовки по системе e-learning при помощи новейших информационных интернет-технологий и мультимедиа позволяет студенту лично «присутствовать» на онлайн-лекции или посмотреть ее позже, в записи. Если что-то непонятно, можно разобраться, воспользовавшись другими ресурсами. При обучении студентов по техническим направлениям применяются виртуальные лабораторные практикумы. В распоряжении университета имеется и система прокторинга — это процедура наблюдения и контроля во время дистанционных испытаний.

В Ижевском государственном техническом университете (ИжГТУ) также стремятся выстроить гибридный формат обучения. Доля образовательных программ, обеспеченных собственными онлайн-курсами, составляет 5 — 7% от общего числа реализуемых образовательных программ, но ставится задача увеличить их долю. Для этого проводятся конкурсы онлайн-курсов, выделяются внутренние гранты университета для развития онлайн-образования.

ИжГТУ движется по пути формирования индивидуальных цифровых траекторий студентов, гибких форм обучения за счет возможности выбора онлайн-курсов, разработанных не только профессорами университета, но и ведущими российскими преподавателями и учеными, а также возможности использования искусственного интеллекта и больших данных.

Как успехи?

Еще год назад казалось, что вызванный пандемией экстренный переход вузов на дистанционное обучение станет временной мерой. Категорическими противниками дистанта были многие преподаватели и студенты, считавшие, что это резко снизит результаты образовательного процесса.

— Не все смогли сохранить качество обучения на должном уровне в первой волне эпидемии весной 2020 года, но были вынуждены выстроить систему дистанционного обучения к началу 2020/21 учебного года. Тогда и студенты, и преподаватели почувствовали возможности качественного дистанта и даже его преимущества, не умаляя высокой ценности очного общения в традиционке, — рассказала Виола Ларионова. — Сравнение результатов опроса студентов и преподавателей в начале пандемии и год спустя показало, что доля явных противников онлайн-обучения среди преподавателей сократилась вдвое, а большинство студентов стали склоняться к смешанной технологии, отмечая гибкость учебного процесса и открывшиеся для них возможности.

При этом успеваемость студентов, как показал анализ, не претерпела существенных изменений, а по некоторым дисциплинам даже повысилась.

Аналогичную тенденцию отмечают и в других уральских вузах.

— Большое количество преподавателей взяли на вооружение инструменты и методики смешанного обучения и продолжают их использовать в традиционной очной и заочной формах обучения. Студенты тоже приняли дистанционные технологии на «ура» — это то, что они используют в повседневной жизни. Один из важных моментов: у студента появилась возможность получить консультацию в любое удобное для него время, — отметил директор Института открытого и дистанционного образования ЮУрГУ **Александр Демин**. — Мы постоянно проводим мониторинг. На одном из учебных советов уже в 2021 году были представлены данные по успеваемости студентов: по сравнению с прошлым годом она выросла. Скорее всего, на эти показатели повлияло несколько факторов. Но, безусловно, использование онлайн-ресурсов и смешанное обучение в целом положительно сказались на качестве образования.

В университетах осознали преимущества цифровых технологий в образовательном процессе, расширяющих возможности для развития потенциала как студентов, так и преподавателей. Онлайн-курсы помогают выстраивать индивидуальную образовательную траекторию для каждого студента, изучать курсы ведущих российских и зарубежных университетов, получать дополнительные востребованные на рынке компетенции.

— Использование цифровых и мультимедийных технологий позволяет подавать информацию слушателям в более интересной и насыщенной форме. Кроме того, оцифровка учебных материалов улучшает ситуацию с усвоением знаний студентами, находящимися на изоляции, и студентами с ограниченными возможностями здоровья, — перечисляет выгоды цифровизации и.о. ректора ИжГТУ **Александр Губерт**. — Производство электронного контента и внедрение электронных учебных курсов, онлайн-курсов позволяет включить проектную работу в учебный процесс. Цифровой формат позволяет студенту пересматривать лекции с любого момента, изучать учебные материалы в удобное время и в любом месте, усваивать знания в комфортном темпе и даже формировать индивидуальную учебную траекторию. Преподаватели, подготовив базовый материал в цифровом формате, встречаются с обучающимися на семинарах и обсуждают сложные вопросы, не тратя время на пересказ очевидных моментов. Автоматизированные системы проверки могут показать студентам пробелы в знаниях, не отнимая драгоценное время преподавателя на ру-

Использование ресурсов онлайн- обучения и смешанное обучение в целом положительно повлияли на качество образования

тинную работу. Виртуальные лаборатории позволяют не только экономить бюджет на приобретение и поддержку дорогостоящего оборудования, но и снизить вероятность несчастных случаев при работе студента с опасными технологиями и инструментами.

По словам Александра Демина, благодаря использованию новых технологий повышается индивидуализация обучения:

— Любой онлайн-ресурс дает возможность групповых занятий, но преподаватель может выстроить систему внутри портала и давать задания в зависимости от уровня подготовки и успеваемости студентов. Еще один важный момент, обеспечивающий успех дистанционного и смешанного обучения, — подготовка преподавателей к такому формату работы. Были созданы специальные образовательные программы по работе портала, электронному обучению и педагогическому дизайну, например, программы «Педагогические технологии в SMART-университете в дистанционном формате», «Электронное обучение в вузе: оценка качества электронного учебного курса», «Балльно-рейтинговая система оценивания результатов учебной деятельности студентов».

Больше онлайн-программ

Опыт реализации дистанционного обучения в период пандемии подтолкнул Уральский федеральный университет совершить качественный скачок в развитии онлайн-образования. В этом году УрФУ запускает две программы магистратуры на русском языке полностью в онлайн-формате по са-

мым востребованным направлениям. Первая — «Умный регион: устойчивое развитие в цифровой экономике» Института экономики и управления УрФУ. Это междисциплинарная практико-ориентированная программа, направленная на формирование компетенций в сфере управления региональным развитием в условиях цифровой трансформации экономики. Выпускники получают научный подход к реализации проектов цифровизации smart city и решению сложных, нестандартных проблем.

Вторая программа — «Инженерия машинного обучения» — нацелена на подготовку высококлассных инженеров в области архитектуры масштабируемых ИТ-систем на основе искусственного интеллекта. В университете подчеркивают, что обе эти программы объединяет соответствие высокому запросу со стороны рынка труда на специалистов, обладающих цифровыми компетенциями и способных участвовать в цифровой трансформации различных сфер экономики.

Кроме того, УрФУ открыл безграничные образовательные возможности для студентов на платформе Coursera. Сегодня более 1500 лицензий предоставляется студентам и преподавателям для доступа к онлайн-курсам от ведущих российских и зарубежных университетов. Курсы используются для индивидуализации образовательной траектории студентов и получения ими дополнительных компетенций. Преподаватели осваивают курсы, повышая квалификацию и обогащая опыт новыми методиками, педагогическим дизайном и актуальным контентом.

В ИжГТУ также активно обновляют электронный контент и внедряют онлайн-курсы в образовательный процесс. За последний год разработан и размещен на открытой платформе онлайн-курс «Докторская диссертация», завершается работа над онлайн-курсами «Проектная деятельность» (для включения проектной работы в учебный процесс) и «Начертательная геометрия» с сурдопереводчиком (курс планируется использовать для слабослышащих студентов).

Вместе с тем в вузах признают, что развитие цифровизации и внедрение онлайн-курсов в образовательный процесс являются лишь инструментами и сами по себе не могут повысить качество обучения. В основе успешности остается человеческий фактор — мотивированность студентов на обучение, с одной стороны, и желание преподавателя совершенствовать учебный процесс, находить новые, более эффективные способы коммуникации, внедрять цифровые технологии — с другой. Самая сложная задача — выстроить коммуникацию студента и преподавателя, не только очную, но и в онлайн-среде. Именно это стоит во главе угла при реализации любой образовательной программы вне зависимости от ее формата. ■

ИЖНАБА

Ирина Перечнева

Ставки разбегаются

Все сегменты банковского рынка трансформируются под влиянием ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ. Удержать динамику отрасли позволит повышение технологичности

В конце июня сразу пять банков анонсировали повышение ставок по продуктам для сбережений. Так сектор реагирует на ужесточение денежно-кредитной политики ЦБ. Можно ли говорить о постепенном восстановлении доли срочных обязательств в структуре фондирования российской банковской системы? Этот вопрос мы адресовали участникам круглого стола «Банковский рынок Урала и Западной Сибири: второй год пандемии», организованного журналом «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт» на площадке Института экономики и управления Уральского федерального университета.

Сберегать или тратить

Изменение структуры банковского фондирования — результат падения процентных ставок по вкладам. По расчетам аналитиков агентства «Национальные кредитные рейтинги» (НКР), на начало 2020 года вклады населения составляли 48% клиентских средств в банковской системе, к началу 2021 года их доля уменьшилась до 44%, на 1 мая — до 42%. При этом доля средств на текущих и расчетных счетах выросла с 28% до 33%. «Из-за существенного падения ставок россияне не спешили пролонгировать вклады, они выбирали вместо этого крупные покупки (квартиру или автомобиль), хранение денег на текущих счетах или вне банковской системы, например, перекладывая средства в валюту или ценные бумаги», — находят объяснение эксперты НКР.

Анализируя статистику, агентство выдвигает гипотезу о возможной смене тренда. Эксперты видят для этого три причины. Во-первых, повышается доходность вкладов. Во-вторых, завершение программы льготной ипотеки в крупнейших регионах и рост ставок ипотечного кредитования могут несколько ослабить спрос на недвижимость и вернуть часть средств с текущих счетов на депозиты. В-третьих, стабилизация экономической ситуации и санитарно-эпидемиологической обстановки подтолкнет часть вкладчиков к переходу от защитной стратегии к консервативному долгосрочному накоплению.

Участники нашей дискуссии сдержан-

но оценивают перспективы резкого разворота сберегательных стратегий граждан. «Разворот тренда в сторону срочных вкладов возможен, на наш взгляд, при двух обстоятельствах: подъеме процентных ставок по депозитам вследствие роста ключевой ставки ЦБ РФ, а также возобновлении у потребителей сберегательного поведения — стремления копить, а не тратить», — считает директор по управлению розничными продажами в сети Урало-Сибирского макрорегиона банка Уралсиб **Марьяна Болгасова**.

— Тренд роста средств на накопительных счетах останется до конца этого года, — говорит управляющая филиалом Альфа-Банка в Екатеринбурге **Елена Разумовская**. — Этот инструмент подходит клиентам с консервативным уровнем риска. Мы не видим оснований и для массового выхода физических лиц из ценных бумаг, которые дают большую доходность.

Очевидно, что изменения сберегательных стратегий граждан стоит ждать чуть позже, поэтому банки поднимают ставки по накопительным счетам. По словам Елены Разумовской, Альфа-Банк уже пересмотрел продуктовую линейку: «У нас сейчас самая высокая ставка на рынке по накопительным счетам, она достигает до 7% годовых».

Обновленный драйвер

Изменение денежно-кредитной политики Банка России внесло коррективы и в планы банков по наращиванию кредитных портфелей. В связи с ростом ставки и изменением параметров государственной программы льготной ипотеки, очевидно, сбавит темп сегмент жилищного кредитования, который уже полтора года держит знамя локомотива банковской розницы.

Бурные споры о стимулировании рынка жилищного строительства, продолжавшиеся всю весну, завершились в итоге компромиссным решением. В начале июня льготная ипотека была продлена для всех регионов, но ее условия изменены, предельная сумма кредита снижена до 3 млн рублей, а ставка повышена с 6,5% до 7%. По программе «Семейная ипотека» ставка не изменилась и составляет 6%, при этом кредит по этой программе смогут получить даже семьи с одним ребен-

Цифровизация — основной драйвер изменений

Популярность ипотеки и вкладных продуктов будет расти, считает управляющий ВТБ в Свердловской области

Алексей Долгов



— Каких изменений можно ожидать во втором полугодии на банковском рынке?

— Мы прогнозируем рост привлекательности классической линейки вкладов. Это может стать следствием увеличения доходности депозитов, которая в свою очередь увязана с повышением ключевой ставки. Кроме того, скажется элемент сезонности. В осенний и зимний период сберегательная активность граждан, как правило, повышается. Поэтому мы рассчитываем на рост привлеченных средств населения. При этом сохраняется тренд на востребованность инвестиционных инструментов. В банке ВТБ на инвестпродукты приходится уже порядка 43% всего объема розничного порт-

феля привлеченных ресурсов на Среднем Урале.

— Как повлияет новая программа льготной ипотеки на рынок жилищного кредитования?

— В целом на российском рынке по итогам первого полугодия выдано ипотеки на сумму 2,7 трлн рублей, это рекордный показатель. По обновленной программе максимальная сумма кредита составляет 3 млн рублей. По нашей статистике, средняя сумма ипотеки от ВТБ в Свердловской области не превышает 2 млн 900 тыс. рублей. Значительно расширились возможности улучшить жилищные условия для семей с детьми. В рамках обновленной программы семейной ипотеки ВТБ уже провел первую в регионе сделку — кредит сроком на де-

сять лет получила семья с ребенком для приобретения квартиры в строящемся жилом комплексе в Екатеринбурге. Даже без применения госпрограмм и специальных акций от застройщиков ставки жилищных кредитов сегодня находятся на привлекательном для клиентов уровне. С учетом всех этих факторов мы считаем, что объем выдачи ипотеки будет расти. По оценкам наших аналитиков, по итогам года в целом по рынку он может составить около 5,4 трлн рублей — это на 25% выше, чем в 2020 году.

— Что кроме ставок и госпрограмм влияет сегодня на ипотечный рынок?

— Основным драйвером изменений остается дальнейшая цифровизация. Например, в июле клиенты ВТБ впервые получили возможность распорядиться материнским капиталом для погашения ипотеки в онлайн-формате. Кроме того, недавно мы заключили соглашение с Росреестром: планируем полностью перейти на электронное взаимодействие и перевести все регистрационные действия по объектам недвижимости в цифровой формат. Это поможет упростить проведение даже наиболее сложных ипотечных сделок.

ком, родившимся после 1 января 2018 года (раньше программа была доступна для семей с двумя детьми), предельная сумма для Москвы, Санкт-Петербурга, Подмосковья и Ленинградской области составляет 12 млн рублей, для всех остальных территорий — 6 млн рублей.

Из-за изменения параметров программы, по прогнозным оценкам, динамика выдач второго полугодия будет как минимум на треть меньше первых шести месяцев. Однако хорошая статистика первого полугодия повлияет на годовой результат развития сегмента. По данным Банка России, за шесть месяцев банки выдали 2,7 трлн рублей ипотечных кредитов, а это на 70% больше аналогичного периода прошлого года.

— В нашем банке за первое полугодие 2021 года объем выдач ипотечных кредитов на 68% больше по отношению к первому полугодью прошлого года, — под-

тверждает и.о. заместителя управляющего по розничному бизнесу филиала банка «Открытие» в Екатеринбурге **Екатерина Батурина**.

По словам Елены Разумовской, Альфа-Банк показал рост выдачи ипотеки на уровне 80% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Спрос в рамках обновленной программы снизится, но это коснется главным образом Москвы и Санкт-Петербурга, на долю этих регионов приходится треть кредитов со средним чеком выше 3 млн рублей в новых выдачах. В остальных регионах часть граждан все же воспользуются возможностью приобрести жилье по госпрограмме под более низкий процент, чем в целом на рынке. Есть основания и для роста спроса на семейную ипотеку.

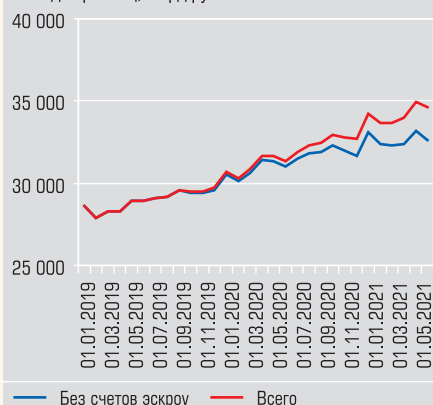
По словам Марьяны Болгасовой, в ипотечном сегменте банк Уралсиб по итогам года прогнозирует рост портфеля на 17%.

При этом за прошедшие пять месяцев текущего года портфель уже увеличился почти на 11%. Расте рынок ипотеки быстрее не позволит специфика жилищного строительства. Елена Разумовская считает главным ограничителем спроса увеличение себестоимости строительства, что приведет к подъему цен на жилье: «На рынке в последнее время существенно подорожали строительные материалы и металл».

Сегмент потребительского кредитования на изменение денежно-кредитной политики реагирует в меньшей степени, поскольку банки устанавливают ставки исходя из внутренних соображений маржинальности. Директор по развитию розничного бизнеса СКБ-банка, руководитель образовательной программы магистратуры «Финансы в цифровой экономике» Института экономики и управления УрФУ **Алексей Луценко** видит в связи с этим вероятность реализации риска процентных

Рост средств физлиц в банках поддерживается за счет счетов эскроу

Вклады физлиц, млрд руб.



Благодаря программам поддержки бизнеса количество выданных кредитов в 2020 году увеличилось на 60%

Количество кредитов, выданных в этом месяце, тыс.



Месячный прирост ипотечных и потребительских кредитов в 2021 году достиг исторических максимумов

Месячная динамика кредитов физлицам, млрд руб.



Скорость как фактор

Конкурентным преимуществом банка становится скорость предоставления сервиса, а обеспечивают ее автоматизация и технологии, убежден директор дивизиона Екатеринбург УБРиР **Денис Бабушкин**



— Мы видим все факторы роста рынка жилищного кредитования. Спрос по-прежнему есть, его будет несколько сдерживать рост цен на новые квартиры, связанный с увеличением себестоимости строительства, но многие заемщики смогут воспользоваться льготными условиями кредитования в рамках государственной программы. В УБРиР средняя сумма кредита составляет 2,3 — 2,4 млн рублей, то есть наши заемщики вписываются в рамки госпрограммы, где предельный объем кредита установлен в размере 3 млн рублей. Ставки, конечно, будут расти, но не существенно. По нашим оценкам, средняя ставка на рынке составит 7,9 — 8,1% в ближайшей перспективе, и это вполне приемлемо для большинства людей, желающих приобрести новое жилье.

Кроме ипотеки мы видим большие перспективы в сегменте кредитных карт. Здесь очень важ-

но оценить предпочтения клиентов. Уже довольно продолжительное время банки борются за клиента, предлагая лучшие условия по грейс-периоду, кешбэк. И это соревнование продолжится. Но мы считаем, что этот вектор будет не главным, выиграют те банки, которые предложат лучший сервис. Мы, в частности, движемся именно в этом направлении. Если человеку нужно закрыть кассовый разрыв, а именно эту функцию выполняет кредитная карта, он должен получить этот продукт быстро. Оформить документы сейчас можно в режиме онлайн, но важно организовать быструю доставку карты, и выигрывать будут банки, которые смогут развить сервис доставки для того, чтобы воплотить желание клиента получить продукт в режиме онлайн.

Точно так же технологии будут ключевым фактором при обслуживании бизнеса, а это еще одна важная клиентская группа для нашего банка. Мы счи-

таем, что выиграют банки, которые сделают лучшие модели скоринга, чтобы как можно быстрее удовлетворить запрос бизнеса на финансовые средства, оперативно дать обратную связь, например запросить дополнительную информацию. Мы на своей практике видим, что там, где процесс менее автоматизирован, терпение у клиента быстро заканчивается. Поэтому мы в это направление продолжаем инвестировать. А спрос на ресурсы имеется. На рынке есть небольшие предприятия и предприниматели, которые увидели для себя возможности для роста и хотят наверстать потери 2020 года.

При этом мы стремимся снизить некоторые издержки бизнеса за счет предоставления нефинансовых сервисов. При выборе тарифных планов по РКО, например, оказываем помощь в подборе персонала (собеседование и тестирование персонала), в юридических услугах (предоставление типовых шаблонов документов и договоров и инструкций по их составлению).

Отметим еще один момент: банк берет вектор на развитие партнерских отношений B2B для предоставления как финансового, так и нефинансового сервиса в сегменте обслуживания не только малого и среднего бизнеса, но и розничного направления. Сейчас мы определили для себя пул партнеров и пытаемся совместно найти сервис, который был бы интересен нашим клиентам. ■

ножниц, за которым банкам придется следить очень тщательно: «Пока существенного движения ставок на рынке по кредитам физлицам мы не видим, и СКБ-банк не пересматривает продуктовую линейку».

Жизнь впрок

Кредитование бизнеса в отличие от предыдущих периодов экономичного спада также демонстрирует рост. Отчасти это связано с реализацией госпрограмм: за первое полугодие 2021 года в рамках «Программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего бизнеса» Корпорации МСП объем финансирования вырос в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 33 млрд рублей. Впрочем, как показала дискуссия, есть спрос и на продукты на рыночных условиях.

Председатель правления банка «Кетовский» **Евгений Кафеев** связывает оживление деловой активности с участием бизнеса в реализации государственных контрактов:

— Достаточно большие средства выделяются на строительство дорожной инфраструктуры, мы хорошо это видим в Курганской и Тюменской областях. Клиенты, которые выигрывают государственные контракты, пользуются нашими гарантийными продуктами.

Вторая немалая группа клиентов, по наблюдениям Евгения Кафеева, — устойчивые предприятия, которые сегодня берут кредиты для формирования запасов:

— Раньше такие компании предпочитали работать на своих оборотных средствах, и им хватало, потому что был стабильный график загрузки мощностей. Сегодня они изменили политику, стараются взять кредит и закупить строительные материалы впрок, потому что на них поднимаются цены, да и ставки по кредитам повышаются вслед за ключевой. За счет этого объемы выдач кредитов региональному бизнесу в нашем банке растут ежемесячно темпами в 15%.

По мнению начальника отдела сопровождения корпоративного бизнеса Банка Авангард **Нatalьи Истоминой**, есть все основания для сохранения спроса на ресурсы со стороны бизнеса в дальнейшем, но банки будут придерживаться сдержанного подхода: «Взрывного роста кредитного портфеля в сегменте МСП ждать не стоит».

В условиях неопределенности предприятиям важно иметь возможность получить кредит быстро, поэтому мобильность становится основной конкурентной составляющей продуктов для малого и среднего бизнеса. В поисках ответа на этот вызов банки все больше опираются на технологии.

— Мы изменили процессы кредитования, сделали их более быстрыми, ввели тотальный скоринг, тотальный оффер. Если раньше мы направляли предодобренные предложения только действующим клиентам, то сейчас технологии позволяют рассчитать лимит и потенциальным клиентам, — приводит пример Елена Разумовская.

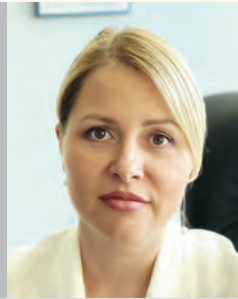
В кризисы банки обычно ужесточают условия, а потом долго держат жесткие параметры оценки риска, опасаясь роста просрочки. На этот раз возвращение к стандартным условиям идет намного быстрее. Это связано с тем, что общее положение бизнеса ухудшается не так резко, как в предыдущие кризисы. Об этом говорит статистика банкротств: в этот кризис всплеска банкротных дел не произошло (см. «Как защитить кредитные риски», с. 28). Так, по словам Марьяны Болгасовой, банк УралСиб во втором квартале 2021 года пересмотрел продуктовую линейку для МСБ:

— При рассмотрении заявок на экспресс-гарантии смягчены требования к перечню документов, заявку до 3 млн рублей можно подать только по папорту руководителя компании или индивидуального предпринимателя, в упрощенных продуктах под залог недвижимости расширен перечень принимаемого в залог имущества, увеличена максимальная сумма в рамках продукта. Кроме того, мы ввели более лояльные требования к обеспечению по инвестиционным и оборотным кредитным продуктам. В ближайшей перспективе планируем продолжить мероприятия по улучшению условий кредитования клиентов из сегмента МСБ.

По наблюдениям заместителя управляющего по малому и среднему бизнесу екатеринбургского офиса банка «Открытие» **Татьяны Парвадовой**, меняется и характер запроса на кредитные ресурсы:

В два клика

Возможности экосистемы позволяют клиентам получить бесшовный доступ к продуктам финтеха для решения повседневных задач, говорит заместитель управляющего региональным центром МТС Банка на Урале **Татьяна Колясникова**



— Сегодня все большее место на рынке занимают сервисы экосистем. МТС Банк с конца 2019 года является ядром финтех-услуг в цифровой экосистеме МТС. Объединив лучшие наработки банкинга и телекома, мы смогли предложить продукты максимально бесконтактные, гибкие и практически мгновенные в получении.

Например, мы объединили два приложения «МТС Деньги» и «МТС Банк», создав на базе последнего единую витрину для всех финансовых

сервисов экосистемы, где пользователи могут бесшовно управлять своими счетами, электронным кошельком, балансом мобильного телефона, кешбэком и другими продуктами. В обновленном приложении также можно «в два клика» оформить виртуальные карты линейки MTS CASHBACK. В 2021 году мы дополнили ряд еще одним продуктовым флагманом нашей синергии — виртуальной картой MTS CASHBACK Mobile, привязанной к счету мобильного телефона.

В конечном итоге возможности экосистемы МТС позволяют клиентам получить один вход для решения различных жизненных вопросов, что выливается в экономию времени и других ресурсов.

Последние два года мы наблюдаем довольно внушительный рост потребительского кредитования, и, по прогнозам нашего банка, эта тенденция продолжится. Значительными стимулами будут все большее проникновение виртуальных банковских продуктов, развитие дистанционных каналов и расширение возможностей онлайн-сервисов для клиентов. В этом направлении МТС Банк сделал ставку на технологию предварительно одобренных решений для наших качественных клиентов, упростив процедуру дистанционного оформления. Мы также запустили доставку нецелевых кредитов. Результат — уже сейчас треть всего объема кредитов наличными банк выдает в цифровых каналах.

Качество — в разнообразии

Спрос на кредитные продукты для приобретения жилья на вторичном рынке будет увеличиваться, считает директор сети офисов Райффайзенбанка в Екатеринбурге **Ольга Маутер**



— Чтобы оценить потребности граждан в услугах и сервисах, необходимо знать мнение самих потребителей. Именно поэтому Райффайзенбанк постоянно проводит опросы клиентов. В частности, мы проводили опрос в прошлом году о том, что важно для жителей Екатеринбурга при выборе жилья. Планируя приобретение квартиры, более 70% опрошенных думали о новостройках и более 70% планировали приобретать квартиру в ипотеку. Тогда популярность новостроек, конечно, была простимулирована

льготной ипотекой. Создавалось ощущение, что и ипотечные портфели банков состоят лишь из кредитов по госпрограмме и на новостройки. Да, ипотека на новостройки показывала впечатляющую динамику, но ипотека на вторичный рынок, несмотря на отсутствие льготных программ, на самом деле формировала и формирует до сих пор больший объем выдач. В Райффайзенбанке в начале года на льготную ипотеку приходилось около 17% выдач, в то время как на вторичный рынок — 30%.

Когда льготная ипотека действовала в расширенном формате, многие люди действительно ориентировались на новостройки, при этом наш банк фиксировал существенную долю кредитов для приобретения жилья на вторичном рынке. Мы увидели интересную ситуацию: довольно часто заемщики смотрят на новостройки, но после получения решения банка и периода поиска подходящего жилья, меняют намерения и находят жилье на вторичном рынке.

Сейчас мы отмечаем увеличение количества ипотечных заявок на вторичный рынок, думаю, эта тенденция продолжится. В ближайшие годы вторичный фонд пополнится интересными объектами тех заемщиков, кто воспользовался льготной ипотекой для покупки недвижимости с инвестиционной целью.

Текущая ситуация еще раз подтверждает наш тезис, которому мы следуем: у банка должна всегда быть разнообразная продуктовая линейка, чтобы закрыть все потребности своих клиентов.

— В предыдущие пару лет выдачи кредитов были в основном направлены на цели рефинансирования или на пополнение оборотных средств. С этого года самые оптимистичные наши предприниматели запускают инвестиционные проекты. Это означает, что мы сможем оказать поддержку бизнесу. На мой взгляд, этот тренд будет сохраняться, несмотря на рост ключевой ставки.

Одна точка входа

Конкуренция на рынке ужесточается, и банки, стремясь удержать клиентов, пытаются стать точкой входа для решения разнообразных задач. Такую возможность дает экосистемы.

По мнению Алексея Луценко, экосистемы позволяют закрывать больше потребностей клиентов, в их рамках банк превращается в своего рода помощника. Сейчас это убеждение разделяют уже большинство участников рынка, появ-

По состоянию на 1 июня, объем срочных депозитов в кредитных организациях Урала сократился на 12%, при том что в целом средства населения увеличились на 8%

ляются платформы, предоставляющие разнообразные сервисы для компаний и граждан. При этом каждый банк придерживается своей стратегии. Группа СКБ-банка, к примеру, по словам Алексея Луценко, намерена сконцентрироваться на создании сервисов для предпринимателей на платформе «Делобанк»:

— Мы видим, что у предпринимателей гораздо больше потребностей в дополнительных сервисах, чем у физических лиц, им требуются для ведения бизнеса не только банковские услуги. Если мы предлагаем клиенту закрыть эти потребности в рамках экосистемы, то получаем лояльность к бренду. При этом мы приняли решение, что в рамках экосистемы не будем заниматься непрофильным бизнесом, основной набор сервисов строится вокруг наших базовых компетенций (сопровождение расчетного счета, эквайринг, зарплатный проект), а сопутствующие услуги (проверка контрагентов,

Как защитить кредитные риски

Конкуренция между ФНС и банками за право управления залогом ужесточается, и это влияет на возможности банков покрыть свои убытки в случае банкротства их клиентов, считает адвокат, партнер юридической фирмы «Арбитраж.ру» **Денис Черкасов**



— В этот кризис пока удалось избежать вала банкротств, и тем не менее компании — клиенты банков сталкиваются с финансовыми трудностями, а некоторые вынуждены «уходить» в процедуру банкротства. Это негативно влияет на качество обслуживания банковских портфелей. Для банков в этом случае ключевым становится правильный подход к работе с залогом заемщика. Именно банки, как следует из практики банкротства, в абсолютном большинстве случаев выступают в качестве залоговых кредиторов должника. Залог — самый ценный способ обеспечения исполнения обязательства должника, он позволяет в случае банкротства заемщика хотя бы частично защитить кредитные риски в отличие от других способов обеспечения обязательств, например неустойки и поручительства.

Но в последнее время в законодательстве произошли существенные изменения, кроме того, развивается судебная практика споров в банкротстве. В связи с этим представители бизнес-сообщества забили тревогу по поводу снижения эффективности залога как способа обеспечения исполнения обязательств должника и резкого роста рисков залоговых кредиторов.

По нашему мнению, есть три фактора, влияющие на эффективность залога, обеспечивающие его защиту кредитных рисков.

Первый — вступившие в силу в 2020 году поправки в Налоговый кодекс РФ, которые предусматривают больше возможностей установления залога имущества налогоплательщика в пользу ФНС. Теперь для возникновения залога в пользу налоговой инспекции не обязателен договор, залог у ФНС может возникать автоматически как обеспечительная мера в двух

случаях: когда было принято решение о взыскании налога, и оно не исполнено в течение месяца, при этом арестовывалось имущество налогоплательщика; когда вступило в силу решение по налоговой проверке, обеспеченное запретом отчуждения имущества.

И официальная позиция ФНС, и активно формирующаяся судебная практика споров в банкротстве исходят из того, что залог в пользу налоговой службы, установленный до банкротства налогоплательщика, сохраняется в банкротстве, несмотря на отсутствие специальной нормы об этом в законе о банкротстве. Это предоставляет ФНС права залогового кредитора в деле о банкротстве. То есть у банков снижаются возможности покрытия долга заемщика за счет вырученных от продажи залога в процедуре банкротства денег.

При таком подходе возникает потенциал конкуренции залогов в деле о банкротстве. По общему правилу, требования последующего залогодержателя удовлетворяются только после того, как исполнены требования предшествующего залогодержателя. Поэтому вопрос установления старшинства залога в деле о банкротстве весьма существенен, тем более что ФНС является системным кредитором в делах о банкротстве.

В итоге возникает вероятность споров о моменте противопоставления налогового залога кредитным организациям в отношении движимого имущества.

При этом нужно помнить еще и о факторе добросовестности залогодержателя. Независимо от момента регистрации залога, если будет доказано, что залогодержатель на момент заключения договора знал или должен был знать о нали-

чии предшествующего залогодержателя, то требования такого предшествующего залогодержателя будут удовлетворяться раньше.

Поэтому налоговый орган для получения приоритета может доказывать в суде, что банк знал о наличии оснований для возникновения налогового залога до его регистрации (учета).

Второй фактор, на который мы рекомендуем обратить внимание, — работа Госдумы РФ над законопроектом о масштабных изменениях в закон о банкротстве. В частности, в рамках этой новации в делах о банкротстве правила об установлении залога все больше смещаются в пользу налоговой службы.

В законопроекте предлагается установить правило: если доказана недобросовестность банка при получении в залог имущества должника, то при реализации предмета залога права банка удовлетворяются после требований налогового органа, обеспеченных залогом того же имущества, даже если залог в пользу ФНС был зарегистрирован (учтен) позже залога кредитной организации.

Таким образом, опять ужесточается конкуренция между налоговым органом и кредитными организациями в части старшинства залога в делах о банкротстве.

Третий фактор, влияющий на эффективность залога, основан на сформированной Верховным судом РФ практике споров в делах о банкротстве, затрагивающих вопросы распределения вырученных от реализации предмета залога денег.

В одном из таких дел для залоговых кредиторов решение Верховного суда оказалось неприятным: суд установил, что расходы на уплату текущей задолженности по налогам в отношении предмета залога покрываются за счет выручки от реализации предмета залога до расчета с залоговым кредитором. То есть сначала погашаются связанные с объектом залога налоговые платежи, а потом уже требования залогодержателя.

Таким образом, по нашему мнению, сейчас наблюдается укрепление профискальной позиции в делах о банкротстве. Изменения влияют на ценность залога как способа обеспечения исполнения обязательств, поскольку повышаются риски залоговых кредиторов. ■

облачная бухгалтерия, обслуживание онлайн-касс) реализуются с привлечением партнеров. Все эти сервисы выстраиваются под брендом «Делобанка» и клиент не ощущает, что выходит из экосистемы, когда пользуется услугами наших партнеров.

Альфа-Банк в этом направлении демонстрирует свой подход. Елена Разумовская:

— Мы долго размышляли на эту тему и пришли к выводу, что мы прежде всего банк. У нас, безусловно, есть партнеры, которые помогают нашим клиентам, это компании «АльфаСтрахование», X5 Retail, «Билайн». У консорциума Альфа-групп суммарно порядка 80 млн клиентов. И мы будем развиваться внутри группы в формате сотрудничества. Наши партнеры лучше нас знают свое дело, а если их встро-

ить в систему банка, то эффективность будет снижена.

Между тем эффективность становится фактором конкурентоспособности банковского бизнеса, а эту задачу решают технологии. Последние два года технологичность банков существенно выросла за счет запуска системы быстрых платежей (СБП). По мнению Алексея Луценко, проект будет развиваться в двух направлениях:

— В течение этого года мы увидим уверенное наращивание клиентской базы и объемов операций в рамках уже запущенных проектов СБП. Перевод по номеру телефона между физическими лицами разных банков уже стал федеральным стандартом. Следующий этап — организация С2В платежей. Мы ожидаем подклю-

чения крупнейших банков к возможности оплаты по QR-кодам через СБП. Банк России анонсировал запуск программы компенсации эквайринговой комиссии клиентам банков, что будет стимулировать торговые организации предлагать покупателям расплачиваться по QR-коду. Я думаю, это сильно подстегнет рынок, новая технологичная модель расчетов получит распространение. А она существенно дешевле, чем классический эквайринг, при ее применении действуют регулируемые Банком России тарифы, они составляют не более 0,7% от оборота для большинства предпринимателей, а для некоторых категорий — 0,4%. Все это позволит предпринимателям существенно снизить издержки и увеличить объемы безналичных операций. ■

Ирина Перечнева

Вектор эффективности

Банк России рассматривает внедрение цифровых технологий как важнейший элемент повышения доступности финансовых услуг, подчеркивает начальник Уральского ГУ ЦБ **Рустэм Марданов**

Рустэм Хабибович, с каким результатом экономика и банковская система региона завершили полугодие?

— Банковский сектор оказался готов к испытаниям,

которые в нашу жизнь привнесла пандемия. Итоги первого полугодия этого года еще раз показали, что сейчас банковская система находится в устойчивом положении. Безусловно, Банк России предпринимал необходимые меры, которые способствовали приспособлению кредитных организаций к новым вызовам. Экономика Урала преодолела докризисный уровень. И это дает нам основания пересмотреть прогнозные оценки. Если до этого года мы ориентировались на рост около 4,1% ВРП, то сейчас ожидаем 6,3%, что существенно выше среднероссийской динамики.

— Какие изменения произошли в инфраструктуре региона за этот период?

— В первом полугодии были отозваны лицензии у двух уральских банков: екатеринбургской «Нейвы» и пермского Проинвестбанка. При этом продолжается сокращение количества пунктов банковского обслуживания. Мы считаем, что одной из актуальных задач, которая стоит сейчас перед банковским сообществом, является развитие новых форматов обслуживания. Мы видим, что на фоне уменьшения числа региональных участников рынка в регионе остается группа сильных самостоятельных банков. По нашему мнению, фактором устойчивости кредитных организаций является наличие жизнеспособной стратегии.

— Как изменения в денежно-кредитной политике проецируются на экономику?

— По нашим наблюдениям, механизм трансмиссии денежно-кредитной политики на экономику сработал достаточно эффективно. По мере снижения ставки происходило снижение стоимости кредита по всем направлениям. Дополнительным позитивным фактором стали льготные государственные программы, которые поддерживали отдельные отрасли и сектора.

Пожалуй, самая тревожная тенденция, за которой мы внимательно следим, — снижение доли срочных депозитов. По состоянию на 1 июня, объем срочных депозитов в кредитных организациях Ура-



ла сократился на 12%, при том что в целом средства населения увеличились на 8%. Перераспределение произошло прежде всего в пользу текущих счетов, на них остатки выросли на 36% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Но есть и позитивный тренд, связанный с изменением модели финансирования жилищного строительства. Доля остатков на эскроу-счетах в общем объеме вкладов по сравнению с прошлым годом выросла почти в пять раз.

— Как вы оцениваете динамику кредитования в регионе?

— Объемы кредитования увеличиваются опережающими темпами, ипотека за прошедший год показала рост более чем на 23%, количество и объем выданных жилищных кредитов — на 45% и 66% по отношению к аналогичному периоду прошлого года соответственно. Динамика кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства — плюс 26%. Большой вклад в этот рост внесли меры поддержки малого и среднего предпринимательства.

Темпы финансирования крупных и средних предприятий несколько ниже, и это объективно. Наши действия были направлены на то, чтобы способствовать реализации приоритетных инвестиционных проектов. Только в Свердловской области сейчас реализуется 75 крупных региональных

проектов и 876 муниципальных. Точно такая же пропорция и в других субъектах федерации Урала. Мы ведем работу по обеспечению финансирования этих проектов не только с помощью кредитных ресурсов, но и с использованием облигационных займов.

— Какие факторы, по вашему мнению, могут ограничивать дальнейшее развитие экономики?

— В центре внимания остается вопрос оценки эффективности продления льготной программы ипотеки: насколько она имеет положительный потенциал для развития рынка. Мы будем продолжать изучать этот вопрос и, соответственно, предлагать решения. Кроме того, мы следим за реализацией низкомаржинальных строительных проектов, как правило, за пределами областных центров. Третий вопрос, который сейчас активно обсуждается, связан с надежными механизмами финансирования индивидуального жилищного строительства. Первые программы появились, но нужны дополнительные меры по их проработке.

— Каков будет дальнейший вектор цифровизации банковских услуг?

— Мы рассматриваем внедрение цифровых технологий как важнейший элемент повышения доступности финансовых услуг. Центральный банк видит большой потенциал во внедрении единой биометрической системы, в дальнейшем совершенствовании системы быстрых платежей. Новые технологии проникают в нашу жизнь все больше. Практически во всех регионах Урала реализуются проекты социальных карт, которые позволяют сделать доступными ряд социальных услуг и нефинансовых сервисов. Банк России активно развивает цифровые площадки, в частности проект «Маркетплейс». Мы привлекаем для участия в этой площадке кредитные организации регионов Урала, надеемся, что этой возможностью они также воспользуются. Конкуренция становится все жестче и не только между самими банками, но и с другими секторами, многие кредитные организации уже используют открывающиеся возможности и выступают на открытом рынке в качестве брокеров, предоставляя альтернативные виды финансовых услуг.

Андрей Коряковцев*

Пределы и противоречия правительственного курса в России

Единственная реальная альтернатива правительственному курсу — сопротивление крупного капитала и ассоциированного с ним высшего чиновничества. И непоследовательность этого курса — следствие несогласия между разными группировками



Курс «сбережения нации» правительства **Михаила Мишустина** продолжается. Реализуется он в пределах, обусловленных сопротивлением правительственному курсу со стороны незаинтересованных в нем кругов.

Как свидетельство этого мы можем указать на разгорающийся в настоящее время конфликт между правительством и представителями металлургического бизнеса по поводу введения экспортных пошлин на металл.

Еще одно свидетельство конфликта интересов — закон о бесплатной газификации домов, расположенных вблизи внутрипоселковых газопроводов. Крупный газовый бизнес пытался скинуть с себя обязательства по строительству распределительных сетей. Теперь сделать это означает нарушить закон: Газпром — единый оператор. И никаких посредников.

Своеобразный в России получается капитализм: капиталистам указано на подчиненное государству положение. Неудивительно, что именно они и носители (нео)либеральных идей возглавляют наиболее активную и организованную «несистемную» (и внешнюю) оппозицию.

Правительственный курс прокладывает себе дорогу, преодолевая сопротивление сил, которые мы назовем (нео)либеральной партией во власти-и-собственности, представляющую собой реакцию крупного капитала и ассоциированного с ним высшего чиновничества на новый правительственный курс. В их сопротивлении — единственная практически реальная альтернатива ему.

Читатель, любящий простые формулы, вспомнит по этому поводу, конечно, поговорку про «злых бояр и доброго царя». Как любое общее место, она в конкретном применении обнаруживает смысловую пустоту: в данном случае отсутствует согласие не между «царем» и «боярами», а между разными группировками «бояр».

Используя слово «партия», я имею в виду не политическую организацию, а неформализованное идейное сообщество внутри правящей элиты. Точнее было бы сказать о фракции в ней. Более того: одни и те же люди могут допускать противоречия (даже не

осознавая их) и одной рукой помогать правительственному курсу, другой — ему мешать. Ибо сам этот курс недостаточно обоснован; он представляет собой лишь прагматичную реакцию на возникшие общественные обстоятельства, а не на реализацию научно обоснованной и политически обеспеченной теоретической доктрины.

Так или иначе, мы имеем здесь противоречия внутри самих правящих кругов. Сторонники реформ не контролируют полностью всей сферы принятия решений по важнейшим общественным вопросам. Правительство Мишустина — это только звено (пусть важнейшее) в «путинской сетке» сдержек и противовесов. Последняя решала политические проблемы в неолиберальную эпоху, обеспечивая согласование интересов разных групп капитала и бюрократических группировок. Сейчас она рискует встать на дороге путинского же курса, ибо мешает проводить его системно.

В чем выражается непоследовательность курса?

Правительство и президент высказываются против фальсификации истории, в пользу патриотизма и традиционных ценностей, но они не контролируют сферу культуры. Она в руках сторонников постмодернистской деструкции исторических образов и пропагандистов кича. И мы получаем фильмы «Зоя», «Девятаев», «Т-34», раскрутку репера Моргенштерна и т.д. и т.п.

Правительство пытается реанимировать промышленность, а сфера образования и науки не приспособлена к выполнению практических задач, связанных с реиндустриализацией. Образование оказывает услуги, а не создает квалифицированные кадры. В науке, контролируемой академической бюрократией посредством наукометрии, происходит отрицательный отбор.

Правительство начинает кампанию вакцинации, но ее информационное обеспечение, пропаганда ее научного обоснования, тонут в потоке конспирологических и псевдонаучных теорий ковид-диссидентства.)*В результате кампания по вакцинации оказывается проваленной.

В социальной политике отсутствие системности выражается еще резче. Да, повысили

маткапитал и разного рода выплаты, стимулирующие рождаемость, строятся новые детские сады и школы, обновляются старые. Но системный подход заставляет думать о том, что будет дальше с родившимися детьми: куда они пойдут учиться и работать? Где они будут жить? Как проводить свой досуг? Кто и как их будет лечить?

На все эти вопросы требуются новые ответы, отличные от тех, которые давались на них в 90-е годы.

Так обнаруживается фундаментальное внутреннее противоречие «путинской» системы власти: правительство, выражая интерес целого (общества), знает, что необходимо делать в условиях мирового «неомеркантилистского» поворота, и делает это, но само оно слишком зависит от сил, имеющих интересы частные. Отсюда вся медлительность, непоследовательность и бессистемность его мер в сферах импортозамещения, деолларизации, в культурной и социальной политике и т.д.

Но от проведения данного курса зависит выживание государства. Другого политического субъекта для реализации антинеолиберальных реформ в обществе, кроме высшей бюрократии, нет. Поэтому «путинская сетка» сдержек и противовесов вынужденно будет меняться. Господствующей реформистской группировке необходимо для продолжения своей политики поставить под свой контроль (нео)либеральную партию-во-власти. Ее гражданское «подбрюшье» в виде навалинского ФБК (включен Минюстом России в реестр НКО, выполняющих функции иноагента, и признан экстремистской организацией) уже ликвидировано. У противников реформ не осталось такого рычага давления на правительство, как угроза «прозападного» Майдана.

Теперь имеется только один ограничитель правительственных намерений — это собственные интересы, собственные мировоззрение и политическая воля высшей бюрократии. Насколько они соответствуют объективным общественным задачам — это мы узнаем в ближайшие годы. Но уже сейчас ясно: условие эффективности реформ — их последовательность и системность. Если революция — это реформа, взбесившаяся от невозможности воплотиться, то эффективная реформа — это социальная революция, воплощенная в срок. ■

* Кандидат философских наук, доцент кафедры философии, социологии и культурологии УрГПУ (Екатеринбург).



Фото недели

В ночь с 16 на 17 июля в Екатеринбурге прошел крестный ход, который устраивается ежегодно в день гибели последнего российского императора Николая II и его семьи. В этом году пикантность ситуации состояла в том, что власти Свердловской области и лично губернатор **Евгений Куйвашев** крестный ход не согласовали из-за ухудшения ситуации с коронавирусом. Участниками несанкционированного шествия стали больше 2 тыс. паломников, в том числе митрополит Екатеринбургский и Верхотурский **Евгений**, они прошли 20 км от Храма-на-Крови до Ганиной Ямы. Неповиновение властям в Екатеринбургской епархии объяснили тем, что «это был не крестный ход, а стихийное народное шествие, так как оно состоялось по инициативе самих людей».



23 августа

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

Спецпроект **ЧЕЛЯБИНСКАЯ
ОБЛАСТЬ**



В номере:

- **Интервью** с губернатором Челябинской области **Алексеем Текслером**
- **Макроэкономический обзор региона:** динамика ВРП, промышленного производства, строительства, торговли
- **Крупнейшие инвестиционные проекты**
- **Туристический потенциал и привлекательность региона**
- **Бренды Челябинской области**

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