

Кирпич преткновения



**Как остановить
рост цен и себестоимости
строительства жилья**

Свинья не должна
похудеть **10**

Региональные авиаперевозки
как работающая бизнес-
модель **14**

Приложение
«Челябинская область» **27**

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Артём Коваленко

Научный редактор Ирина Перечнева

Ответственный секретарь

Вера Симакова

Редакция Павел Кобер (редактор отдела промышленности)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),
Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Помощник директора Ольга Юсупова

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Заместитель директора по исследованиям Елизавета Ульянова

Исследования Сергей Зякин, Анастасия Кандалинцева,

Павел Кузнецов, Татьяна Печенина, 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

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ / 8

ТЕМА НЕДЕЛИ

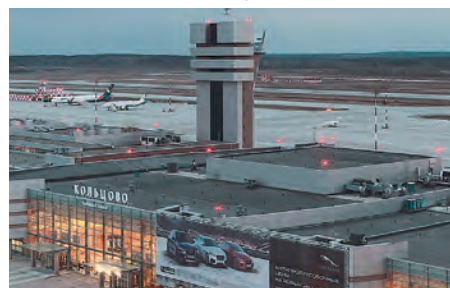
СВИНЬЯ НАБИРАЕТ ВЕС / 10



По итогам 2021 года отечественное производство свинины может увеличиться на 4 — 5%. Точки роста — снижение импорта, увеличение экспорта и объемов потребления

РУССКИЙ БИЗНЕС

СВЯЗАТЬ СТРАНУ В НЕБЕ / 14



Программа субсидирования региональных авиаперевозок создает основу для изменения модели транспортной доступности в России

WILDBERRIES ПОСТРОИТ ХАБ / 16

Запуск центра стоимостью 8 млрд рублей позволит создать свыше 5 тыс. рабочих мест, а предприниматели региона смогут нарастить продажи в сегменте интернет-торговли и оптимизировать затраты на логистику

СТРОИТЕЛЬСТВО / 17



ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ / 27



В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

**ПЕРСПЕКТИВЫ НЕФТЕХИМИИ
КАК МЕНЯЕТСЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ
ИТ В ПРОМЫШЛЕННОЙ ЭКОЛОГИИ**

КОРОТКО

Два субъекта РФ в УФО

— ЯНАО и ХМАО — вошли в топ-10 рейтинга регионов по уровню развития ГЧП за 2020 год, составленного Минэкономразвития РФ. Позиция в рейтинге складывалась из оценки результатов реализации проектов ГЧП в 2020-м и ранее, а также работы органов власти. Возглавила список Московская область, где с 2015 года в формате ГЧП заключено 39 контрактов.

Только Югре из регионов Урала и Западной Сибири удалось повторить результат и остаться в первой десятке

Место (2020)	Рейтинг субъектов РФ по уровню развития ГЧП	Итоговые баллы	Место (2019)
1	Московская область	85,3	3
2	Якутия	56,8	29
3	Москва	41,9	2
...5...	ЯНАО	21,8	18
...8...	ХМАО	20,2	6
...11...	Башкирия	13,6	20
...13...	Пермский край	13,1	5
...15...	Тюменская область	12,2	11
...20...	Удмуртия	9,3	16
...22...	Свердловская область	9	7
...25	Оренбургская область	8,7	39

Источник: Минэкономразвития РФ

«Залог успеха регионов-лидеров — это запуск масштабных инфраструктурных проектов в 2020 году, а также эффективная работа органов власти, открытость для инвесторов и готовность оказывать поддержку проектам ГЧП», — отметил заместитель министра экономического развития России **Илья Торосов**. «На высокие позиции ЯНАО в рейтинге оказала влияние реализация сразу нескольких проектов. В октябре 2020 года открыто движение по Пуровскому мосту — это первый в стране пример строительства транспортной инфраструктуры общего пользования без бюджетных средств. В декабре 2020 года началось строительство нового терминала аэропорта в Новом Уренгое. Это первая в России концессия на модернизацию аэропортовой инфраструктуры», — сообщается на сайте правительства ЯНАО.

Первый Hyatt Place в России

открылся в Екатеринбурге. Инвесторами проекта выступили акционеры УТМК. Гостиничный оператор — Hyatt International



Hyatt Place Ekaterinburg располагает 146 номерами

Corporation, управляет более 1 тыс. отелями по всему миру, из них почти 400 под брендом Hyatt Place. Отель 4* Hyatt Place Ekaterinburg расположен в центре города, рядом со стадионом «Екатеринбург Арена». Общая площадь помещений — 9,1 тыс. кв. метров. 14-этажное здание оснащено крышной газовой котельной, тремя гостевыми и двумя сервисными лифтами. «Появление еще одной гостиницы такого уровня говорит о том, что Екатеринбург реально сегодня стал третьей столицей России, что уже никем не оспаривается», — прокомментировал полпред президента РФ в УФО **Владимир Якушев**.

С 40 до 70%

нарастит долю экспорта установок погружных электроцентробежных насосов компания «Новомет-Пермь» благодаря реализации проекта по изготовлению высокотемпературного силового кабеля. Ранее кабель закупался у сторонних поставщиков, теперь предприятие полностью обеспечит себя необходимыми комплектующими для изготовления насосов по добыче нефти. Мощность производства — 180 км кабеля в месяц. Общая стоимость проекта — 643,3 млн рублей, из которых 70 миллионов предоставлены Фондом развития промышленности (ФРП) в виде льготного займа, а 30 миллионов — в виде займа от Регионального фонда развития промышленности (РФРП) Пермского края. По данным предприятия, серийный выпуск новой продукции начнется до конца этого года. Напомним, два года назад «Новомет-Пермь» запустил собственный литейный цех, разработал и собрал собственный 3D-принтер.

2 млрд рублей

направил за 6 месяцев 2021 года Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП) на поддержку малого и среднего бизнеса. «СОФПП выдал региональному бизнесу 410 займов на сумму более 621 млн рублей, а также 159 поручительств на сумму 1,44 млрд рублей. Эти гарантии позволили предпринимателям привлечь финансирование на общую сумму 4,6 млрд рублей», — рассказала министр инвестиций и развития Свердловской области **Виктория Казакова**.

По словам директора СОФПП **Валерия Пиличева**, в линейке фонда представлено восемь программ займов: «Старт», «Развитие», «Доверие», «Франшиза», «Закупки», «Моногород», «Антикризисный» и «Новый старт». Минимальная ставка — $\frac{1}{2}$ ключевой ставки ЦБ РФ, на текущий момент это 3,25% годовых.

405,4 млн рублей

составляет стоимость контракта на капитальный ремонт пассажирских причалов Речного вокзала Перми. Конкурс объявило Управление автомобильных дорог и транспорта Пермского края. Подрядчик должен приступить к работам осенью 2021 года. В перечень входит полная реконструкция части привокзальной площади, на которой установлен арт-объект «Счастье не за горами». После завершения всех этапов строительства территория станет двухуровневой. На верхнем уровне расположится променада, примыкающий к Речному вокзалу, а также модульные здания для обслуживания транспортной инфраструктуры. Нижний станет местом для прогулок и частично будет использоваться под транспортную инфраструктуру. Причалы Речного вокзала и набережная в Перми построены в 1960-х годах и ни разу капитально не ремонтировались.



Согласно техническому заданию, подрядной организации предстоит уложить на нижней части причального комплекса гранитную плитку, которая будет органично сочетаться с обликом всей набережной, на верхнем уровне — обновить асфальтобетонное покрытие

Самой крупной в России и Европе

площадкой по производству продукции из овса намерена стать компания «Ресурс», выпускающая продукцию под брендом «Увелка» (Челябинская область). Предприятие ввело в эксплуатацию производственно-логистический комплекс, который позволит увеличить мощности по переработке зерна овса и производству овсяных хлопьев в 2,7 раза, объем экспорта в течение пяти лет — до 45 млн долларов. На территории предприятия построены цех по переработке овса с высокотехнологичным оборудованием, автоматизированный высотный склад полного цикла и комплекс сооружений по хранению зерна. «Мы ориентированы на экспорт. Овсяные хлопья будут доставляться в Китай, Вьетнам, а также Индию и страны Африки», — рассказал руководитель предприятия **Виталий Зяблин**.

Слет успешных предпринимателей в Тюмени: 60 проектов, 5 млрд рублей инвестиций и международное сотрудничество



В течение трех дней на форуме работали пять бизнес-площадок: молодежное предпринимательство; международное предпринимательство; цифровизация; креативные индустрии; Innoweek

В Тюмени прошел IX Слет успешных предпринимателей. На пяти площадках в очном и онлайн-форматах собрались свыше тысячи представителей бизнеса, власти, институтов развития, независимых экспертов. В этом году бизнес-форум впервые получил статус международного: в нем приняли участие полсотни бизнесменов из 11 стран.

Почетным гостем бизнес-слета стал один из основателей форума, экс-губернатор Тюменской области, а ныне полпред президента в Уральском федеральном округе **Владимир Якушев**. Он рассказал о богатейших возможностях для инвестиций, которые предоставляет округ.

«По итогам 2020 года три региона УФО вошли в топ-10 Национального рейтинга инвестиционной привлекательности. Наивысший результат показала Тюменская область, занявшая третье место. Все наработки, которые были сделаны в Тюменской области, то состояние доверия между предпри-

нимателями и органами власти, которое было и остается здесь на высоком уровне, должны распространиться на весь Уральский федеральный округ», — подчеркнул полпред.

В работе форума принял участие губернатор Тюменской области **Александр Моор**. По его словам, форум стал по-настоящему международной площадкой для общения бизнеса, его история отражает общий характер людей, живущих в регионе, когда локальная инициатива увлеченных единомышленников превращается в целое движение.

Тюмень — важный международный экономический центр, доказал цифрами глава региона: область экспортирует продукцию в сто стран; рост промышленного производства за 2020 год составил 121,5%, в том числе в обрабатывающих производствах — 151,7%; действует эффективный комплекс мер господдержки бизнеса — за три года на эти цели будет направлено 20% областного бюджета, или 122,9 млрд рублей. Но главный актив — это люди, заявил губернатор.

«Почему это важно знать вам, предпринимателям? Для развития своего бизнеса нужно выбирать территории, где предпринимательство в крови и мощно культивируется обществом. В этом случае ваша предпринимательская инициатива будет объединяться с инициативами окружающих и давать неожиданно мощные эффекты», — убежден Александр Моор.

На дискуссии о необходимых мерах поддержки предпринимательства на пространстве Евразийского экономического союза предприниматели обсудили инструменты, которые помогут развитию торговли и внутренних рынков государств. Представитель Союза китайских предпринимателей в России **Ван Русонг** отметил, что предприниматели из КНР испытывают глубокий интерес к Тюменской области и намерены развивать взаимовыгодное сотрудничество.

Отбор на площадке технологических стартапов Innoweek 2.0 прошли 60 проектов: 55 от предпринимателей из разных городов России и стран ближнего зарубежья, а также пять стартапов от детей. Обсуждали автоматизацию воздушных съемок с помощью дронов, инновационное строительство и проектирование в режиме AR, решение кадровой проблемы квалифицированных программистов в больших компаниях с помощью технологии low-code и другие стартапы. Запрос на общую сумму инвестиций превысил 5 млрд рублей. Эксперты определили проекты, которые в ближайшее время могут получить финансирование.

«Главный посыл нашего форума — знания, связи, ресурсы. Мы для наших предпринимателей собираем все необходимое, чтобы они могли развиваться. Как говорят наши участники, это у них получается», — отметил на закрытии форума вице-президент «Опоры России» **Эдуард Омаров**.

На прокатном производстве НЛМК-Урал запустили новые вязальные машины

На НЛМК-Урал (входит в дивизион «Сортовой прокат Россия» Группы НЛМК) на производстве в Нижних Сергах запущены новые вязальные машины для упаковки арматурного проката в пачки. Инвести-

НЛМК-Урал — один из крупнейших российских производителей заготовки и сортового проката (арматуры в прутках и бунтах, катанки), базовое предприятие дивизиона «Сортовой прокат Россия» Группы НЛМК.

Производственные мощности позволяют выпустить 2,2 млн тонн стали и 2 млн тонн проката в год.

На трех площадках в городах Свердловской области — Ревде (электросталеплавильное производство), Нижних Сергах и Березовском (сортопрокатное производство) — занято более 2 тыс. человек.



Новое оборудование для цеха разработано и изготовлено по индивидуальному заказу НЛМК-Урал

ции в проект составили 188 млн рублей.

У новых вязальных машин высокая производительность. В час они смогут упаковать до 100 тонн арматурного проката. Упаковка соответствует требованиям ГОСТа, что гарантирует доставку армату-

ры потребителю в целостности и сохранности.

Ранее прокатный цех выпускал и упаковывал пачки весом только более 3 тонн. Сейчас пачки арматуры могут быть от 1 тонны до 5 тонн, в зависимости от требований заказчика.

В Перми трансформируется производство валов для газотурбинных двигателей



В «ОДК-Пермские моторы» в рамках комплексной программы модернизации производства Объединенной двигателестроительной корпорации Ростеха реализуется проект «Валы ГТД» («Длинные валы»). Проект предусматривает создание замкнутой цепочки производства валов в новом центре специализации, оснащенном современным высокотехнологичным оборудованием, что позволит сократить время на обработку деталей и повысить качество выпускаемой продукции.

Центр специализации расположится на двух производственных площадках. Первая из них — участок механической обработки валов. Уже получена основная часть станков, в августе завершён монтаж уникальной роботизированной ячейки на базе двух обрабатывающих центров. Ее особенность в том, что все вспомогательные процессы, которые раньше выполнял оператор, теперь будут происходить в автоматизированном режиме. В результате введения в эксплуатацию ячейки, способной работать 24 часа в сутки, существенно сократится цикл обработки валов, снизится потребность в высококвалифицированных специалистах, а также уменьшится количество дефектов, возникающих под влиянием человеческого фактора.

В центре специализации «Валы ГТД» также внедряется современная информационная система, благодаря которой планирование производства выйдет на новый уровень.

«Это масштабный и престижный проект для нас: до сих пор в России ни на одном предприятии не был внедрен комплекс автоматизированного оборудования по производству таких габаритных деталей, как валы. Пиковая пропускная способность составляет 1500 штук в год. На такие объ-

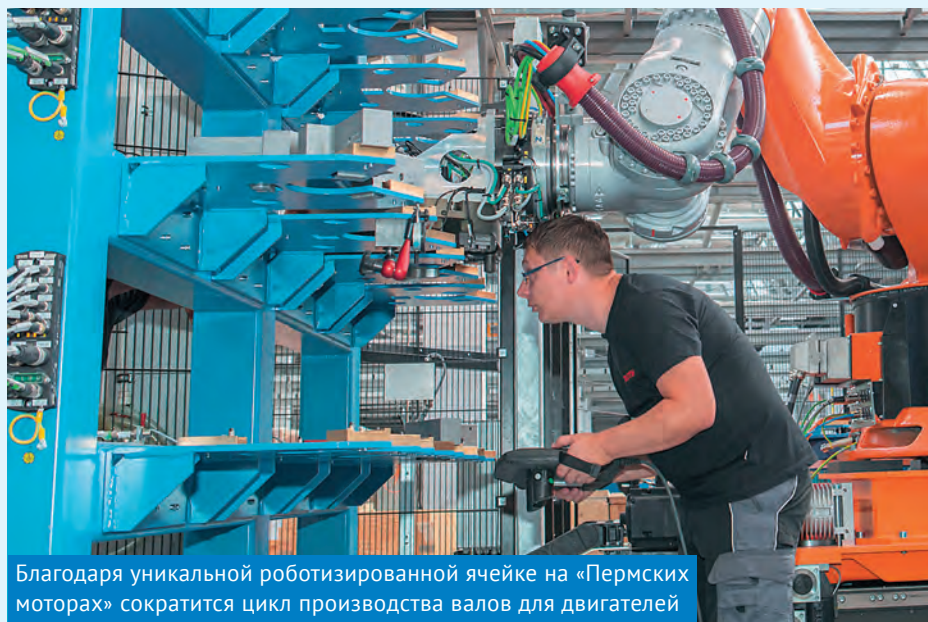
емы завод планирует выйти к 2030 году. Сейчас на «Пермских моторах» выпускается порядка 300 валов в год. Валы необходимы не только для серийных моторов, но и для перспективных двигателей ПД-14, ПД-8, ПД-35, которые создаются в большой кооперации предприятий ОДК», — сообщил исполнительный директор «ОДК-Пермские моторы» **Сергей Харин**.

Цель создания нового участка — аккумулировать в одном месте полный цикл производства валов. Здесь будет выполняться максимальное количество операций: начиная от сверления заготовок, обдирки, комплексной обработки и заканчивая термообработкой, покраской, полировкой, балансировкой, автоматизированным контролем и упаковкой продукции. С сентября начинается отработка технологий изготовления продукции в автоматизированном ре-

жиме — сначала на тестовых деталях, затем на настоящих валах. Окончательно оборудование будет запущено в промышленную эксплуатацию в октябре этого года.

Вторая производственная площадка — участок термообработки валов длиной до трех метров. В настоящее время на участке идет реконструкция, монтаж оборудования запланирован на второй квартал 2022 года.

Всего в рамках реализации проекта до конца первого квартала 2022 года будет поставлено 48 единиц оборудования, в том числе автоматизированные складские комплексы, установка для автоматического дробеструйного упрочнения, установка для автоматической полировки, установка для автоматической покраски. Обслуживать уникальные станки будут высококвалифицированные специалисты с большим опытом работы на аналогичном оборудовании.



Благодаря уникальной роботизированной ячейке на «Пермских моторах» сократится цикл производства валов для двигателей

Австрийская Lasselsberger построила завод в Башкирии



Cemix спроектирован и построен исключительно для производства белого цемента. Основными компонентами являются высококачественный известняк и каолин (белая глина)

ПРЕСС-СЛУЖБА ГЛАВЫ РБ



Учредитель группы Lasselsberger Йозеф Ласселсбергер (справа) поблагодарил российскую сторону за содействие в реализации проекта

HTTP://KREMLIN.RU/

Инвестиции в проект составили 5,7 млрд рублей. Мощность предприятия Cemix — 240 тыс. тонн цемента и 100 тыс. тонн микрокальцита (помол известнякового камня) в год. Реализация проекта позволила создать 220 рабочих мест. В перспективе — запуск цеха подготовки и упаковки строительных смесей мощностью 100 тыс. тонн в год. «В планах довести общий объем вложений до 14 млрд рублей. С развитием производства число рабочих мест вырастет до 400», — рассказал во время запуска завода учредитель группы Lasselsberger **Йозеф Ласселсбергер**.

В церемонии открытия также участвовал президент РФ **Владимир Путин**. По его

Cemix — дочерняя компания Lasselsberger, одного из ведущих игроков на мировом рынке керамики, сырья и строительных материалов. Предприятия компании расположены в 13 странах Европы и Азии, включая Россию. На сегодня в состав группы входят более 70 производственных площадок.

Белый цемент нашел широкое применение в тех сферах строительной индустрии, где важно получить чистые яркие цвета и разнообразную фактуру поверхности при высокой прочности и надежности конечных продуктов: производство сухих строительных смесей, элементов мощения, декоративного камня, архитектурных элементов, высокопрочных бетонов и т.п. ■

словам, ввод предприятия в эксплуатацию является хорошим примером тесного инвестиционного сотрудничества между Россией и Австрией: «...Компания связывает свои стратегические интересы и долгосрочные планы с Россией. Настроена на расширение своего производства и локализацию здесь других продуктов — целых четыре этапа дальнейшей работы намечено. Высоко ценим такую прагматичную позицию предпринимателей из Австрии. Эта страна — один из наших ключевых партнеров в Европе. Австрийские фирмы давно и уверенно работают на российском рынке, порядка 1,5 тыс. компаний из Австрии успешно ведут бизнес в нашей стране. Объем накопленных инвестиций — 6 млрд долларов».

Глава государства также выразил уверенность, что продукция Cemix будет востребована в отечественном строительном комплексе: «Вы знаете, что у нас очень большие планы стройки и в жилищном строительстве, и в дорожном строительстве, и в промышленном строительстве. Безусловно, этот материал — один из ключевых материалов, обеспечивающих строительный комплекс, — будет востребован. Более того, позволит полностью закрыть текущие потребности страны в белом цементе».

— Это уже второй проект компании в республике (один из крупнейших заводов Lasselsberger по производству керамической плитки располагается в Уфим-

ском районе. — *Ред.*), — рассказал глава РБ **Радий Хабиров**. — Мы обеспечили сопровождение в контрольных и разрешительных органах. Предоставили без торгов земельные участки под площадку завода. Освободили инвестора от уплаты налогов на имущество на десять лет. Снизил ставку налога на прибыль. Построили трассу Давлетово — Альмухаметово — объездную автодорогу вокруг Магнитогорска, вложив в нее 272 млн рублей.

Cemix расположен в Абзелиловском районе РБ в нескольких километрах от Магнитогорска Челябинской области, он стал вторым производителем белого цемента в стране (до сих пор материал выпускался только в Подмосковье). Для изготовления продукции используется безводная «сухая» технология. Благодаря этому новый комплекс более экологичен, чем традиционные «мокрые» производства цемента, и позволяет снизить себестоимость продукции. Белый цемент Cemix ProWhite будет выпускаться по российскому ГОСТ 965-89, он полностью экологичен и безопасен. По данным Ассоциации «Союз производителей сухих строительных смесей», отгрузка будет происходить не только с нового завода, но и с региональных логистических центров: «Для этого компания приобрела две площадки: в городе Луховицы (Московская область) и в поселке Афипский (Краснодарский край)». ■

«Синара» намерена модернизировать троллейбусную сеть в Челябинске

«Синара — Городские транспортные решения Челябинск» (структура компании «Синара — Городские транспортные решения») подала частную концессионную инициативу на заключение соглашения о создании и эксплуатации троллейбусной инфраструктуры в Челябинске. Предварительный объ-

ем инвестиций оценивается в 11,5 млрд рублей. Из них 4,2 миллиарда должны быть обеспечены челябинским правительством в качестве капитального гранта, не менее 5 млрд рублей обязуется привлечь концессионер за счет как собственных, так и заемных средств. Финальная сумма проекта будет определена после завершения проекти-

рования и прохождения госэкспертизы. По условиям соглашения, потенциальный концессионер обязуется осуществлять содержание, текущий и капитальный ремонт троллейбусной инфраструктуры, обеспечивать охрану, благоустройство, а также организовать бесперебойную перевозку пассажиров.

Проект концессионного соглашения предусматривает приобретение 168 троллейбусов (из них 98 — с функцией увеличенного

автономного хода до 20 км), реконструкцию двух троллейбусных депо, капитальный ремонт трех имеющихся тяговых подстанций и строительство «с нуля» еще трех, а также модернизацию контактной троллейбусной сети города в целом. Срок действия концессионного соглашения — 15 лет.

— Мы проявляем интерес к модернизации и развитию транспортной инфраструктуры нескольких российских городов. Полным ходом идет масштабное строительство трамвайной сети Таганрога — первой в России транспортной концессии, охватывающей транспортную сеть всего города. Проработка «троллейбусной» концессии в Челябинске длилась несколько месяцев, и если по итогу всех процедур, предусмотренных 115-ФЗ, соглашение будет подписано с «Синара — ГТР Челябинск», мы готовы гарантировать качественное преобразование системы общественного транспорта в Челябинске, — рассказал генеральный директор «Синара — ГТР» **Евгений Васильев**.

По расчетам «Синара — ГТР», пассажиропоток на троллейбусной сети города будет постепенно увеличиваться и к 2025 году может достичь 50 млн пассажиров в год.

При заключении соглашения изготовление и поставку троллейбусов будет осуществлять дивизион «Городской общественный транспорт» холдинга «Синара



— Транспортные Машины» (входит в Группу Синара). Новые машины оснастят системами климат-контроля и видеонаблюдения, автоинформаторами, мониторами и информационными табло, специальными аппаратами по продаже разовых проездных билетов и системой информирования и ориентирования инвалидов по зрению и других маломобильных групп населения. Троллейбусы будут полностью низкопольными.

Предлагаемая стоимость троллейбуса — 21 млн рублей за единицу без автономного хода, 26 млн рублей за единицу с автономным ходом. Начало поста-

«Синара — Городские транспортные решения» — совместное предприятие «Синара — Транспортные Машины» и «Региональные концессионные компании», создано в июле 2020 года.

вок машин возможно к осени 2022 года.

В августе получил развитие еще один проект городского общественного транспорта: оператор концессионных соглашений «Мовиста Регионы» заключил с госкорпорацией развития ВЭБ.РФ соглашение о финансировании строительства трамвайного маршрута между городами Екатеринбург и Верхняя Пышма в размере 1,8 млрд рублей. Концессионное соглашение о создании трамвайной линии в мае 2021 года подписали свердловский министр транспорта **Василий Старков** и генеральный директор «Верхнепышминского трамвая» (входит в группу «Мовиста Регионы») **Максим Коготков**.

Подписанные кредитные соглашения с ВЭБ.РФ полностью закрывают потребность в финансировании трамвайной линии. Предусмотрено строительство высокотехнологичного депо и путей внутри него в Верхней Пышме, а также закупка скоростных трамваев. Время пути между Екатеринбургом и Верхней Пышмой на трамвае составит 20 — 30 минут. Предполагается, что в сутки этим маршрутом будут пользоваться 11 тыс. человек.

**22 сентября
2021 года**

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

СИНАРА 20 лет

Конференция «Благотворительность на Урале»

Пленарная сессия

«Новые форматы развития благотворительности: цифровизация сектора»

Круглый стол

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

Мастер-класс

«Сторителлинг для выживания: общение с аудиторией в кризис»

Место проведения:

Атриум Палас отель, Екатеринбург, ул. Куйбышева, 44

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

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

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

Приглашаем принять участие в конференции.

Участие бесплатное!

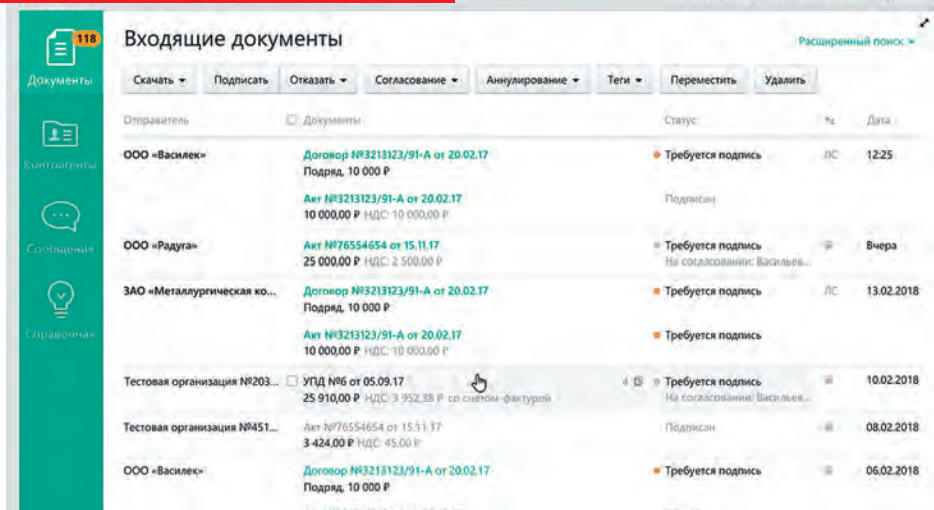
Регистрация обязательна!



ДОКУМЕНТООБОРОТ БЕЗ ГРАНИЦ

В списке кейсов цифровой трансформации для бизнеса, представленных АНО «Цифровая экономика», — Система трансграничного электронного юридического значимого документооборота (МЭДО). Решение, разработанное Группой компаний «СКБ Контур» (Екатеринбург), позволяет повысить эффективность ведения внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятий за счет использования цифровых сервисов платформы МЭДО. По сути, это полезно любым компаниям, имеющим зарубежных партнеров, а также компаниям с иностранным учредителем, холдингам с зарубежными торговыми домами, дочерним предприятиям и филиалам зарубежных компаний.

Используя предлагаемое решение, можно сократить временные, финансовые затраты на формирование и пересылку документов в рамках ведения ВЭД, осуществлять юридически значимый документооборот с зарубежными контрагентами, в т.ч. платежными и налоговыми документами, осуществлять безопасное хранение и накопление архивной документации. МЭДО реализован в отраслях отечественного и зарубежного автостроения, машиностроения, ИТ, деревообработки, пи-



Система трансграничного электронного юридически значимого документооборота экономит деньги на отправку документов курьерской службой и сокращает время ожидания

щевой, тяжелой, угольной, химической и нефтяной промышленности, ритейле, оптовой торговле и др.

Через систему МЭДО, минуя международную курьерскую экспресс-доставку, можно передавать такие документы, как договоры, контракты и их приложения, дополнительные соглашения, отчеты для ак-

ционеров, доверенности, заказы, инвойсы и коммерческие документы, транспортные, упаковочные документы, документы по страхованию, акты, другие типы «закрывающих» документов и многое другое.

Как это работает? Обе компании регистрируются в системе МЭДО (для нерезидентов есть англоязычная версия),

ЦЕННИКИ В МАГАЗИНЕ ПРОВЕРЯЕТ РОБОТ

НПО «Андроидная техника» (Магнитогорск), известное своей разработкой антропоморфного робота-спасателя FEDOR, запущенного в 2019 году в космос, объявило об успешной реализации еще одного проекта, который направлен на цифровую трансформацию и роботизацию розничной торговли. Разработчики создали робототехнический комплекс, предназна-

ченный для автоматизации контроля на полках необходимой продукцией торговой части магазина, корректности установленных ценников.

«Робот позволяет передавать информацию на сервер для дальнейшей ее обработки с применением специализированного программного обеспечения. Он самостоятельно строит карту магазина, автономно

перемещается между прилавками с учетом объезда препятствий и посетителей, сканирует прилавки, — говорится в сообщении компании-разработчика. — Параллельно происходит распознавание товаров и ценников на прилавках, для сопоставления с планограммой на предмет отсутствия товаров и несоответствия ценников, после чего сотрудникам магазина передается информация о несоответствиях на прилавках. Отсутствие товара на полке — это не только недополученная прибыль, но и значительный урон лояльности покупателей, вынужденных тратить время на дополнительные поиски».

Отмечается, что НПО «Андроидная техника» обладает большим научно-техническим заделом в области создания робототехнических комплексов, что позволило разработать робота в рекордно короткие сроки — шесть месяцев. Следующий этап — разработка робота-

Казанский тест

Пилот НПО «Андроидная техника» по внедрению серийного робототехнического комплекса для автоматизации проверки ценников и контроля выкладки товаров «Ритейл» стартовал в мае 2021 года в одном из магазинов сети «Пятерочка» (X5 Retail Group) в Казани. По результатам проведенного пилота внедрение комплекса позволило снизить затраты на персонал, разгрузить консультантов и промоутеров. Было выявлено, что от робота оперативнее поступает информация, так как персонал по регламенту проводит масштабные проверки всех полок два раза в неделю, а робот — ежечасно. Магнитогорская разработка фиксирует освободившиеся места, оценивает не только выкладку товара, но анализирует всю глубину полки, проверяет наличие ценников и правильность указанных на них цен.



«Всё время думать одну и ту же мысль нельзя! Это очень вредно! От этого можно соскучиться и заболеть»

Мартышка из «38 попугаев» (цикл мультфильмов, СССР, 1976 — 1991 гг.)

русская компания подписывает документы при помощи квалифицированной электронной подписи любого аккредитованного удостоверяющего центра (УЦ), компания-нерезидент подписывает документы при помощи усиленной криптографией неквалифицированной электронной подписи (НЭП) УЦ «СКБ Контур». Юридическая значимость НЭП гарантируется заключенным трехсторонним соглашением согласно статьям 6 и 7 ФЗ-63.

Результат цифровизации

Система трансграничного электронного юридически значимого документооборота использовалась рядом компаний Татарстана, Московской, Ленинградской, Челябинской областей. В результате расходы на печать и доставку оригиналов документов уменьшились до 80%, время получения возвратных документов сократилось в два раза, повысились в два раза скорости расчетов и оборачиваемости активов. Минимизированы риски возникновения временных разрывов на возмещение экспортного НДС (вследствие высокой скорости получения налоговой документации) и утери документов (за счет хранения и пересылки документов в электронном виде в системе МЭДО). Стоимость работы в системе МЭДО составляет от 70 тыс. рублей за одну логистическую цепочку между резидентом и нерезидентом.

УРФУ ПОДДЕРЖИТ ПРОЕКТ ВИРТУАЛЬНОГО ПОЛИГОНА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОКОМОТИВАМИ



Виртуальный полигон обеспечит сквозное проектирование нового подвижного состава

Центр инновационного развития «Синара — транспортные машины» (ЦИР СТМ) и команда инженерингового центра цифровых технологий машиностроения Уральского федерального университета представили проект виртуального полигона системы управления локомотивами. Технология позволит на 30% оптимизировать временные затраты при разработке и обеспечить выпуск качественных и конкурентоспособных транспортных средств.

Презентация инновационного ИТ-решения состоялась в рамках рабочего визита директора по развитию Уральского межрегионального научно-образовательного центра мирового уровня Игоря Манжукова, представителей министерства промышленности и науки Свердловской области и Фонда технологического развития промышленности Свердловской области.

— Объединение лучших практик инженеров и ученых — важный шаг в создании транспортной инфраструктуры нового типа, который повысит скорость разработки будущих машин с обеспечением безопасности на всем цикле их использования. Новые технологии помогают анализировать различные сценарии эксплуатации и позволяют сократить время и стоимость самой разработки. Таким образом, мы можем наблюдать, как создается технологический задел, не имеющий аналогов в России и ближнем зарубежье, что делает Свердловскую область лидером в производстве современного подвижного состава, а также экосистемы для железнодорожных транспортных средств, — прокомментировал Игорь Манжуков.

Комплексный проект направлен на совершенствование процесса разработки и поставки на производство систем управления локомотивами. Базовой внедряемой технологией является технология виртуальных испытаний — виртуальный полигон. Это позволит обеспечить сквозное проектирование и согласование всех требований при создании подвижного состава.

— Технология виртуальных испытаний — неотъемлемая часть цифрового двойника локомотива. Реализация такого подхода позволит оценивать выполнение требований ГОСТов, функциональной безопасности и пожеланий заказчика на каждом этапе разработки и изготовления техники. Компания СТМ, развивая эту технологию, выходит на новый уровень в проектировании, производстве и сервисе подвижного состава. Применяя виртуальный полигон, мы можем своевременно вносить корректировки в конструкторскую документацию, уточнять финансовую и эксплуатационную модель по ходу проектирования и производства локомотива, а самое главное — управлять процессом разработки, оптимизируя затраты на работы, обеспечить выпуск качественных и конкурентоспособных транспортных средств, — отметил первый заместитель генерального директора ЦИР СТМ Кирилл Колесников.

Проект будет завершен в ноябре 2021 года, в дальнейшем технология виртуального полигона будет распространена на все перспективные продукты Холдинга СТМ, включая линейку городского общественного транспорта.



Роботизированный комплекс «Ритейл» призван сократить издержки торговых сетей

мерчендайзера. Робот самостоятельно сможет выкладывать товар по плану. Планируется, что работы следующего этапа будут завершены в начале 2022 года.

Артем Коваленко

Свинья набирает вес

По итогам 2021 года отечественное производство свинины может увеличиться на 4 — 5%.

Факторы роста — снижение импорта, увеличение экспорта и объемов потребления



АГРОКОМПАНИИ «ЮБИЛЕЙНЫЙ»

Открытие новых экспортных направлений и снижение курса национальной валюты позволили российским производителям свинины более чем на треть увеличить объем поставок на внешние рынки, свидетельствуют данные обзора о состоянии рынка свинины в России, подготовленного Центром отраслевой экспертизы Россельхозбанка (РСХБ, опубликован в августе). По итогам первых четырех месяцев 2021 года экспорт продукции отечественных свиноводов превысил 69 тыс. тонн (плюс 30% к аналогичному периоду 2020 года), при этом ключевым импортером впервые стал Вьетнам, на который пришлось более 50% российского экспорта: поставки в эту страну выросли в пять раз и превысили 36 тыс. тонн. Лидер прошлогоднего рейтинга — Гонконг — опустился на четвертую строчку, сократив закупки мяса из России на 63%.

По оценкам генерального директора Национального Союза свиноводов (НСС) **Юрия Ковалева**, переломным для отрасли стал 2018 год: Россия достигла 100% самообеспеченности, а еще в 2012 году была импортером № 1 в мире по этому мясу. В 2019-м экспорт свинины впервые превысил импорт — страна стала нетто-

экспортером, а в 2020 году Россия вошла в топ-10 мировых экспортеров свинины.

Продолжат ли экспортные поставки играть ключевую роль в развитии отрасли и с какими вызовами она столкнется в ближайшее время?

Свинья как драйвер

По данным экспертно-аналитического центра агробизнеса «АБ-Центр», производство мяса всех видов в РФ за последние пять лет возросло на 18% (на 1,7 млн тонн). В 2020 году в стране произвели 11,2 млн тонн мяса в убойном весе, на 3,4% больше, чем в 2019 году. Основной драйвер — свинина (прирост 8,9%). Для сравнения, птица и говядина — всего по 0,3%. А баранина, например, по итогам года показала падение на 0,9%. По оценкам АБ-Центра, «прирост производства свинины во многом обеспечен за счет высвобождения существенной доли рынка, ранее занятой импортной продукцией: импорт свинины в 2020 году по совокупности факторов практически полностью прекратился».

По словам Юрия Ковалева, производство свинины в 2020 году составило 5,5 млн тонн в живом весе, из них 4,8 млн тонн выпустили крупные сельхозпредприятия:

— По сравнению с 2019 годом общий при-

рост превысил 445 тыс. тонн в живом весе (350 тыс. тонн в убойном), что почти в два раза больше. Объем производства компаний топ-20 вырос на 476 тыс. тонн, а их доля — более чем на 3%, теперь она составляет — 71%. В числе лидеров — Мираторг, Великолукский свиноводческий комплекс, Русагро, Черкизово, Сибагро и т.д.

По информации НСС, за последние шесть лет ежегодное потребление свинины из-за снижения цен возросло более чем на 0,7 млн тонн: «Снижение оптовых цен на 10% в первом полугодии прошлого года, а также «ковидные» факторы (отсутствие выездного туризма; денежные выплаты населению; формирование денежных запасов населения из-за отсутствия расходов на предметы длительного пользования в условиях экономической неопределенности) обеспечили увеличение потребления свинины на 4,4% — до 4 млн тонн по итогам 2020 года».

Потребление свинины по итогам первого полугодия продолжает расти (+1,5%), хотя темпы ростакратно ниже, чем в первом полугодии 2020 года (+5,2%). «Высокий уровень внутреннего потребления свинины, который сформировался во втором полугодии прошлого года под действием COVID-19, продолжает быть актуальным», — отмечают в НСС.

Сравните, потребление говядины в 2020 году сократилось на 2,1% — до 1,8 млн тонн, птицы на 1,3% — до 4,9 млн тонн. «Снижение цены стало большим испытанием для отрасли, эти 10% по году могли вылиться в потери порядка 50 млрд рублей, — анализирует ситуацию Юрий Ковалев. — К счастью, по итогам года средняя оптовая цена восстановилась и осталась на уровне 2019 года. Положительный тренд — потребление свинины выросло почти на 173 тыс. тонн, она стала единственным сегментом рынка мяса, где потребление увеличилось существенно, до уровня 27,9 кг на человека в год. Потребление всех видов мяса достигло уровня 76,5 кг на человека в год».

— В течение последних пяти лет доля свинины в структуре потребления мяса неуклонно растет, в 2020 году она достигла уровня 36%, что стало одним из наибольших значений за последние 30 лет, — рассказали в НСС.

Экспорт свиные товарищ

Еще один фактор роста — экспорт. «С 2018 года экспорт является одним из важных факторов роста объемов производства отечественной свинины с учетом того, что замещение импортной продукции уже состоялось: к 2021 году поставки из-за рубежа сократились практически до нуля. В настоящее время экспорт продолжает расти хорошими темпами, что, безусловно, будет способствовать стабилизации ситуации на внутреннем рынке свинины», — сообщили в пресс-службе группы «Черкизово».

По мнению руководителя Центра отраслевой экспертизы РСХБ **Андрея Дальнова**, значительный рост поставок за рубеж объясняется открытием новых экспортных рынков, в первую очередь на азиатском направлении, где на фоне вспышки африканской чумы свиней (АЧС) в Китае в 2018 — 2020 годах сохраняется дефицит местного производства.

— Экспорт продукции свиноводства вырос на 90%, превысив 206 тыс. тонн (344 млн долларов). При этом наиболее существенно (+118%) вырос экспорт свинины, доля которого от общего экспорта достигла 65%. Экспорт свиных субпродуктов увеличился (+45%) за счет восстановления объемов экспорта в Гонконг и Вьетнам, — констатирует глава НСС. — Важными точками роста стали рынки Монголии (+137%, 3,6 тыс. тонн) и Казахстана (+406%, 4,9 тыс. тонн). Экспорт во Вьетнам показал почти шестикратный рост (+462%, 63,4 тыс. тонн). По итогам 2020 года России удалось занять четверть рынка импорта Вьетнама, совместно с Бразилией она обеспечила почти 50% импорта в эту страну.

Продукция российских свиноводов традиционно широко востребована в странах Восточной и Юго-Восточной Азии, отмечают в Центре отраслевой экспертизы РСХБ.

Генеральный директор Национального Союза свиноводов **Юрий Ковалев:**

— В ближайшие пять лет
сельхозпредприятия увеличат
производство свинины до
6 млн тонн ежегодно. При этом
предприятия топ-20 к 2024 году увеличат ежегодное
производство на 66% по сравнению с 2019-м,
суммарный прирост за этот период составит около
1,9 млн тонн, а их доля вырастет до 80%



В начале прошлого года они составляли 50% в структуре российских экспортных поставок, а за первые четыре месяца 2021 года их доля увеличилась до 65%.

Всего в 2020 году более 20 стран импортировали свинину российского производства. При этом экспорт в четыре страны (Вьетнам, Гонконг, Украину и Беларусь) составил более 85% (178 тыс. тонн). «Для снижения рисков необходима дальнейшая страновая диверсификация», — подчеркивает глава НСС.

Отечественные игроки активно осваивают азиатские рынки. Так, одно из уральских предприятий компании «Сибagro» в марте 2021 года начал поставлять продукцию в Гонконг. Экспортное направление компания развивает с 2016 года, наладив сотрудничество с Белоруссией, в 2017 году — с Монголией, в 2019 году — с Вьетнамом. «В 2021 году список экспортных поставок расширился. Наш продукт востребован у восточных стран, что подтверждает долгое сотрудничество с Монголией и Вьетнамом: наших партнеров устраивают и качество, и цены. Конечно, есть некоторые нормативные формальности, которые сопровождают экспортные контракты. Так, мы получили разрешение на вывоз продукции в Гонконг в мае 2020 года, а отправить продукцию смогли только сейчас», — рассказал начальник отдела экспортных продаж Сибagro **Георгий Чолокян**.

— В ближайшие годы Россия увеличит поставки в страны Юго-Восточной Азии, пока локальное производство свинины в странах региона будет восстанавливаться до уровня 2017 — 2018 годов, а дефицит предло-

жения будет сохраняться, — прогнозирует Андрей Дальнов. — Для российских производителей свинины рынки Юго-Восточной Азии выглядят наиболее перспективными с точки зрения логистики и спроса, так как на них приходится порядка 70% (7,5 млн тонн) мировых поставок свинины. В случае открытия Китая для поставок российской свинины объем экспорта может вырасти на 50% и более и превысить 300 тыс. тонн уже по итогам текущего года. Только в прошлом году экспорт в Китай составлял 32% всех мировых поставок свинины.

Глава Центра отраслевой экспертизы РСХБ убежден, что еще одним перспективным рынком сбыта для российских свиноводов станет Африка: «Отечественные производители мяса все активнее осваивают рынок африканского континента, поставки российской свинины увеличились в 25 раз до 674 тонн по итогам января — апреля 2021 года. В текущей структуре российского экспорта свинины африканские страны обеспечивают немногим менее 1% и в перспективе могут занять до 3 — 5%. Вслед за увеличением численности населения континента, которая сегодня составляет 1,3 млрд человек, растет и численность более платежеспособного среднего класса. Поэтому поставки мясной продукции на африканский континент становятся все более востребованными».

Экспортные перспективы и рост потребления свинины мотивируют крупных игроков открывать новые производственные площадки. Так, в Альшеевском районе Башкирии «Уральская мясная компания» (ГК «Таврос»; работает на рынке РФ более

Не только экспорт

Крупная точка роста — развитие полуфабрикатов, в частности категории *frash*, считает генеральный директор агрохолдинга «Юбилейный» **Сергей Мамонтов**



— Говоря о факторах, которые влияли на мясной бизнес в прошлом году и продолжают сказываться в этом, участники рынка отмечают рост себестоимости из-за девальвации рубля и удорожания компонентов кормов, падение реальных доходов населения. Как вы оцениваете развитие ситуации на рынке до конца года?

— Себестоимость свинины на нашем предприятии на протяжении этого года остается неизменной, поскольку у нас собственная сырьевая база. Удорожание отдельных компонентов кормов, стоимость которых зависит от курса валюты, имеет место, но и с этим явлением мы работаем и находим решения. Соответственно, цена на наш продукт меньше подвержена влиянию внешних факторов. В свою очередь рынок готовых мясных изделий в 2021 году показывает стагнацию относительно 2020 года. В прошлом году мы реализовали объем продукции на 11% больше предыдущего периода. Тем временем мы отмечаем рост потребительского спроса на замороженные полуфабрикаты и особенно — на охлажденные.

— Как отразится на отрасли ужесточение экологических требований: совершенствование института расширенной ответственности производителей?

— На наш взгляд, нужно принять это как данность. Например, в нашей компании уже разработана корпоративная программа по улучшению экологической ситуации на всех трех предприятиях холдинга. Кроме того, мы экоктивны и сами инициируем различные мероприятия, направленные на защиту окружающей среды: после ликвидации лесных пожаров, бушевавших в регионе, мы высадили 6 тыс. саженцев елей, ликвидируем свалки. Программа рассчитана на период с 2018 по 2023 год, но, видимо, это станет еще одной зоной нашей ответственности как крупнейшего предприятия АПК Тюменской области. Стоимость всех реализованных мероприятий только капитального характера — 250 млн рублей, в 2021 — 2023 годах мы планируем освоить еще порядка 350 миллионов.

— Назовите точки роста. Можно ли к ним отнести рост экспорта свинины в страны Азии?

— В страны Средней Азии — нет, отношение к свинине в этой культурной среде особое. Крупная точка роста — развитие полуфабрикатной группы мясных изделий, в частности категории *frash*.

Подготовил Артем Коваленко

пяти лет, входит в топ-20 производителей свинины в России) в июне запустила комплекс мощностью 7,5 тыс. тонн свинины в живом весе в год. Объем инвестиций — 1,6 млрд рублей. «После выхода на полную загрузку на площадке планируют содержать 60 тыс. голов свиней», — сообщил глава РБ Радий Хабиров на своей странице «ВКонтакте». — Уже в конце августа заработает вторая площадка Уральской мясной компании в Белебеевском районе. В перспективе инвестпроект ГК «Таврос» объединит откормочные площадки и современный мясокомбинат. Его запустят в 2022 году. Там будут производить из собственного сырья 200 тонн охлажденного мяса и 100 тонн колбасных изделий в сутки.

По данным Минсельхоза РБ, общий объем инвестиций в реализацию проектов в Альшеевском и Белебеевском районах составит 3,2 млрд рублей.

Новая реальность для свиноводства

Эксперты обращают внимание игроков на то, что перспективы отрасли неоднозначны: производство свинины в первом квартале 2021 года продемонстрировало минимальный за последние 10 лет прирост. «В 2021 году впервые за долгие годы отме-

чается сокращение производства мяса в России. Производство мяса всех видов в хозяйствах всех категорий в убойном весе составило 2,5 млн тонн, что, на 2,2% (на 57,5 тыс. тонн) меньше, чем за аналогичный период 2020 года. Сокращение производства может быть связано с высокой степенью насыщенности внутреннего рынка, а также ростом цен на корма», — комментируют итоги первого квартала специалисты АБ-Центра.

Глава НСС подтверждает негативный тренд: «Из-за резкого роста затрат на корма маржинальность бизнеса не толькократно снизится, но и может перейти в отрицательную зону».

По данным пресс-службы группы «Черкизово», ситуация остается напряженной — цены на зерно и другие кормовые компоненты продолжают расти, хотя и не такими темпами, как в прошлом году: «Тем не менее, согласно прогнозу НСС, цены на свинину во второй половине года будут снижаться. Это подталкивает производителей повышать эффективность, увеличивать загрузку мясоперерабатывающих мощностей, наращивать экспорт».

В первом полугодии 2021 года суммарный прирост производства свинины составил всего 2,1% — это самый низкий показатель за последние десять лет. Основная причина

— комплекс эпизоотических проблем. «Россия ежегодно обеспечивает прирост производства свинины в среднем на 300 тыс. тонн. В этих условиях биологическая безопасность будет оставаться на первом месте. Текущая ситуация по распространению АЧС находится в критическом положении: страдают как личные подсобные хозяйства, так и мелкие, средние и крупные производители. Совместно с Россельхознадзором, ветеринарной службой и Минсельхозом бизнес прилагает все усилия, чтобы не допустить распространения АЧС. Наряду с АЧС тревогу вызывает и распространение других заболеваний, как, например, репродуктивно-респираторного синдрома свиней», — считают в группе «Черкизово».

Юрий Ковалев считает, что по итогам 2021 года отечественное производство свинины увеличится на 4 — 5% (150 — 170 тыс. тонн в убойном весе): «В связи с практическим «обнулением» импорта в 2020 году резервов по его снижению нет. В 2021 году из-за значительного роста предложения и ограничения ресурсов дальнейшего роста спроса (отсутствие возможности дальнейшего снижения импорта, низкая вероятность существенного роста экспорта, сокращение покупательной способности населения) цена должна была снизиться на 4 — 5% и составить порядка 95 руб./кг с НДС. Однако совокупность других факторов может сформировать цену на уровне 105 — 110 руб./кг».

— Резкое усиление конкуренции на рынках Вьетнама и Гонконга, а также отсутствие допуска на рынок Китая гарантирует, что даже при благоприятном сценарии экспорт продукции свиноводства останется на уровне 200 тыс. тонн ($\pm 10\%$), то есть не имеет существенных перспектив роста, — прогнозирует Юрий Ковалев. — В первом полугодии этого года экспорт свинины вырос лишь на 16%, хотя темп прироста упал в несколько раз по сравнению с 2020 годом. Причем основным и единственным фактором роста стал экспорт во Вьетнам. Его объем уже превышает 50% общего объема экспорта. Все другие направления экспорта имеют или отрицательную динамику, или незначительные объемы.

По мнению Юрия Ковалева, для российского свиноводства наступает новая реальность:

— В связи с достижением 100% самообеспеченности по свинине и продолжающимся ростом отечественного производства резко возрастает внутренняя конкуренция, из-за чего оптовые цены будут планомерно снижаться или как минимум не расти в условиях инфляции в ближайшие годы. Второй фактор — ускоренное развитие в последние два-три года экспортной инфраструктуры зерна создает условия для роста объемов его экспорта, превышающие темпы роста его производства, что практически гарантирует формирование высокого уровня цен на зер-

но на внутреннем рынке в среднесрочной перспективе (более 15 тыс. руб./т с НДС) даже с учетом мер таможенно-тарифного регулирования. Третий фактор — переход от импортозамещения к экспортной стратегии отечественного свиноводства означает наступление нового периода прямой жесткой конкуренции с мировыми гигантами в экспорте свинины не только на защищенном внутреннем рынке РФ (пошлина 25%), но прежде всего на рынках Юго-Восточной Азии. Совокупное действие этих факторов придаст дополнительный новый импульс необходимости повышения эффективности и конкурентоспособности отрасли всеми имеющимися методами (снижение затрат, генетика, корма, ветпрепараты и т.д.).

Игроки сегмента говорят о необходимости поддержки со стороны государства. «Господдержка российских производителей свинины могла бы быть в части предоставления субсидий на развитие генетической базы для снижения зависимости от импортного материала, а также на инвестиционные проекты по мясопереработке и на проекты в области экологии. Еще одним направлением поддержки государства может быть развитие отечественного производства ветеринарных препаратов и вакцин», — полагают в группе «Черкизово».

— Главными вызовами отрасли станут риск перенасыщения отечественно-

Рейтинг крупнейших производителей свинины в РФ по итогам 2020 года

Место	Наименование производителя	Производство свинины на убой в живом весе в 2020, тыс. тонн	Изменение к 2019, тыс. тонн	Изменение к 2019, %	Доля в общем объеме, %
1	АГХ МИРАТОРГ	522,3	95,7	22,4	10,7
2	Великолукский свиноводческий комплекс	307,9	40,9	15,3	6,3
3	ГК «РусАгро»	307,7	64,3	26,4	6,3
4	ГК «Черкизово»	306,6	20,4	7,1	6,3
5	Агропромкомплектация	257,5	56,1	27,9	5,3
6	ГК «Агро-Белогорье»	250,1	11,5	4,8	5,1
7	СибАгро	237,5	-4,5	-1,9	4,9
8	АГРОЭКО	226,7	64,6	39,9	4,6
9	Управляющая компания РБПИ и СПФ	129,2	31,0	31,6	2,6
10	АГРОКОМПЛЕКС им. Н.И. Ткачева	114,1	24,7	27,6	2,3
11	Агропромышленная корпорация ДОН	112,7	2,8	2,5	2,3
12	Агрофирма «Ариант»	112,4	17,6	18,6	2,3
13	АВК «Эксима»	99,1	31,2	45,9	2,0
14	Агрохолдинг «Талина»	93,7	22,9	32,3	1,9
15	ГК ТАВРОС	77,2	13,4	21,0	1,6
16	ГК «ОСТАНКИНО»	72,1	-1,1	-1,5	1,5
17	Белгранкорм	71	3,5	5,2	1,5
18	«Коралл»	69,4	13,3	23,7	1,4
19	«КОПИТАНИЯ»	59,7	-36,1	-37,7	1,2
20	«Камский Бекон»	57,9	4,0	7,4	1,2
	Итого 20 крупнейших	3484,7	476,3	15,8	71,2
	Остальные	406,1	-1,5	-0,4	28,8

Источник: Национальный союз свиноводов

го рынка свинины, открытие рынка Китая и других стран Юго-Восточной Азии для экспорта российской свинины как единственный шанс для радикального смягчения негативных последствий; значитель-

ное усиление консолидации продуктового сетевого ритейла; нарастание проблем, связанных с природоохранным законодательством в части, касающейся свиноводства, — итожит Юрий Ковалев.

ПРЕМИЯ

Коммерсантъ

года 2021

ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА

СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ОРГАНИЗАТОРЫ






МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ
ПРЕДПРИЯТИЕ
НАЦИОНАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ
РОССИИ

ПРАВИТЕЛЬСТВО
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

МИНИСТЕРСТВО
ИНВЕСТИЦИЙ И РАЗВИТИЯ

мой
бизнес
Свердловская область

СВЕРДЛОВСКИЙ
ОБЛАСТНОЙ
ФОНД
РАЗВИТИЯ

ПРИЕМ ЗАЯВОК

kommerstantygod.ru



10.08.2021 - 10.09.2021

16+

ECONOMICS

2116.08

207.09 +2.2%

2118.04

+135.08 +2.3%

11126.98

2535 +13.1%

878 +2.4%

Ирина Перечнева

Связать страну в небе

Программа субсидирования региональных авиаперевозок создает основу для изменения модели транспортной доступности в России



ЭКСПЕРТ УРАЛ № 35—36, 30 АВГУСТА—12 СЕНТЯБРЯ, 2021

ПРЕСС-СЛУЖБА КОЛЬЦОВО

В середине лета открылся новый рейс из международного аэропорта Кольцово (управляется УК «Аэропорты регионов») — в Магнитогорск. Полеты выполняются в рамках программы субсидирования региональных воздушных перевозок. Всего в аэропорту Екатеринбурга 27 субсидируемых маршрутов, и это самое большое количество среди региональных аэропортов (на втором месте — Сочи с 24 маршрутами).

Раскатка новых линий

Программа субсидирования направлена на стимулирование развития транспортной доступности и регулируется постановлением правительства РФ № 1242. На этот год Федеральное агентство воздушного транспорта утвердило 266 маршрутов со специальным тарифом. На реализацию программы из федерального бюджета выделено 7,717 млрд рублей, однако эти средства авиакомпания могут получить только при участии региональных властей: правительство посчитало, что ответственность за развитие этого вектора должны разделить территории. Субъекты федерации обеспечивают от 25% до 61% компенсации затрат авиакомпаний на выполнение полетов по региональным маршрутам, зафиксированным в распоряжении Росавиации.

На территории макрорегиона Урал и

Западная Сибирь программу поддерживали Свердловская и Челябинская области, ХМАО и ЯНАО. Из 27 межрегиональных направлений Кольцово правительством Среднего Урала субсидируется 14. На эти цели из регионального бюджета выделено 250 млн рублей, еще 1,2 млрд рублей перечисляет федеральный бюджет.

Об участии областного правительства в программе было заявлено еще в конце прошлого года.

— Мы ведем совместную работу по реализации ключевых проектов развития транспортной сферы, воздушный транспорт — это один из важнейших приоритетов. Для обеспечения транспортной доступности, в том числе ценовой, губернатором Свердловской области **Евгением Куйвашевым** принято решение, что в 2021 году будет оказана поддержка развитию межрегиональных перевозок, — обосновал на пресс-конференции в октябре 2020 года этот шаг министр транспорта и дорожного хозяйства Свердловской области **Василий Старков**.

Важность решения о субсидировании межрегиональных перевозок подчеркнул и губернатор области Евгений Куйвашев на своей странице в Instagram: «Такой практики не было последние несколько лет, но сейчас как никогда важно поддержать пассажирские авиаперевозки. Субсидии, которые выделяются авиакомпаниям, позволяют существенно снизить цену билета для

пассажира, а значит, сделать полеты доступнее, увеличить пассажиропоток, дать новые возможности перевозчикам».

Как видно по статистике аэропорта Кольцово, программа дала заметный эффект. За семь месяцев 2021 года число пассажиров субсидируемых рейсов выросло в 3,5 раза в сравнении с аналогичным периодом 2020 года, в январе — июле на субсидируемых маршрутах обслужено свыше 285 тыс. человек. Если к началу запуска программы пассажиры могли улететь по льготным тарифам по девяти направлениям, то к 2021 году стали доступны еще восемнадцать новых маршрутов. Среди 27 направлений — Ульяновск, Магнитогорск, Киров, Братск, Чебоксары, Барнаул, Белгород, Ижевск. В январе — июле самой востребованной оказалась Уфа: на субсидируемых рейсах в столицу Башкирии обслужено более 43 тыс. пассажиров. Вторую строчку занимает Ростов-на-Дону (31,2 тыс. человек), на третьем месте — Ханты-Мансийск (23,3 тыс. человек).

— Это закономерный результат сочетания нескольких факторов: поддержки правительства Свердловской области, выгодного географического положения региона, нашего опыта, развитой инфраструктуры, — считает исполнительный директор аэропорта Кольцово **Александр Пастухов**.

Всего на региональных рейсах, минуя-



Поддержка региональных властей стала основным драйвером развития межрегиональных авиаперевозок в Свердловской области

щих Москву, за семь месяцев этого года из Кольцово перевезено 1702 тыс. человек, это 61,4% от числа пассажиров, обслуженных на внутренних направлениях в январе — июле 2021 года. Средняя загрузка пассажирских кресел на субсидируемых рейсах увеличилась на 20% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года и составила 75%. Полеты выполняются авиакомпаниями Ямал, РусЛайн, UTair, Азимут, но большую часть совершает Red Wings. Это закономерно: Red Wings использует самолеты Sukhoi Superjet (SSJ100), а, согласно постановлению правительства РФ, 70% от общей суммы предоставленных субсидий будут использованы на маршрутах, заявленных к выполнению на этом отечественном лайнере.

С сентября 2020 года авиакомпании Red Wings уже переданы в лизинг семь SSJ100, а на недавно прошедшем авиакосмическом салоне МАКС-2021 генеральный директор авиакомпании Red Wings **Евгений Ключарев** и директор филиала «Региональные самолеты» корпорации «Иркут» **Олег Гуляев** подписали соглашение о поставке в 2021 — 2022 годах еще 25 самолетов. В результате количество SSJ100 в парке Red Wings достигнет 32, она станет вторым крупнейшим эксплуатантом этой модели в мире.

Генеральный директор управляющей компании «Аэропорты регионов» **Евгений Чудновский** считает наличие суперджетов в

парке российских авиакомпаний одним из важных факторов повышения транспортной доступности российских регионов:

— Сегодня межрегиональные перевозки становятся уже хорошей бизнес-моделью. Вклад в это, помимо программы субсидирования межрегиональных полетов, внесло обнуление НДС для полетов в облет Москвы. Помогли и наши авиастроители, которые создали региональный российский самолет Sukhoi Superjet, он сейчас становится основной «рабочей лошадкой» на региональных направлениях.

Плацидарм для роста

Исполнительный директор отраслевого агентства «Авиапорт» **Олег Пантелеев** рассматривает эффективность программы прежде всего в разрезе поддержки отечественного авиапроизводителя. Но следствием этого стало появление нового сегмента бизнеса, и сейчас важно, в какой мере все участники процесса воспользуются созданным плацдармом для его дальнейшего развития, подчеркивает эксперт:

— Сегодня прямые перевозки между многими регионами стали доступны для потребителя по цене. С этой точки зрения модель привлекательна и успешна. Если пассажиропоток будет увеличиваться и авиакомпании будут переходить на более эффективные самолеты вместимостью по 180+ кресел, можно будет при сопоставимых тари-

фах получить пассажиропоток, в разы превышающий сегодняшний, и без субсидий. То есть в ряде случаев программа сработала для раскатки линии. Когда спрос подрастает, субсидии становятся ненужными.

Движение в этом направлении, похоже, началось: показательны планы авиакомпаний создать лоукост-подразделения, которые будут соединять регионы, минуя Москву. Об этом уже объявили S7 и Red Wings. В частности, Red Wings в июле начала внедрение модели регионального низкобюджетного перевозчика, суть которой заключается в агрессивном снижении собственных издержек и обеспечении доступных для пассажиров тарифов.

Олег Пантелеев видит исключительно позитивное влияние программы субсидирования и ее функционала на отрасль:

— Это позволяет открывать новые рейсы и «раскатывать» их, создавая предпосылки для использования магистральных самолетов класса A320, Boeing 737 и т.д. Очень рассчитываю, что в том или ином виде программа сохранится и в 2022 году и поможет существенно расширить маршрутную сеть российских авиакомпаний.

Получив положительный результат, участники межрегиональных перевозок строят планы на будущее. Так, Red Wings совместно с правительством Свердловской области и аэропортом Кольцово формирует маршрутную сеть на 2022 год, эту работу планируется завершить осенью, сообщили в авиакомпании:

— Тогда мы сможем озвучить планы дальнейшего развития. Сейчас совершенно точно можно сказать, что мы нацелены на расширение сети маршрутов. На данный момент в Кольцово базируется четыре самолета SSJ100 авиакомпании Red Wings. Их количество будет расти, рост будет зависеть от темпов развития маршрутной сети.

Можно говорить о закладывании основы для принципиального изменения модели транспортной доступности в России. В последние годы авиатранспорт с трудом справлялся с задачей обеспечения связности территорий страны: основная доля воздушных маршрутов и пассажиропотока в стране была замкнута на аэропорты московского авиационного узла.

Программа субсидирования представляет собой пример реализации решения, в результате которого достигается мультипликативный эффект: стимулирование отечественного авиастроения, рост пассажирских авиаперевозок, региональной экономики, внутреннего туризма. По оценкам Ростуризма, Россия в этом году продемонстрирует один из лучших темпов восстановления внутреннего туристического рынка: за первое полугодие в стране отдохнуло 24,6 млн человек, что всего на 5% меньше 2019 года. Свой вклад в процесс определенно внесла и программа субсидирования. ■

Артем Коваленко

Wildberries построит хаб

Запуск центра стоимостью 8 млрд рублей позволит создать свыше 5 тыс. рабочих мест, а предприниматели региона смогут нарастить продажи в сегменте интернет-торговли и оптимизировать затраты на логистику



ПРЕСС-СЛУЖБА WILDBERRIES

Крупнейший онлайн-ритейлер России Wildberries построит распределительный центр в Екатеринбурге. Соглашение о реализации проекта 23 августа подписали губернатор **Евгений Куйвашев** и генеральный директор Wildberries **Татьяна Бакальчук**. Площадь распределительного центра — 100 тыс. кв. метров. Инвестиции Wildberries в строительство оцениваются в 8 млрд рублей. Запуск первой очереди комплекса для сортировки и хранения товаров, а также организации доставки и обработки возвратов планируется в 2022 — 2023 годах. Открытие центра позволит создать свыше 5 тыс. рабочих мест, а предприниматели региона смогут нарастить продажи в сегменте интернет-торговли и оптимизировать затраты на логистику.

Склад для ритейлера, платформа для селлера

— В Свердловской области активно развивается малый и средний бизнес, и все больше производителей выходят в онлайн-сегмент. Сейчас свои товары на Wildberries реализуют около 6,6 тыс. свердловских предпринимателей, за год их число выросло в четыре раза, а продажи в первом полугодии 2021 года увеличились в 2,4 раза до 4 млрд рублей. Запуск логистического центра позволит поддержать местных предпри-

нимателей благодаря их экономии на логистике и возможности расширить свой ассортимент на Wildberries, — прокомментировала заключение соглашения **Татьяна Бакальчук**.

По словам **Евгения Куйвашева**, инициатива создания многофункционального торгово-логистического центра Wildberries полностью укладывается в концепцию регионального развития: «Это даст новые возможности для предпринимателей. Мы готовы оказать необходимое содействие в воплощении этого замысла».

Сопровождать проект и способствовать реализации соглашения будет Корпорация развития Среднего Урала.

Ранее в августе СМИ со ссылкой на правительство Московской области сообщили, что Wildberries создаст логистический комплекс в подмосковных Бронницах за 5 млрд рублей. Площадь — 250 тыс. кв. метров. Срок реализации проекта — 2022 — 2024 годы. В июне компания начала строить логистический центр в Санкт-Петербурге, где до сих пор лишь арендовала склады. Интернет-ритейлер инвестирует в проект 3 млрд рублей, площади аналогичны екатеринбургским — 100 тыс. кв. м, объект заработает в 2022 году. Интерес к строительству собственных распределительных центров закономерен. Запуск дополнительных мощностей позволит сократить сроки доставки заказов и увеличить долю заказов, выполняемых за один день. Кроме того, новые площади помогут местным селлерам наращивать присутствие на онлайн-платформе.

Белье для Польши, игры для Германии

В первом полугодии 2021 года Wildberries увеличил число заказов на 139% до 300 миллионов, что сопоставимо с результатом всего 2020 года (323,8 млн заказов). По данным компании, оборот за первые шесть месяцев вырос на 70% год к году до 303 млрд рублей, рост продаж товаров в

штуках составил 82%. Напомним, оборот компании во втором квартале 2021 года достиг 163,6 млрд рублей, что стало максимальным квартальным значением за всю историю онлайн-ритейлера, а предыдущий пик был зафиксирован в четвертом квартале 2020 года.

Среднее число заказов в сутки выросло с 1,5 млн в начале 2021 года до 2 млн к июню 2021 года, в июле 2021 года оно увеличилось уже на 166% год к году. Самая высокая динамика продаж в первом полугодии 2021 года отмечена в категориях крупной бытовой техники (+893% год к году), товаров для взрослых 18+ (+436%), строительных материалов (+413%), садового инвентаря (+354%) и зоотоваров (+266%).

— Мы продолжаем улучшать онлайн-платформу и условия сотрудничества с предпринимателями. В 2021 году наша торговая комиссия была снижена до 1% в отдельных товарных группах сегмента электроники, новая модель продаж со складов селлеров заработала в региональных распределительных центрах, что позволило предпринимателям нарастить ассортимент на онлайн-площадке и снизить операционные расходы, — рассказали в пресс-службе Wildberries.

Количество продавцов на Wildberries за первое полугодие увеличилось до 234 тысяч, более 80% — представители МСБ.

В 2021 году компания вышла в США, Германию, Францию, Италию, Испанию, Молдавию. Сейчас география работы охватывает 14 стран. По итогам прошлого года, наиболее востребованными у зарубежных покупателей стали одежда, бытовые товары, книги, обувь, а также продукты питания. Динамичнее всего в 2020 году спрос рос на товары для здоровья (рост продаж в штуках год к году +1246%), ювелирные украшения (+1201%), детское питание (+1187%) и продукты (+852%). В топ-10 самых популярных товаров отечественного производства, которые покупают в зарубежных странах на Wildberries, вошли одноразовые медицинские маски, книги, платья, футболки, брюки, кремы, постельное белье, детские каши, настольные игры и чай. Например, самыми востребованными российскими товарами в Польше стали нижнее белье и медицинские маски, в Словакии — книги и платья. Покупатели из Израиля активнее всего приобретали российские книги и бытовые товары, а из Германии, где компания начала работу в январе 2021 года, — косметические наборы для ухода и настольные игры.

Число точек выдачи Wildberries (собственных и партнерских) за первое полугодие 2021 года увеличилось на 25 тысяч — до 118 тысяч. На июль 2021 года их количество достигло 120 тысяч. Количество зарегистрированных пользователей с начала года выросло на 6 млн до 46 миллионов.

Онлайн-ритейлер Wildberries основан в 2003 году **Татьяной Бакальчук**. Компания работает с поставщиками по агентской схеме. В режиме реального времени продавцы получают информацию о заказах покупателей, после чего осуществляют транспортировку товаров в распределительный центр. Оборот Wildberries по итогам 2020 года вырос на 96%, до 437,2 млрд рублей, по отношению к 2019 году. В России у Wildberries 13 складов общей площадью около 450 тыс. кв. метров, крупнейший расположен в Коледино Московской области

Строительство



МЕТР ПРОТИВОРЕЧИЙ 18

Через стимулирование спроса государство чуть снизило остроту жилищного вопроса в России, но тут же создало основу для новых вызовов на долгосрочном горизонте

СКВАТИЛСЯ ЦЕМЕНТ ЗА ЦЕНЫ 24

Почему взлетевшая стоимость стройматериалов не стимулирует инвестиции в их производство

Ирина Перечнева

Метр противоречий

Через стимулирование спроса государство чуть снизило остроту жилищного вопроса в России, но тут же создало основу для новых вызовов на долгосрочном горизонте



Во время визита в Уфу в начале августа по случаю открытия производства белого цемента на заводе Cemix (см. с. 6) **Владимир Путин** заявил о готовности решения по льготной ипотеке для индивидуального жилищного строительства, а в середине августа вышло постановление правительства о продлении льготной семейной ипотеки до 2023 года. Таким образом, государство продолжает стимулировать спрос на рынке жилой недвижимости, чтобы поддержать предыдущие достижения сектора. А они весьма внушительны. За первые шесть месяцев этого года объем ввода жилья в России вырос на треть, количество договоров долевого участия в строительстве жилья (ДДУ) увеличилось на 51%, объем выдач ипотеки показал динамику на уровне 70% в денежном выражении, за семь месяцев по предварительным данным Дом.РФ динамика выдач составила 62%. Есть ли основания для закрепления позитива в оставшиеся полгода? Этот вопрос мы обсудили за круглым столом «Льготная ипотека, третий сезон: поддержка, риски и ограничения рынка жилой недвижимости», организованный журналом «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт».

Ипотечный шопинг

Главные неопределенности сегмента жилой недвижимости были сняты к середине лета этого года. С марта рынок жил в ожидании решения вопроса о продлении льготной программы ипотеки и определения контура денежно-кредитной политики Банка России. После повышения в июле ключевой ставки ЦБ на 100 п.п. до 6,5% стало понятно, что дешевых денег больше не будет и следу-

ет строить личные и бизнес-планы с расчетом на рост стоимости банковских продуктов. Многомесячная коллизия в отношении государственной программы стимулирования новостроек разрешилась компромиссом. Ведомства отказались от предложенной Банком России модели поддержки рынка по территориальному принципу. Программа льготной ипотеки продолжает действовать во всех регионах, но по новым параметрам: максимальная сумма кредита снижена с 6 до 3 млн рублей, ставка повышена с 6,5% до 7%. По программе «Семейная ипотека» ставка не изменилась и составляет 6%, при этом кредит смогут получить даже семьи с одним ребенком, родившимся после 1 января 2018 года (раньше программа была доступна для семей с двумя детьми), предельная сумма для Москвы, Санкт-Петербурга, Подмоскovie и Ленинградской области составляет 12 млн рублей, для всех остальных территорий — 6 млн рублей.

Аналитики полагают, что спрос на ипотеку в рамках обновленной программы сократится не существенно: стоимость кредитов увеличивается не критично, а условие снижения максимальной суммы кредита актуально в основном для Москвы и Санкт-Петербурга (на эти территории приходится треть общероссийских выдач ипотеки со средним чеком выше 3 млн рублей).

Изменения в продуктах по линии «Семейной ипотеки» должны, наоборот, способствовать росту выдач. По этой программе теперь можно не только приобрести в кредит новое жилье, но и рефинансировать уже выданный по более высокой ставке ипотечный кредит любого российского банка.

Именно эта составляющая программы для

многих семей будет решающим аргументом при принятии решения о приобретении жилья в кредит, считает начальник отдела ипотечного кредитования банка Уралсиб в Екатеринбурге **Наталья Брусницына**: «Такие заемщики понимают, что они могут в любой момент уйти в льготную ипотеку и тем самым снизить стоимость обслуживания долга, поэтому из всех предложений они будут выбирать новостройки».

Госпрограмма «Ипотека с господдержкой для семей с детьми» станет драйвером второго полугодия, считает и управляющий директор по ипотеке Банка ВТБ в Свердловской области **Алина Буслова**. По ее мнению, рост ключевой ставки безусловно отразится на стоимости других продуктов банковской линейки, но развитие совместных программ и акций с застройщиками позволит сохранить низкие процентные ставки, чтобы поддержать спрос на рынке строящегося жилья.

На выбор заемщика сейчас влияют много факторов, в том числе стоимость жилья, его локация, возможность удачной продажи в будущем, инфраструктура, указывает руководитель центра ипотечного кредитования Альфа-Банка в Екатеринбурге **Елена Холопова**.

Еще один фактор, способствующий росту выдач, — цифровые сервисы (подробнее о технических аспектах создания в банках сервиса цифровой ипотеки см. «Чек-лист внедрения онлайн-ипотеки», с. 23):

— ВТБ активно развивает эти сервисы, чтобы клиенты могли совершить максимум операций по ипотеке дистанционно, — рассказывает Алина Буслова. — В частности, не так давно в приложении ВТБ Онлайн появилась новая возможность распорядиться материнским капиталом для погашения ипотеки в онлайн-формате. Подать заявление теперь можно без посещения офиса банка.

По свидетельству Елены Холоповой, проникновение онлайн технологий в ипотечном кредитовании увеличивается каждый квартал: в Альфа-Банке в первом квартале доля цифровых сделок в ипотеке составляла 15%, во втором квартале уже 30%, а третий квартал банк планирует завершить с долей цифровых сделок на уровне 50%.

Электронные технологии позволяют банкам обеспечить рост выдач еще и за счет межрегиональных сделок. По словам Натальи Брусницыной, спрос на такого рода решения в банке Уралсиб достаточно большой: «Есть ситуации, когда клиент из одного региона выбрал дистанционно объект в другом регионе. Если застройщик технологически готов удаленно оформить документы, мы такую сделку можем быстро реализовать в режиме одного окна».

Таким образом, на рынке появилась определенность для поддержки спроса: покупатели квартир и заемщики банков могут планировать бюджеты в расчете на действие льготной программы по

До 90% заемщиков могут использовать маткапитал

Абсолют Банк один из немногих, кто принимает в качестве части первоначального взноса маткапитал даже по госпрограмме, говорит руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге **Светлана Ковалева**



— Мы ожидаем, что по итогам второго полугодия 2021 года спрос на семейную ипотеку по новым условиям в Свердловской области может увеличиться почти на 50%. До обновления условий доля выданных по этой госпрограмме составила 14%, но в ближайшие месяцы она может превысить 20%. Абсолют Банк начал прием заявок одним из первых в регионе, и первые результаты подтверждают наши прогнозы.

«Перезапуск» этой госпрограммы повысил ее доступность для более широкого круга заемщиков. Основное преимущество — теперь семейную ипотеку могут оформить семьи с одним ребенком. Главное, чтобы первенец появился на свет после 1 января 2018 года.

Можно рефинансировать и ранее взятый заем на новостройку. Если семья или родитель-одиночка купили квартиру в новостройке по стандартной программе любого банка, а после 1 января 2018

года родился ребенок, то можно рефинансировать ипотеку по льготной ставке.

Предварительные расчеты наших клиентов, которые уже подали заявки на рефинансирование, показывают, что ежемесячные платежи снижаются на несколько тысяч рублей. А общая переплата — в среднем на полмиллиона-миллион рублей.

В Абсолют Банке можно оформить семейную ипотеку не только на квартиру непосредственно от застройщика. Бывает так, что дом еще строится, а квартиры выкупили посредники и реализуют их по договору переуступки. Раньше такое жилье, пусть оно и в строящемся доме, не соответствовало условиям семейной ипотеки. А сейчас его можно купить по льготной ставке.

Лимит по семейной ипотеке остался прежним — в Свердловской области это 6 млн рублей. Это очень важно для наших потенциальных заемщиков, потому

что к середине лета средняя сумма семейной ипотеки в регионе достигла 3,6 млн рублей. Это ненамного больше средней суммы по стандартным программам — как на новостройки, так и на готовые квартиры, составляющей сегодня 3,44 млн рублей.

До сих пор заемщики по программе семейной ипотеки в Свердловской области чаще всего выбирали трехкомнатные квартиры. Это логично, исходя из потребностей семьи, в которой минимум двое детей. Но теперь, когда госпрограмма доступна семьям с одним малышом, заемщики чаще будут выбирать двухкомнатные квартиры. Средний чек из-за этого может немного уменьшиться.

Средний срок кредитования по семейной ипотеке не отличается от стандартных программ — 15 — 20 лет.

С инвестиционными целями по семейной госпрограмме квартиры тоже приобретают, но доля таких сделок минимальна.

Абсолют Банк один из немногих, кто принимает в качестве части первоначального взноса маткапитал даже по госпрограмме. До 1 июля его использовали 60% уральских заемщиков, берущих кредит в рамках семейной ипотеки. Но теперь эта цифра может вырасти до 80 — 90%. Ведь с 2020 года маткапитал полагается и за первого ребенка. Его сумма в 2021 году — около 484 тыс. рублей, и это существенное подспорье при покупке жилья.

крайней мере в течение еще одного года.

Между тем для формирования предложения четких ориентиров нет, и это будет оказывать существенное давление на сектор жилой недвижимости.

Больше и дороже

Благодаря возможности прогнозирования в условиях действия льготной ипотеки в 2020 — 2021 годах застройщики уверенно запускали новые проекты. Как результат, по большинству критериев рынок столицы Среднего Урала подошел к докризисным значениям, отмечает руководитель аналитического департамента Уральской палаты недвижимости (УПН) **Михаил Хорьков**:

— По итогам июня мы вернулись к показателю объема строящегося жилья в 3 млн кв. метров. Остановленныхстроек в Екатеринбурге по-прежнему немного. Уверенно выглядит и второй индикатор измерения строительной активности — индекс кранов. У нас сейчас на площадках 143 работающих крана, это близко к пиковым показателям 2019 года. Число нереализованных квартир превысило отметку в 27 тысяч, буквально за полгода этот показатель вырос более чем на 35%.

На первичном рынке Екатеринбурга за полгода объем продаж увеличился на 16% по количеству сделок, на вторичном рынке динамика еще выше — около 35%, акцентирует Михаил Хорьков:

— За последние полгода мы увидели волну перераспределения покупателей на вторичный рынок из-за быстрого роста цен на новостройки. К тому же вторичный рынок сейчас достаточно современный, во многих

районах есть выбор квартир в новых жилых комплексах, сданных в эксплуатацию совсем недавно.

Рост цен на новостройки находится в центре медийной повестки весь период действия льготной программы, но раньше в основе этого тренда был преимущественно недостаток предложения и лишь частичный вклад вносил рост себестоимости. Сейчас основная причина высокой динамики стоимости нового жилья — увеличение затрат на строительство.

По оценкам УПН, в Екатеринбурге в сравнении с общероссийскими показателями динамика достаточно умеренная, на первичном рынке за прошлый год цены выросли на 14%, за шесть месяцев 2021 года — на 7%, на вторичном рынке на 9% и 7% соответственно. За первую половину 2021 года по ДДУ продано квартир на 42 млрд рублей, средний бюджет сделки 4 млн 200 тыс. рублей, средняя цена — 88 тыс. рублей за квадратный метр. Между тем в некоторых регионах стоимость жилья скакнула на треть, а где-то и наполовину.

Аналогичные тенденции прослеживаются, например, на рынке Тюмени:

— В июне перед окончанием предыдущей программы государственной поддержки был просто ажиотаж, цены увеличивались почти каждый день. В целом на рынке Тюмени за первое полугодие цены выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 24%, — говорит руководитель отдела PR и маркетинга компании ГК «ТИС» (Тюменьинвестстрой) **Алла Власова**.

Во второй половине года Михаил Хорь-

ков ждет охлаждения продаж и роста конкуренции:

— На волне хороших продаж девелоперы постоянно выводили на рынок новые проекты, до последнего времени была серьезная ротация предложения. Если продажи начнут замедляться, конкуренция будет увеличиваться.

Всех построит себестоимость

Оснований для снижения себестоимости строительства аналитики и участники рынка не видят. Цену на материалы формирует рынок, и во многом это внешняя конъюнктура. В частности, на фоне восстановления мировой экономики на глобальном рынке резко взлетели цены на металлопродукцию, а поскольку российские производители до 40% объемов проката поставляют на внешние рынки, цена формируется с учетом экспортного паритета. Чтобы развернуть экспортные потоки на внутренний рынок, правительство ввело пошлины на вывоз, однако участники рынка не видят быстрого влияния этого решения на динамику цен на национальном рынке. Мера, скорее, работает на задачу изъятия части прибыли у производителей металлопродукции.

Не видно предпосылок и для снижения стоимости строительных материалов (см. «Схватился цемент за цены», с. 24). Некоторые застройщики в рамках программ управления себестоимостью еще несколько лет назад вложились в собственные производственные активы. Такой стратегии придерживаются, в частности, Атомстройкомплекс и корпорация «Маяк».

Гибкость как фактор

В условиях постоянно меняющейся конъюнктуры главным элементом успешности застройщика становится способность быстро реагировать на внешние триггеры, считает коммерческий директор компании «TEN девелопмент» **Владимир Щеколдин**



— Первое полугодие 2021-го для рынка жилищного строительства было насыщенным и позитивным. Многие компании, и наша в том числе, выполнили и перевыполнили планы продаж.

Прогнозировать динамику второго полугодия гораздо сложнее. В первую очередь из-за того, что значительно поднимаются цены на строительные материалы. В предыдущие два-три года среднерыночная надбавка стоимости на квартиру от котлована до готовности квартиры составляла около 15—20%, в текущих реалиях это как минимум треть. Именно поэтому делать сейчас долгосрочные прогнозы

представляется бессмысленным, все наши расчеты могут оказаться совершенно необъективными.

Хотя строительство все-таки предполагает определенный инвестиционный цикл, мы вынуждены отойти от традиционного стратегического планирования: сейчас для застройщиков важнее придерживаться стратегии взаимодействия и быстрого реагирования. Все мы понимаем, что себестоимость сильно растет и нужно удержать доходность бизнеса. За первое полугодие наша компания создала себе подушку безопасности, чтобы была возможность при резком изменении конъюнктуры быстро принимать

решения не в ущерб бизнесу. Все, что мы запланировали, мы в этом году запустим.

С точки зрения спроса рынок выглядит более стабильно. Изменение параметров программы льготной ипотеки в регионах практически никак не влияет на поток покупателей жилья. Например, в нашей компании средний чек находится в районе 4,5 млн рублей, и в основном к нам идут люди с первоначальным взносом от 40—50%, поэтому параметры запросов на кредит у наших покупателей вполне укладываются в рамки обновленной программы с максимальной суммой кредита в 3 млн рублей. Важнее, наверное, вопрос ставки — насколько люди хотят платить больше за кредит. Тем более что стоимость квартир продолжит расти. По моим предположениям, цены на строительные материалы будут повышаться и дальше, факторов для остановки увеличения себестоимости мы не видим. Поэтому, на мой взгляд, если есть планы приобретения жилья в новостройках, лучше это сделать в течение года и как можно раньше. ■

Комплексный подход

Собственное производство позволяет застройщику не зависеть от сторонних поставщиков и гарантировать высокое качество продукции, подчеркивает директор АН «АТОМ» (Атомстройкомплекс) **Даниил Кузнецов**



— За первое полугодие этого года компания «Атомстройкомплекс» показала динамику выше средних показателей по рынку: за этот период объем продаж на первичном рынке Екатеринбурга вырос на 16%, а по нашей компании на 24%. Это связано с тем, что мы вывели на рынок объекты, долго ожидавшие «своего часа», по которым у нас сформировались объемные листы предварительного бронирования. Сейчас продолжаем этот объем предложения наращивать, открывая новые объекты в разных локациях с разными планировочными и концептуальными решениями. Оценивая рыночную ситуацию, мы нацелены сохранить высокие объемы продаж и во втором полугодии, на 2021 год в целом у нас достаточно оптимистичный взгляд.

Безусловно, сейчас всех заботит рост цен на недвижимость. Одна из ключевых составляющих себестоимости строительства жилья — стоимость строительных материалов и инженерного оборудования. У «Атомстройкомплекса» есть возможность влиять на эту составляющую благодаря наличию собственных производств. Сейчас в структуре компании 11 высокопроизводительных современных заводов, выпускающих основные строительные материалы — силикатный кирпич, газозолоблоки, тротуарную плитку, утеплитель, светопрозрачные конструкции. В августе мы официально открыли новый цементный завод. Построение бизнеса по замкнутому циклу позволяет сводить к минимуму зависимость от сторонних поставщиков,

гарантировать своевременность поставок, а главное — высокое качество нашего продукта, возможность, работая в связке с производителями, оперативно менять и развивать его.

Сегодня конкуренция за платежеспособный спрос на рынке жилья высока, и главным фактором успеха является сбалансированность проекта: его концептуальная целостность, качество строительства, функциональность локации — возможность решить максимум повседневных задач в шаговой доступности. Комплексный подход к развитию территорий позволяет нам формировать предложение, которое находит высокий спрос. Уникальный опыт в открытии соседских центров, аналитический подход к формированию стрит-ритейла, сотрудничество с крупнейшими операторами образовательных, медицинских, досуговых услуг, глубокое погружение в тему проектирования и строительства объектов социальной инфраструктуры — все это позволяет нам предлагать покупателям не просто квадратные метры, а комфортную среду для жизни, и занимать стабильные лидерские позиции на рынке жилья Екатеринбурга. ■

— Мы давно поняли, что себестоимость строительства, которая составляет главную экономическую основу деятельности компании, должна быть управляема, — объясняет вице-президент корпорации «Маяк» **Олег Мошкарёв**. — Поэтому было принято решение о создании собственных мощностей для производства бетона и ЖБИ, которые мы применяем на наших объектах. К тому же, наличие собственной производственной базы влияет на ускорение сроков строительства. В рамках этой стратегии мы начали производить цельную железобетонную продукцию и сейчас на практике видим, что ее использование серьезно сказывается на скорости строительства и трудозатратах.

Компании, реализующие такого рода решения, оказались в чуть более выгодной си-

туации, но это касается преимущественно сокращения сроков поставки материалов и обеспечения качества продукции. Производители стройматериалов тоже работают на рыночных условиях, формируя свою себестоимость, в рамках холдингов этими процессами можно управлять, но добиться ощутимой экономии удастся вряд ли.

Немалым грузом ложатся на себестоимость затраты девелоперов на приобретение земельных участков, особенно когда требуется расселение жильцов. Инструментов противостояния «потребительскому экстремизму» не так много, особенно на участках, распределенных до вступления в силу закона о комплексном развитии территории. Поэтому многие застройщики нередко решают строить только там, где нет обременения, а

это снижает возможности выбора участка.

Региональные власти могли бы запустить свои механизмы урегулирования этих проблем, но это требует времени, проработки законодательной базы, предоставления налоговых преференций, а такие решения невыгодны для бюджета и политически нерентабельны.

А самый болезненный вопрос — дефицит рабочей силы. С закрытием границ из-за пандемии недостаток рабочих на объектах ощущался особенно остро. Например, компании «Брусника» и ее подрядчикам на объекты только по Свердловской области требуется 350—400 человек, по всем регионам — около 2 тысяч: «Мы, как и другие застройщики, продолжаем испытывать некоторый дефицит рабочей силы. Однако он не такой сильный, как во времена лок-



Ответ на запрос покупателя

Компактные функциональные квартиры более востребованы из-за новых условий льготной ипотеки, и застройщикам нужно учитывать запросы покупателей, отмечает руководитель отдела маркетинга компании «ЮИТ» **Юлия Широкова**

— В предыдущие полгода все застройщики ожидали решения о пролонгации государственной программы, многие покупатели также мониторили ситуацию, чтобы определиться с покупкой квартиры. В итоге мы увидели всплеск интереса к приобретению жилья в июне. Сейчас рынок более спокойный, условия обновленной программы изменились незначительно, ставки по ипотеке все еще остаются комфортными. Мы наблюдаем стабильный поток покупателей, которые без спешки принимают решения о покупке недвижимости. Доля сделок с привлечением ипотеки у нас по-прежнему достаточно высока. С точки зрения спроса второе полугодие этого года нам представляется стабильным.

При этом мы видим изменение потребностей покупателей, людям нужны компактные многофунк-

циональные квартиры, именно такие объекты пользуются сейчас наибольшим спросом. Но требования к качеству стали заметно выше. Десять лет назад покупатели не уделяли так много внимания архитектурной концепции и проекту, используемым материалам и технологиям. Сегодня люди покупают не просто квартиру, а место для жизни. Покупатель внимательно относится к наполнению жилого комплекса, благоустройству территории, озеленению двора, дизайну мест общего пользования и т.п.

На мой взгляд, самый важный тренд следующего десятилетия — это качество. Сегодняшний покупатель становится все более требовательным в этом вопросе, и чем больше компания будет вкладываться в качество, тем популярнее будут ее объекты на рынке. За последний год себестоимость строитель-

ства значительно выросла, и, покупая жилье по высокой цене, люди ждут от застройщиков продукт высокого качества.

Кроме этого, мы живем в эпоху постоянных изменений. Появляются все новые тренды, и квартиры, которые мы только проектируем, должны соответствовать будущим запросам покупателя. Выигрывают компании, которые предвосхищают тренды и творчески подходят к разработке продукта. Например, ЮИТ в России уже некоторое время предлагает квартиры-трансформеры. Мы даже зарегистрировали такой товарный знак. Уникальность трансформеров в том, что для такой квартиры разрабатывается несколько вариантов планировок — базовый и альтернативные. Покупатель самостоятельно выбирает вариант, который ему больше подходит.

Одним из ограничивающих факторов роста рынка жилищного строительства будет дефицит кадров. Можно, конечно, ждать окончания пандемии и возобновления миграционных потоков. Но нам кажется, что именно сейчас стоит заняться поиском технологий, которые позволят заменить ручной труд машинами и роботами. Второй путь снижения себестоимости — использование сборных готовых заводских конструкций.



Задача момента

Рынку жилищного строительства следует заняться поиском нестандартных идей, чтобы в условиях роста цен повысить привлекательность объектов для покупателей, считает руководитель направления проектных продаж компании «Сантехкомплект-Урал» **Михаил Маришин**

— Стремительный рост цен на стройматериалы заставляет участников рынка следить за его конъюнктурой. Компания «Сантехкомплект-Урал» как комплексный поставщик инженерных систем имеет более 500 контрактов с производителями, что позволяет нам систематизировать и анализировать данные. Быстрее всего растет стоимость продукции из стали: водогазопроводные трубы с начала этого года подорожали на 57%, шаровые краны — на 19% (латунные — на 33%), панельные радиаторы — на 16,7%.

По нашему мнению, строительные компании могут снизить издержки с помощью применения блочно-модульных изделий. Эта практика позволяет увеличить скорость возведения домов, повысить надежность и безопасность инженерных систем тепло- и водоснабжения.

В структуре компании «Сантехкомплект-Урал» более четырех лет успешно работает проектный отдел, силами которого спроектировано более 90 блочно-модульных тепловых пунктов. При проектировании мы рассчитываем стоимость теплового пункта и фиксируем ее до этапа монтажа. И мы видим, что модульные технологии могут удачно интегрироваться и в текущие проекты, при этом происходит сокращение общего времени на строитель-

ство, а также ускоряется ряд процессов: проектирование, подготовка сметы, монтаж и наладка систем тепло- и водоснабжения.

Мы изначально выстраивали модель компании как мультибрендового поставщика, сегодня у нас есть ряд партнеров-производителей практически по каждому виду продукции. Это позволяет очень быстро проводить внутренний анализ технических параметров оборудования и цен на него. Кроме того, мы проводим аудит проектов на предмет возможных оптимизаций: бывают ситуации, когда оборудование запроектировано слишком перегруженным, и можно убрать лишнее.

Очень хорошо на снижение затрат работает практика заключения стратегических соглашений с застройщиками, в рамках которых наши партнеры-производители фиксируют цены для строительных компаний на определенный период. Это позволяет ускорить бизнес-процессы в ситуации, когда цены практически каждый день меняются. Например, компания Wilo (один из мировых лидеров по производству насосов) готова фиксировать цену на насосное оборудование, и при минимальной предоплате осуществлять поставку к моменту строительной готовности объекта.

Партнерские соглашения позволяют повысить те-

нологичность строительства за счет оснащения объектов и применения новых нестандартных решений.

К примеру, у наших партнеров есть технологии, позволяющие уйти от радиаторного отопления с помощью теплых полов. В этом случае радиаторы полностью исчезают из квартиры, а отопление происходит за счет циркуляции теплоносителя по трубам, смонтированным в стяжке пола. В этой конструкции можно снизить высоту подоконников, сделать панорамное остекление, за счет этого получить более интересный фасад. Ряд исследований показывает, что микроклимат в помещении становится более комфортным, чем при радиаторном отоплении. Кроме того, такой вид отопления позволяет добиться около 30% экономии оплаты энергоресурсов в квитанциях жильцов.

Практика показала также эффективность организации индивидуальной приточно-вытяжной вентиляции в квартирах. При этом решении любой жилец сможет создавать индивидуальный микроклимат. Тем более что последние модели приточно-вытяжных установок позволяют контролировать качество воздуха. Если, допустим, прибор зафиксировал превышение углекислого газа в составе воздуха, он автоматически включается и нормализует микроклимат.

По нашим оценкам, внешних факторов для снижения роста цен на материалы в экономике нет, поэтому участникам отрасли нужно совместно искать механизмы снижения себестоимости. Полагаю, сейчас лучший момент задуматься о внедрении нестандартных идей совместными усилиями. Это позволит строительным компаниям найти индивидуальность и повысить привлекательность объектов у покупателей.

дауна, когда число трудовых мигрантов сократилось на 50%. Возобновление авиа-сообщения стабилизировало ситуацию на рынке, сегодня мы продолжаем самосто-

тельно привлекать кадры из-за рубежа».

Компании вынуждены действовать локально. В той же «Бруснике», например, реализуют программу пе-

ремещения трудовых ресурсов: когда на объекте в одном регионе завершаются работы, персоналу предлагается работа на других территориях.

Prefab для девелоперов

Технологии модульного строительства способствуют росту маржинальности проектов и улучшению качества продукта, отмечает менеджер по региональному развитию компании MODULBAU Кирилл Вязьмин



— Цена на рынке жилой недвижимости во всех регионах растет. Одна из причин — рост цен на строительные материалы. В такой ситуации увеличивается важность правильного управления себестоимостью проекта. Один из способов повышения маржинальности для девелопера — применение в строительстве модульных технологий. Метод префабрикации (prefab, от англ. prefabricated — изготовленный в заводских условиях) — это метод переноса части строительных процессов на производство. Модули изготавливаются уже с «начинкой» в условиях контролируемого качества.

Наша компания выпускает несколько таких продуктов. Хорошо известен рынку сантехнический модуль (СТМ): санузел и ванная комната доставляются на строительную площадку в готовом виде, с отделкой и всеми коммуникациями, электрикой, санфаянсом. Монтаж занимает 15 — 30 минут. Это позволяет существенно сократить сроки строительных работ.

Такую же задачу решает второй продукт — модульный фасад TOPWALL. Конструкция изготавливается в заводских условиях и доставляется на стро-

ительный объект в качестве готового к монтажу изделия. Продукт запущен в конце апреля, как показали презентации среди застройщиков, спрос на него будет большой.

Третий продукт — модульные межкомнатные перегородки, состоящие из каркаса (оцинкованного профиля), тепло- и шумоизоляции. Поставлен впервые в июле этого года для жилого комплекса «Восточное Бутово», который строит группа компаний ПИК.

При использовании нашего сантехнического модуля себестоимость строительства сокращается на 40%. Экономия достигается в частности за счет отсутствия затрат на отделку внутри санузла, а это самый проблематичный и трудоемкий процесс в отделке квартиры. Общая экономия бюджета на проект составляет 2,5%. Применение модульных технологий позволяет увеличить скорость возведения объекта. У строительной компании также снижается потребность в персонале, что особенно актуально в условиях дефицита кадров: не нужны сантехники, электрики, отделочники. Кроме того, использование блоков заводского качества позволяет из-

объем трудовых ресурсов отрасли удаётся с трудом. Федеральные ведомства масштаба проблемы осознают и периодически предлагают решения, например, задействовать на стройках заключенных или пенсионеров, но сами застройщики в такие механизмы не особо верят. Иного выхода, кроме как дожидаться окончания пандемии и увеличения потока рабочей силы из ближнего зарубежья, они не видят.

На этом фоне нужно вернуться к вопросам законодательного регулирования миграционных потоков, полагает Алла Власова:

— Необходимо реформирование, отрасли нужна глобальная государственная программа. При этом реформирование нужно проводить с учетом всех вызовов будущего. Возможно, стоит пересмотреть принципы и инструменты выделения квот на привлечение трудовых мигрантов.

Неопределенность горизонта

Ситуация на рынке заставляет задуматься о долгосрочных решениях. Так, есть возможность снизить затраты за счет технологий (см. «Задача момента», с. 21; «Prefab для девелоперов»). Компания «Брусника», например, открыла в Новосибирске в качестве эксперимента производство конструктивных элементов, в том числе сантехки, лестничных маршей, плит перекрытия, фасадных модулей, межквартирных стен. Все это позволяет снизить запрос на

рабочую силу на строительной площадке.

Но эти процессы можно запустить в условиях стабильного рынка и планируемой загрузки мощностей, считает Михаил Хорьков: — У нас проблемы с рабочей силой частично связаны еще и с тем, что рынок волатильный: объемы строительства упали на 25%, потом выросли на треть, и это произошло в течение года.

Неопределенность в управлении затратами закладывает серьезные риски в части долгосрочного планирования, отмечает главный аналитик УПН:

— Сейчас застройщики не могут адекватно оценить риски новых проектов, они не знают, сколько через два-три года будет стоить металл, цемент и так далее. Уже начатые проекты остановить нельзя, а на проекты ранней стадии такая оценка рисков способна повлиять серьезно. Девелопер может сильно задуматься, стоит ли запускать новый объект. И все это будет влиять на характеристики рынка не в ближайший год, а через два-три года. Вот тогда мы можем получить снижение объема предложения.

Особенность текущего состояния рынка скажется и на его будущей конфигурации с точки зрения характера продукта. Благодаря дешевой ипотеке жилищные условия улучшила значительная часть граждан, раньше не имевшая такой возможности. В итоге, к примеру, в Екатеринбурге, по оценке УПН,

бежать проектных рисков (в их числе банкротство подрядчиков, срывы сроков, последующие расходы на компенсационные выплаты).

Все эти преимущества уже доказаны на практике. За четыре года работы компания поставила более 35 тыс. сантехнических модулей. Мы работаем с крупными ведущими застройщиками: ПИК, ФСК, ДСК, RBI, «Выбор-ОБД». Также впервые вывели наш продукт на экспорт для крупнейшего застройщика Казахстана — BI Group. В Екатеринбурге мы поставили тестовый СТМ для проекта «Академический» застройщика Кортрос.

Во время первой волны коронавируса в Москве была необходимость очень быстро строить новые больницы и, как оказалось, наша продукция способствует решению этой задачи. Мы за две недели поставили 735 СТМ для строительства больницы в Новой Москве, которая была возведена всего за месяц.

Наша компания работает на рынке с 2017 года. В дальнейших планах — продвижение продукции на региональных рынках. Мы ведем переговоры по организации производства на Урале. В январе 2022 года планируется выпуск первого сантехнического модуля на новой производственной площадке на Урале.

В целом, как показала практика, наша технология оказалась востребованной на рынке. Мы стремимся создавать систему продуктов, которая будет гибко встраиваться в строительный процесс разной зрелости и решать проблемы девелоперов, повышая маржинальность строительного бизнеса и улучшая качество жизни покупателей. ■

заметно выросла доля однокомнатных квартир и студий, на них сейчас приходится 55% в структуре предложений.

— Это вполне объяснимая естественная реакция рынка на запрос потребителя, — полагает Михаил Хорьков. — Средняя площадь строящейся квартиры год назад у нас была 55 метров, сейчас — 51, немало проектов закладывается, где средняя площадь от 30 до 40 метров. В этом контексте происходит не просто сжатие площадей, а упрощение проектов, особенно сейчас, когда еще и себестоимость растет. Девелоперы отрезают атрибуты комфорт-класса, за которые раньше покупатель был готов доплачивать. Очень часто в первой очереди жилого комплекса высота потолка 2,7 метра, а во второй — уже 2,5 метра, и это в общем не влияет на активность покупателя.

Таким образом, происходит упрощение спроса, смещение в более компактные планировки и более низкий ценовой сегмент. По статистике аналитического сервиса bnMAP. pro, в Екатеринбурге больше половины всех сделок по ДДУ за первую половину года заключены на квартиры до 45 кв. метров, две трети рынка — это сделки с бюджетом до 5 млн рублей.

Алла Власова отмечает те же тенденции в Тюмени:

— В домах, которые сейчас выходят на рынок, больше половины квартир относятся к сегменту эконом-класса, только около 30%



Чек-лист внедрения онлайн-ипотеки

Большинство российских банков, следуя примеру лидеров финансового сектора, создают собственные внутренние ИТ-департаменты и офисы цифровой трансформации. Цель подобных изменений в структуре компании — обеспечить дистанционное предоставление классических банковских услуг, в частности ипотечного кредитования. О технических аспектах создания и процессе разработки проекта «Цифровая ипотека» рассказал маркетолог компании Softline Development **Александр Стариков**

— Цифровая ипотека представляет собой онлайн-сервис по оформлению электронных заявок на приобретение жилья в кредит. Сервис состоит из посадочной страницы (или landing page) со встроенным калькулятором для предварительного расчета процентной ставки. По сути, этот сервис позволяет будущему заемщику самостоятельно посчитать процент по кредиту на сайте банка. После этого клиент самостоятельно заполняет онлайн-анкету: указывает сведения об образовании, имуществе, о доходах и расходах — в общей сложности больше 100 пунктов, которые содержат персональные данные. Далее к анкете прикрепляются скан-копии документов (также без необходимости посещения офиса банка). После внесения данных документы передаются в банковскую учетную систему, в которой проводятся дальнейшие внутренние процессы, в том числе расчет финальной процентной ставки. В этот момент к работе с заявкой подключается сотрудник банка, который в специальном интерфейсе валидирует поступившие заявки. На финальном этапе сотрудник приглашает клиента в офис для оформления ипотечного кредитования.

В процессе разработки подобного сервиса дирекция ипотечных продуктов сотрудничает с внутренним ИТ-департаментом банка и внешними экспертами. Посмотрим, какие нюансы необходимо учесть бизнес-заказчику, чтобы получить ожидаемый результат.

Утвердите ТЗ, потом начинайте разработку сервиса. Типичная ошибка — выполнять задачи проектной команды параллельно для ускорения процесса разработки сервиса. К примеру, если одновременно бизнес-аналитики будут писать техническое задание, архитектор проектировать схему решения, а дизайнер готовить прототип, это принесет больше вреда, чем пользы. Если в процессе ре-

ализации проекта команда поймет, что требования службы информационной безопасности к хранению персональных данных не были учтены, архитектору придется вернуться к началу работы. Поэтому лучше сначала утвердить техническое задание и только потом начинать разработку сервиса.

Храните персональные данные в защищенном контуре. Оптимальный вариант — архитектурно вынести данные потенциальных заемщиков за пределы решения. То есть сервис ипотеки будет только взаимодействовать с данными, но не хранить их. Информация, которую пользователь заносит в анкету, будет располагаться в изолированной базе данных, а не в самом сервисе.

Закладывайте время на синхронизацию изменений ИТ-ландшафта. Сервис цифровой ипотеки — это один из компонентов цельного ИТ-ландшафта банка. Для корректного взаимодействия с другими компонентами при разработке сервиса, необходимо доработать и остальные системы, за развитие которых отвечают другие проектные команды с набором приоритетных задач. Выстраивание коммуникации между командами разработчиков лучше начать на этапе планирования. Во избежание ситуации, в которой вся необходимая функциональность ипотечного сервиса уже реализована, но банк не может запустить услугу, потому что в другие системы не внесены соответствующие изменения.

Это правило применимо к интеграции с ГИС. Если вы планируете внедрить авторизацию по ЕСИА — заранее предусмотрите резерв времени на согласование и реализацию интеграции.

Учитывайте ограничения сторонних систем. Финальный шаг работы сервиса по оформлению онлайн-заявки — передача документов во внутреннюю учетную систему банка. В этой системе реализованы дальнейшие действия по работе с

ипотечными кредитами и хранятся карточки клиентов. Сторонние подрядчики, разрабатывающие онлайн-сервис, не имеют доступа к этой системе, а лишь готовят файлы, которые будут в нее передаваться. На этом этапе важно четко понимать, в каком формате должна быть передана информация. К примеру, учетная система банка может «не переваривать» сканы паспорта, если они отправлены разными документами. Значит, требования к сервису онлайн-ипотеки должны включать автоматическое создание единого pdf-файла из всех скан-копий.

Позаботьтесь о человеке. Удобство использования решения для клиентов банка состоит из множества аспектов, начиная с адаптивности сервиса для всех типов устройств вне зависимости от того, где человек заполняет заявку, в телефоне или на компьютере. Клиент может открыть работу с сервисом в телефоне, продолжить на компьютере — сервис должен его узнать и предложить продолжить заполнение заявки с того места, на котором он остановился. Для комфортного оформления онлайн-ипотеки важны все детали. Например, при загрузке документов сервис позволяет приложить сканы в удобном формате — jpg, png или pdf. Если файл не читается, сервис предупредит об этом. Если определенных документов не хватает, пользователю придет SMS и письмо с подробным описанием, что необходимо приложить, чтобы заявка была рассмотрена.

Не забывайте о контроле эффективности. На стадии разработки MVP (Minimum Viable Product) заказчики редко задумываются о блоке аналитики. Но после внедрения сервиса необходима возможность оценки его эффективности: кто из сотрудников банка проверял конкретную заявку, почему заявку так долго никто не берет в работу. Сервис должен уметь формировать расширенные отчеты, чтобы ответственные лица могли отвечать на эти вопросы.

Планируйте развитие. В перспективе с заявками на ипотеку могут работать не только сотрудники, но и партнеры банка — агентства недвижимости. В будущем сервис оформления онлайн-заявок будет подключать сотрудников агентств к единому рабочему пространству. Значит, разработчикам предстоит решить вопрос, как обеспечить доступ риэлторов к системе и при этом выполнить требования информационной безопасности.

предлагается тем, кто хотел бы приобрести жилье комфорт-класса, а на бизнес-класс вообще приходится около 1,5%.

С одной стороны, это говорит о том, что большое количество граждан могут удовлетворить базовые потребности в жилье. Учитывая остроту жилищного вопроса в России, тренд можно рассматривать как позитивный. Но есть и другая сторона:

— Обеспеченность единицами жилья в России на душу населения одна из лучших по европейским показателям. Квартир много, но малое количество метров на человека, — говорит Михаил Хорьков. — Поэтому в долгосрочном периоде мы неизбежно придем к тому, что девелоперам нужно бу-

дет улучшать качественные характеристики. Наверное, продукт станет через десять лет дороже, мы его будем производить меньше, но он будет лучше, потому что произойдет насыщение рынка.

Эти будущие проекты придется планировать с учетом изменения предпочтений потребителя, и об этом стоит задуматься уже сейчас. Пока разговор идет, скорее, в формате фантазий. В «Бруснике», к примеру, активно обсуждается вопрос, какое жилье будет нужно молодому поколению. Один из факторов, который чаще всего принимается во внимание, экологичность: есть предположение, что будут цениться такие опции, как раздельный сбор мусора, элементы энергопас-

сивности. Возможно, потребуется меньше пространства для личных парковок и больше удобств для людей, которые ездят на самокатах или велосипеде, а также для тех, кто пользуется арендованным автотранспортом. Очевидно, что люди будут при покупке жилья больше внимания обращать на возможности решать бытовые вопросы дистанционно.

Поэтому в следующих инвестиционных циклах на рынке жилищного строительства потребуется не просто увеличение площадей, а кардинальный пересмотр подходов к планировкам. Некоторые европейские компании уже движутся в сторону большей функциональности, в частности тестируют формат квартир-трансформеров.

Павел Кобер

Схватился цемент за цены

Почему взлетевшая стоимость стройматериалов не стимулирует инвестиции в их производство

Основная в этом году тема на рынке строительных материалов — значительный рост их стоимости. Возникающие в связи с этим проблемы сегодня стали главной головной болью как строителей, так и госзаказчиков. Причем рост цен на стройматериалы в стране ускоряется. По данным Росстата, в июне они подскочили относительно мая текущего года на 6,75% (в мае рост составлял 4,99%). При этом древесностружечные, ориентированно-стружечные плиты подорожали на 19,2%, обрезные доски — на 15,7%, металлочерепица — на 12,3%, еврошифер — на 6,8%, рубероид — на 5,7%, красный кирпич — на 4,6%, оконное стекло — на 3,7%.

По сравнению с июнем 2020 года цены на стройматериалы выросли на 23,9%, за первое полугодие год к году — на 19,63% (для сравнения, в прошлом году рост за первые шесть месяцев к первому полугодю 2019 года составил всего 2,06%). Динамика удорожания в разы превышает общую инфляцию (в июне — 0,69% к маю текущего года, в годовом выражении — 6,5%).

Официальную статистику дополняют данные от подрядных организаций из регионов. Так, по июльской информации екатеринбургской компании «Отделка 2.0», с декабря прошлого года существенно подорожали такие отделочные и строительные материалы, как ламинат — на 20%, керамогранит и керамическая плитка — от 16% до 45%, клей для плитки — на 16%, обои — на 10 — 15%, двери — на 43%.

Строителей не бросят

Значительное влияние цены стройматериалов на формирование конечной стоимости объекта строительства (по оценкам строительных компаний, доля затрат на стройматериалы в общей смете расходов составляет около 50 — 60%) заставило заняться проблемой профильные федеральные министерства и ведомства. Так, с 1 июля до конца текущего года в России введены пошлины на вывоз грубообработанной древесины: для хвойных пород и дуба ставка составляет 10%, но не менее 13 и 15 евро за кубометр соответственно, для бука и

ясеня — 10%, но не менее 50 евро за кубометр. По мнению чиновников Минпромторга РФ, введение вывозной таможенной пошлины на «влажный» пиломатериал (влажностью выше 22%) должно сдерживать рост цен на внутреннем рынке.

Кроме того, сдерживать рост цен на стройматериалы, относящиеся к продукции лесопереработки, может падение спроса за рубежом. «По данным Росстата, рост цен на отдельные виды стройматериалов (лесопромышленного комплекса) в июне оказался значительно выше среднего. Однако с учетом того, что на внешних рынках (США, Китай) цены начали снижаться, по российским экспортным контрактам цены тоже начали корректироваться. Мы ожидаем, что в дальнейшем это приведет к балансировке цен и на внутреннем рынке», — говорится в сообщении пресс-службы Минпромторга РФ.

Но ожидание может затянуться, при этом взлетевшие цены на стройматериалы ставят под угрозу выполнение очередной амбициозной жилищной программы российского правительства. И тут уже пора принимать действенные меры. В конце июля вице-премьер РФ **Марат Хуснуллин** на своей странице в Instagram заявил о готовности правительства возмещать застройщикам часть затрат: «Ситуация с ценами на стройматериалы тяжелейшая, но из приятных новостей могу сказать, что на уровне правительства принято решение, что удорожание стройматериалов мы будем оплачивать. Постараемся компенсировать».

Хуснуллин отметил, что с ростом цен на стройматериалы в этом году столкнулась не только Россия. По его словам, во всем мире стоимость строительных материалов и стройки скакнула на 15%. Восстанавливающаяся после кризиса мировая экономика подстегнула спрос на стройматериалы, который и определяет во многом ценообразование.

В России спрос также увеличился в связи с возросшими темпами строительства жилья, стимулируемого госпрограммой льготной ипотеки. По данным Росстата, в первой половине 2021 года в стране построено 36,5 млн кв. метров жилья, что на 29,7% превышает показатель аналогичного периода прошлого года. На Урале темпы жи-

лищного строительства по сравнению с январем — июнем 2020 года также высоки: в Свердловской области введено жилья в 1,6 раза больше, в Челябинской области — на 26,8%, в Башкирии — на 25,7%, в Пермском крае — на 17%.

— Минстрой России сейчас отработывает методики по смешанному подходу оценки стоимости стройки: базисно-индексный и ресурсный. Там, где идет большой накал по стоимости, будет применяться ресурсный метод, когда в сметную стоимость будут заносить конкурентную цену продукта. Минэкономики возражает против такого подхода, но тогда не будет применяться в строительстве никаких инновационных технологий и материалов, ведь они все равно дорожают традиционных, — рассказал в интервью «Э-У» о мерах, предлагаемых в правительстве, президент Союза предприятий строительной индустрии Свердловской области **Александр Лощенко**. — Решения пока нет. Но рассматривается и компромиссный вариант, когда сметная стоимость не фиксируется по результатам торгов, а может пересматриваться по мере реализации проекта. Минэкономики предлагает ввести две стоимости: сметная стоимость при проектировании объекта и строительная стоимость, по которой производится корректировки с учетом реальной цены на рынке. Поэтому нельзя сказать, что правительство запустило ситуацию. Движение есть, строители пока не видят большой угрозы того, что их оставят в одиночку.

Спасение в кластере

Рост спроса повлек увеличение предложения. В январе — июне этого года объемы производства практически всех основных видов стройматериалов выросли год к году, однако не так значительно, как темпы жилищного строительства. Новые проекты в строительной индустрии, реализуемые или хотя бы заявленные, можно пересчитать по пальцам. Например, в начале августа группа компаний «Атлант» объявила о намерении инвестировать миллиард рублей в организацию производства в особой экономической зоне «Алга» (Башкирия) строительных плит Universal, которые применяются при возведении малоэтажных домов. По словам представителей

инвестора, такие «плиты изготавливаются сейчас только в Канаде. Из них, преимущественно в европейских странах, строятся дома, которые со временем можно легко надстраивать — так называемые «дома на вырост». Этажи строятся по необходимости, например, когда семья становится больше и требуется большее количество площадей. Материалы, из которых изготавливаются плиты, экологичны и помогают экономить энергоресурсы в домах, построенных с их применением».

— Завод по производству плит — часть одного более крупного проекта, — говорит генеральный директор Корпорации развития Башкортостана **Наиль Габбасов**. — Инвестор намерен также запустить производство клинкерного кирпича и оборудования по выпуску стройматериалов. Коллеги рассказали, что используют в работе керамзит, и мы предложили организовать производство этого материала в рамках продолжения нашей работы с бизнес-шерирами. Буквально на прошлой неделе с представителями Ермекеевского района обсуждали варианты помощи предпринимателю, у которого возникли проблемы с запуском керамзитного завода. Проект «Агланта» помог бы стартовать местному предпринимателю.

Но пока это лишь декларации о намерениях.

В Свердловской области масштабное производство стройматериалов развивает «Атомстройкомплекс». В июле на проектную мощность вышел построенный в конце прошлого года в Сысертском районе завод «Атом Цемент». В год предприя-

Срок окупаемости
инвестпроектов
в производстве
стройматериалов
должен быть около
пяти лет,
у нас сейчас —
10 — 15 лет.
Это большие риски

тие будет выпускать 550 тыс. тонн цемента, из них около 30% планирует потреблять сам «Атомстройкомплекс», полностью закрывая свои потребности, а 70% будут реализовывать на строительном рынке. Наличие производства позволяет компании не зависеть от сторонних поставщиков и гарантировать высокое качество продукции как для выполнения собственных девелоперских проектов, так и государственных контрактов на строительство социально-значимых для региона объектов.

— Строительство цементного завода стало для нас важным стратегическим шагом для развития замкнутого цикла производства, который позволяет полностью контролировать качество, ведь после ввода объекта мы несем за него ответственность. Продукция «Атом Цемент» отличается высокой стабильностью, что является крайне важным для постоянного потребителя, — пояснил генеральный директор «Атомстройкомплекса» **Валерий Ананьев**.

Цементный завод стал одиннадцатым предприятием стройиндустрии в структуре «Атомстройкомплекса» наряду с производством стеновых материалов, светопрозрачных конструкций, утеплителя и других строительных материалов. В 2023 году компания планирует построить также в Сысертском районе еще один завод — по производству газоблоков. Предполагаемая мощность нового предприятия — 400 тыс. кубометров блока в год. Однако важно понимать, что это не реакция на увеличившийся в настоящее время спрос на



Ремонт в три клика

О трендах в сфере услуг ремонта и отделки квартир рассказал руководитель компании «Отделка 2.0» **Александр Воробьев**

— Наша компания специализируется на ремонте и отделке квартир под ключ в Екатеринбурге и городах-спутниках. В основном это новостройки. Клиенты — преимущественно люди, которые ценят свое время, поглощены работой и предпочитают покупать готовые решения в разных сферах жизни вместо «самостроя».

Мы внимательно отслеживаем тренды в сфере отделки и ремонта квартир, стараемся их учитывать в своей работе. Сейчас я бы выделил четыре таких.

Первый — стремление клиентов получать отделку квартир высокого качества с минимальными усилиями. В рамках тренда мы адаптировали модель Quick-Service Restaurant для сферы ремонта и отделки квартир: продуманный ассортимент, налаженная технология производства и высокая скорость обслуживания. Клиенты в каталоге гото-

вых интерьерных решений выбирают дизайн, а в нашем шоу-руме оценивают отделочные материалы, которые являются частью готовых решений, и качество отделки. В результате решение о ремонте принимается буквально «в три клика» за пару часов за чашкой кофе.

Второй — желание в «одном окне» заказать и дизайн, и ремонт. Зачастую бывает, что дизайн интерьера делает один подрядчик, а отделку — другой. Потом выясняется, что задумки дизайнера либо будут стоить неоправданно дорого, либо технически невозможно воплотить — заказчик напрасно потратил деньги и время. Мы создали «бесшовное» предприятие: разработка дизайна интерьера и выполнение работ происходят в одном месте, поэтому проблем такого рода у нас не возникает, и мы несем ответственность за все этапы про-

изводства работ, включая гарантийный срок. К тому же приятный бонус — бесплатный дизайн интерьера.

Третий — постепенное сокращение срока жизненного цикла интерьеров. Это связано с тем, что заказчики все чаще меняют жилье и обновляют интерьер. В нашем сегменте велика доля молодых семей, которые понимают, что через пять-семь лет они будут расширяться и продавать квартиру вместе с интерьером. Ремонт выбирают не только презентабельный и практичный, но и ликвидный. Отделка жилья все больше смещается из разряда «инвестиции на долго» в сторону «инвестиции на четко определенное время». Подход к ремонту становится таким же, как к автомобилю: выбрал комплектацию, купил, пользовался три-шесть лет, продал. Поэтому отделка квартиры у нас заказывается так же, как новый автомобиль в автосалоне: выбираете базовый дизайн интерьера и укомплектовываете резиденцию в зависимости от необходимых опций и размера кошелька.

Четвертый тренд — отставание развития информационных систем и бизнес-процессов у многих участников рынка по ремонту и отделке от требования времени. Это существенно влияет на сроки, цену и качество производства работ. Мы инвестируем значительные средства в развитие ERP-системы и на ее основе систематизируем все бизнес-процессы.

стройматериалы: «Атомстройкомплекс» изначально создавался как компания полного цикла, этот курс был взят еще четверть века назад.

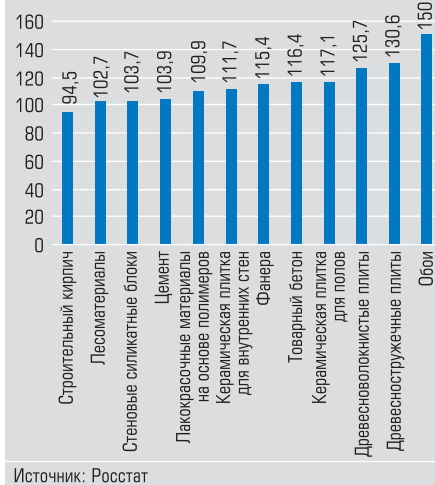
По большому счету, возросшие цены на стройматериалы не привлекают потенциальных инвесторов вложить в производство. Почему? Ценообразование на эту продукцию зависит не только и не столько от спроса и действий самих производителей.

— Мы не должны обвинять строительную индустрию в повышении цен на стройматериалы, — считает Александр Лощенко. — Экономика наших предприятий стройиндустрии в тяжелейшем состоянии, потому что цену на стройматериалы определяет рынок, а стоимость энергоресурсов определяется прибылью, а это разрыв. Ничто не останавливает рост стоимости энергоресурсов, бензина, железнодорожных грузоперевозок и др. Поэтому цены на стройматериалы вряд ли упадут.

В части механизма формирования цены ситуация на рынке за последние полтора года практически не изменилась. Еще в начале пандемии директор Союза стройиндустрии Свердловской области **Юрий Чумерин** в интервью нашему изданию (см. «На финише — отделка», «Э-У» № 14 от 26.03.2020) отмечал: «Себестоимость стройматериалов растет главным обра-

Сократились лишь объемы производства кирпича

Выпуск основных видов стройматериалов в первом полугодии 2021 года в % к первому полугодью 2020 года



Источник: Росстат

зом из-за того, что дорожают услуги естественных монополий — электроэнергия, газ, железнодорожные перевозки. Кроме того, очень важно, чтобы не дорожала продукция наших смежников — металлургов, которые до половины объема продукции выпускают для строительства. Подорожание металла естественно влечет за со-

бой и повышение цен на стройматериалы. К сожалению, их продукция (арматура, металлические листы, балки, уголки, швеллеры, трубы) дорожает быстрее, чем наша».

Эксперты уверены, что повышение цен на стройматериалы не стимулирует инвестиции в стройиндустрию. Необходимо отработать механизмы, которые позволили бы заинтересованным инвесторам быть уверенными, что в среднесрочном периоде они вернут свои деньги.

— Срок окупаемости инвестпроектов в производстве стройматериалов должен быть около пяти лет, у нас сейчас — 10 — 15 лет. Это большие риски, особенно для иностранных инвесторов, — резюмирует Александр Лощенко. — Какой выход? «Атомстройкомплекс» сделал то, что делает весь цивилизованный мир. Мы говорим о кластерах, создавая которые у нас пока не получается, потому что каждый хочет заработать, ему нет дела до партнеров, а это наносит ущерб общему делу. Мы в экономике еще совсем дети, и поодиночке можем погибнуть. Для создания регионального кластера стройиндустрии важно сделать полный анализ, который бы учитывал местные природные ресурсы, имеющуюся логистику и перспективы локализации производств.

АО «Металл-База» — Челябинск: 85 лет доверия партнеров!

• **Мониторинг цен, поиск надежного поставщика и дальнейшая обработка металла больше не проблема.** Уже 85 лет «Металл-База» занимается оптовыми и розничными продажами металлопродукции. Это более 1000 наименований качественной металлопродукции: лист, трубы, различные марки стали, метизы. Мы работаем напрямую с надежными и крупными поставщиками: «Мечел», «Северсталь», ММК, ТМК, ЧТПЗ и другие.

• **С нами вы получаете двойную выгоду.** Мы предоставляем услуги 20 видов металлообработки: ковка, вальцовка, аргоно-дуговая сварка, резка, раскрой и рубка листового металла и многое другое.

В производственном цехе вам изготовят любое изделие для различных коммунальных служб, производств и личных нужд. Забудьте о «голом» прокате. Мы экономим ваши деньги и время, от нас вы увезете уже готовый продукт «под ключ» без переплаты за доставку и оперативность, а скидки сделают цены еще приятнее.

• **Нужен малый объем и экономия до 30%?** Тогда вам подойдет металл-некондиция, который не уступает по качеству ГОСТу, но не подходит под его параметры из-за размера или незначительных

дефектов. Наши специалисты на собственном станочном парке обработают металл, доведут до конечного результата и доставят удобным для вас способом.

• **Приходите к нам в магазин.** У нас вы найдете весь ассортимент металлопродукции: черный, нержавеющий, цветной металлопрокат, а также метизную продукцию и импортный крепеж. Для экономии вашего времени ознакомиться с товаром и оформить покупку можно в интернет-магазине. Здесь легко сравнить цены, заказать резку, доставку и произвести онлайн-оплату.

• **«Металл-База»** — это 14,4 га оснащенного производства и хранения: теплые и холодные склады, открытые площадки, краповая эстакада, собственная железнодорожная ветка и удобные подъездные пути. При аренде складов и площадей ваш товар будет в надежных руках благодаря собственной системе охраны и помещениям, отвечающим всем современным требованиям.

Выбрав нас, вы получаете поддержку профессионального и надежного партнера!



АО «Металл-База»

454053, Челябинск, Троицкий тр-т, 46

www.metallbaza.ru info@metallbaza.ru

+7 (351) 211-10-80 +7 (351) 262-10-80

Челябинская область



ЕСТЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА..... 28

Приоритеты развития Челябинской области — здравоохранение, экология и образование

КАК ПОПАСТЬ В ДЕСЯТКУ..... 32

Челябинская область не только вернулась к доковидным показателям в промышленности, но и смогла добиться роста практически во всех секторах

СМОТРЯТ НА НАШЕ ПОВЕДЕНИЕ 35

ИТ-компания из Миасса разработала ПО с использованием технологий компьютерного зрения, прорвалась на международный рынок и привлекла многомиллионные инвестиции

МАКРОИНДИКАТОРЫ/ИТОГИ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2021 ГОДА..... 37

Артем Коваленко

Есть положительная динамика

Приоритеты развития Челябинской области — здравоохранение, экология и образование

В Челябинской области стартовала программа модернизации первичного звена здравоохранения, рассчитанная на 2021 — 2025 годы. Она включает несколько направлений: строительство и проведение капитальных ремонтов фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП), амбулаторий, офисов врачей общей практики, поликлиник и больниц, оснащение их автомобильным транспортом и приобретение нового медицинского оборудования.

О реализации программы, затрагивающей первичную медико-санитарную помощь, губернатор **Алексей Текслер** рассказал на двухсторонней встрече президенту РФ **Владимиру Путину**, в августе посетившему Челябинскую область.

— В планах на ближайшие годы — программа развития первичного звена. Продолжим оснащать оборудованием больницы первичного звена — ежегодное обновление до 20%. Капитальный ремонт в этом году пройдут 118 объектов, это рекордное количество для нас. Новое строительство поликлиник в муниципалитетах — пять объектов, ФАП — еще 27 объектов, — отметил Алексей Текслер на встрече с главой государства.

Как изменится региональная система здравоохранения и каким ключевым направлениям социальной политики губернатор намерен уделить особое внимание?

Доступность и качество

Реализация мероприятий программы модернизации здравоохранения осуществляется на условиях софинансирования федерального и регионального бюджетов (около 95% — федеральные средства). Общая стоимость программы на период с 2021 по 2025 годы составляет 13,8 млрд рублей.

По словам министра здравоохранения Челябинской области **Юрия Семёнова**, проводятся и завершены конкурсы на проектирование, строительство и капитальные ремонты. Например, в селе Миасское Красноармейского района будут строиться взрослая и детская поликлиники с дневным стационаром, в Каргалах — новое родильное, гинекологическое отделения, детская поликлиника. В Аргаяше и Миньяре

тоже появятся новые поликлиники. Крупные ремонты в этом году уже идут.

— В программу комплексных капитальных ремонтов учреждений вошли 32 муниципалитета и 306 объектов. Если говорить о строительстве, то 22 муниципальных образования и 78 объектов. Весь 2020 год мы работали вместе с федеральными ведомствами: Минздравом, проектным офисом, Минстроем. Порядка 11 федеральных органов власти участвуют в этом проекте, — дополнил заместитель министра здравоохранения Челябинской области **Александр Кузнецов**.

Программа модернизации к 2025 году позволит достичь основной цели — обеспечить доступность и качество первичной медико-санитарной и медицинской помощи в сельской местности, рабочих поселках, поселках городского типа и малых городах с численностью населения до 50 тыс. человек.

Приоритетной задачей в здравоохранении, по словам Алексея Текслера, является преодоление кадрового дефицита:

— Есть положительная динамика, третий год — рост числа врачей. Мы пока отстаем по обеспеченности от показателей в целом по стране, но активно в этом направлении работаем — и по «Земскому доктору», и по «Земскому фельдшеру». Мотивируем медиков: 100 квартир в прошлом году сделали и даже начали строить индивидуальные дома в отдельных населенных пунктах. Считаем, что это важно. Отдельная программа — это ординаторы плюс целевики. Мы постепенно растем и на кадры для здравоохранения обращаем основное внимание.

— В этом году в программу «Земский фельдшер» внесены изменения, теперь на такие же выплаты имеют право медицинские сестры и акушерки, которые устраиваются работать в ФАП. Как и фельдшеры, они одновременно получают полмиллиона рублей, а если едут на труднодоступные территории, то 750 тыс. рублей. По условиям федеральной программы выплаты получают только переехавшие в другой район. Однако есть ребята, которые хотели бы вернуться после учебы домой и работать там. Поэтому мы запустили подобную региональную программу. В прошлом году семеро выпускников получили по 500 тыс. рублей, вернувшись в родные села и возглавив там местный ФАП. Всего за прошлый

год получили единовременные выплаты 61 врач и 45 фельдшеров. Это лучший результат с 2012 года, когда начала работать программа, — уточнил Юрий Семёнов.

По данным регионального Минздрава, в области выросло число абитуриентов, желающих стать врачами. «В 2021 году Южно-Уральский государственный медуниверситет ощутил существенный прирост школьников, желающих посвятить себя медицинской профессии. На получение высшего образования было подано около 6,5 тыс. заявлений, а на медицинские образовательные программы среднего образования — 2 тысячи. Эти цифры значительно отличаются от двух предыдущих учебных годов. В связи с этим был увеличен целевой набор в медицинский вуз: на специалитете на 22 места до 297 мест, на 30 мест за счет средств областного бюджета увеличен прием по «губернаторской» ординатуре».

Особое внимание региональная система здравоохранения уделяет борьбе с распространением коронавирусной инфекции. По словам Алексея Текслера, основная задача — вакцинация населения, а также контроль соблюдения ограничительных мер в местах массового пребывания людей и в общественном транспорте. На территории области к проведению вакцинации привлечено более 400 медработников, задействовано свыше 60 медицинских организаций, развернуто 135 прививочных пунктов. Организовано 50 мобильных пунктов вакцинации и 81 мобильная бригада, в составе которых более 200 медработников.

Напомним, в прошлом году в области в рекордные сроки была построена инфекционная больница на 550 мест. На очереди строительство больничных комплексов в Златоусте, Магнитогорске и Челябинске.

Выбросы будут снижены на 30%

Ключевой темой встречи губернатора с президентом РФ стало улучшение экологической ситуации в Челябинске и Магнитогорске.

«Региональным правительством проводится комплексная работа по улучшению экологии в регионе, благодаря которой достигнуты определенные результаты по сокращению выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, — рассказали в



В августе президент Владимир Путин вместе с губернатором Алексеем Текслером совершил облет районов Челябинской области, пострадавших в июле от природных пожаров. Населению оказана помощь, восстанавливаются жилье и инфраструктура. В периметре Джабык-Карагайского бора будут размещены два новых пожарных подразделения

кабмине. — В 2020 году объем выбросов загрязняющих веществ в Челябинской области по сравнению с 2017 годом уменьшился на 17,7%. Снижение составило 108,3 тыс. тонн».

Такой показатель достигнут за счет модернизации производственных мощностей и рекультивации челябинской свалки, которая еще совсем недавно существенно влияла на экологию областного центра. В этом году работа по модернизации промышленных предприятий в Челябинске, Магнитогорске и других городах продолжается. «По плану, к 2024 году объемы выбросов должны снизиться на 20%. Мы поставили задачу по Челябинску выйти на 30%. Мы это безусловно сделаем», — заверил президента Алексей Текслер.

Напомним, Челябинская область стала «пилотом» по внедрению регионального экологического стандарта, регламентирующего принципы охраны атмосферного воздуха, сохранения водных ресурсов, увеличения площади озеленения и развития экологического волонтерства. Заключены четырехсторонние соглашения по снижению объемов выбросов с 16 промышленными предприятиями Челябинска и Магнитогорска, а также в рамках экологического стандарта 33 двухсторонних соглашения с предприятиями в 17 городах области. Для конт-

роля за реализацией взятых обязательств создан единый центр онлайн-мониторинга качества воздуха. Это позволяет оперативно выявлять нарушителей, применять меры административного реагирования, в итоге не допускать нарушения вновь. Результаты мониторинга доступны онлайн каждому жителю.

Регион эффективно работает над снижением выбросов от предприятий теплоэнергетики и транспорта за счет использования природного газа как наиболее чистого из всех ископаемых видов топлива. Так, до конца года будет переведена с угля на газ Челябинская ТЭЦ-2. Идет замена старого автобусного парка на технику на природном газе. Для Челябинска за последние два года приобретено более сотни газомоторных автобусов. В Магнитогорске в 2019 — 2020 годах году закупили 24 трамвайных вагона, провели капитально-восстановительный ремонт еще 15 вагонов. Строятся трамвайные линии, вводятся в эксплуатацию заправочные станции СПГ, в 2020 году запущен завод по сжижению газа в Магнитогорске.

Сейчас ведутся переговоры по развитию возобновляемых источников энергии в регионе, а также формируется сеть зарядных станций для электротранспорта. Будет продолжена рекультивация городских сва-

лок. На очереди объекты Магнитогорска, Златоуста, Миасса, Троицка.

Кампус мирового уровня

Еще одно важное направление развития — масштабное строительство образовательных учреждений. В ближайшие три года будут построены 22 школы и 13 детских садов. Область одной из первых в стране стала пилотным регионом по привлечению средств в социальную сферу в рамках инфраструктурных облигаций. В 2021 году с помощью этого механизма дан старт строительству трех школ и трех детских садов в Сосновском районе. Еще четыре новые школы в Челябинске и одну в Магнитогорске предполагается построить на правах концессии совместно с Банком развития ВЭБ.РФ. Все это новые льготные формы поддержки государства. «Темпы строительства школ и детских садов в области сегодня беспрецедентные. Наша задача — не только сокращать долю второй смены и обеспечивать общую доступность мест, но и последовательно заменять устаревшие здания на современные, отвечающие всем стандартам», — подчеркивал в ходе обращения к Заксобранию губернатор.

Прорывным проектом станет формирование регионального межвузовского кампуса мирового уровня в Челябинске,

строительство которого подтвердил на заседании правительства РФ 17 августа вице-премьер **Дмитрий Чернышенко**. Минобрнауки совместно с Минстроем, Минфином, Минэкономразвития и корпорацией «ВЭБ.РФ» рассмотрели 27 заявок с проектами кампусов мирового уровня из 22 субъектов РФ.

По словам вице-премьера, Челябинск вошел в число восьми проектов высокой степени готовности, к реализации которых приступят уже в 2021 году.

— В первую очередь новый межвузовский кампус мирового уровня — это пространство, где молодежь будет получать новые знания, абсолютно новые компетенции, которые мы будем закладывать в программу кампуса. Для развития региона это одна из главных новостей, и очень важно, что такое решение правительство РФ приняло. Мы прошли отбор в числе первых регионов, и уверен, этот проект реализуем, он даст новый толчок развитию региона в целом и, конечно, высшего образования, — подчеркнул Алексей Текслер.

Проект кампуса предусматривает строительство объектов научной, образовательной, исследовательской и социальной инфраструктуры общей площадью 126 тыс. кв. метров с созданием около 5 тыс. мест для размещения и проживания студентов,



Губернатор Алексей Текслер представил сопредседателю ОНФ, члену Совета при президенте РФ по науке и образованию **Елене Шмелевой** проект кампуса мирового уровня

научно-педагогических работников и научных сотрудников. Кампус планируется разместить на двух площадках: в реконструируемом квартале Южно-Уральского государственного университета и на прилегающей территории Челябинского государственного университета.

Бюджетный грант на создание кампуса будет составлять до 60% от стоимости

проекта. Также будут привлечены средства частных инвесторов.

Межуниверситетский кампус объединит усилия и ресурсы ведущих организаций высшего образования, органов власти и предпринимательского сектора. Это позволит региону развивать конкурентоспособные научно-образовательные и научно-производственные структуры, способные

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Партнер
проекта

rwс

Топ-400

Аналитический центр «Эксперт» совместно с журналом «Эксперт-Урал» приступил к подготовке ежегодного Рейтинга крупнейших компаний Урало-Западносибирского региона.

Цель проекта — выявить 400 наиболее крупных компаний уральской экономики и на их основе проанализировать роль крупного бизнеса в экономике региона и его основные тенденции развития.

География охвата: Свердловская, Челябинская, Оренбургская, Курганская, Тюменская области, Республики Башкортостан и Удмуртия, ХМАО и ЯНАО, Пермский край.

Для участия необходимо заполнить электронную анкету и прислать на электронный адрес: expert400@acexpert.ru

Заполнив анкету, вы поможете нам избежать неточностей и ошибок в данных о вашей компании, которые мы получим из открытых источников.

Анкеты принимаются до 24 сентября 2021 года.

Итоги рейтинга будут опубликованы **25 октября 2021 года** в журнале «Эксперт-Урал» и на сайтах www.expert.ru и www.acexpert.ru

Приглашаем к участию в проекте! **Участие бесплатное.**

Координатор проекта: Сергей Заякин, Zayakin@acexpert.ru
8-800-222-40-01, (343) 345 03 42 (72, 78)

Вопросы партнерского участия и размещения рекламы:
Елена Колмогорова, kev@acexpert.ru **+7 922 116 57 44**

вносить существенный вклад в социально-экономическое развитие области, а также отрабатывать лучшие практики научно-исследовательской и инновационной деятельности.

— Для нас это новый образовательный центр притяжения, образование будущего, новые перспективы развития, — отметил Алексей Текслер. — Все наши вузы подписали соглашения о взаимодействии, по сути, уже сейчас формируется единая образовательная среда и пространство, потому что без коллаборации вузов невозможно говорить о развитии высшей школы в регионе. В рамках этого проекта решаем задачу формирования принципиально новой инфраструктуры вузов с ее интеграцией в общегородскую инфраструктуру.

Не менее значимый образовательный проект для региона — масштабная реконструкция детской филармонии. Напомним, челябинская филармония — единственная среди концертных организаций России, включающая в структуру детскую филармонию. На ее базе планируются занятия хоровой, хореографической, джазовой, симфонической направленности. Интерес к обучению велик: на первом этапе конкурсных прослушиваний в начале июня в образовательное учреждение набрали 93 ребенка. 17 сентября стартует

Прорывным проектом в образовании станет формирование регионального межуниверситетского кампуса мирового уровня в Челябинске

второй этап. Юных музыкантов будут обучать три года. После реконструкции количество мест увеличится с 180 до 350, общая полезная площадь для занятий творческих коллективов вырастет на 1 тыс. кв. м. Открытие запланировано на 6 сентября 2021 года.

Еще один пример — научно-образовательный «Курчатов Центр», который открылся в прошлом году. Его деятельность организована по модели образовательного центра «Сириус» и направлена на выявление способных и мотивированных детей и подростков. Участие во всех программах бесплатное. Региональные центры поддержки одаренных детей создаются по поручению президента России в рамках нацпроекта «Образование». В сентябре на базе «Курчатов Центра» откроется новый лабораторный корпус.

В перспективах развития — расширение направлений деятельности, создание платформы для эффективной реализации дистанционных программ и предоставления равных возможностей каждому школьнику региона, организация муниципальных опорных центров, координирующих деятельность по выявлению и поддержке одаренных детей на местах. Такие опорные центры уже появились в Троицке, Копейске, Миассе, Сатке и Озерске.

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

Партнер проекта

ТМК | 20 лет
НА ПИКЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Специальный проект «Экология»

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



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

Артем Коваленко

Как попасть в десятку

Челябинская область не только вернулась к доковидным показателям в промышленности, но и смогла добиться роста практически во всех секторах



В области прорабатывается создание кластера автомобилестроения с привлечением якорного участника — автомобильного завода «Урал»

В первом полугодии 2021 года Челябинская область по динамике промышленного производства заняла первое место в Уральском федеральном округе и 19-е место в стране, таковы данные аналитики РИА «Рейтинг». Прирост показателя — 13,3% (здесь и далее сравнение с аналогичным периодом прошлого года, если не указано иное). В предыдущем исследовании в марте 2021 года регион занимал 25 строчку в РФ (+10%). По информации Челябинскстата, в январе — июне 2021 года индекс промпроизводства показал рост и к 2019 году (+9,8%). Так, в обрабатывающих производствах за шесть месяцев 2021 года индекс увеличился на 11% (+7,3%), в том числе в металлургическом секторе — на 13,8% (+1,9%), в добыче полезных ископаемых — на 43% (+53,9%). Какие решения, механизмы и инструменты способствовали восстановлению роста?

Диалог, кооперация, диверсификация, нацпроекты и спецназ

Два года назад губернатор Челябинской области **Алексей Текслер** поставил вновь созданному тогда Минпромту несколько задач по развитию промышленности. В их числе формирование единой площадки для прямого диалога промышленников с правительством области, популяризация государственной информационной системы промышленности, реализация нацпроекта «Производительность труда», развитие си-

стемы внутриобластной и межрегиональной кооперации, оказание господдержки высокотехнологичным и импортозамещающим производствам. Успешная реализация этих задач позволила региону занять шестое место в рейтинге эффективности реализации промполитики субъектов РФ, подготовленном Минпромторгом РФ по итогам 2020 года.

— Еще два года назад в Челябинской области, как ни странно, не было министерства промышленности. Это было ошибкой. Первое, что я сделал, когда пришел в регион в 2019 году, — возобновил работу министерства. Считаю, что это было абсолютно правильным решением, — прокомментировал итоги рейтинга **Алексей Текслер**.

— Главная задача Минпрома — создать в регионе все условия для полноценного и всестороннего развития промышленного комплекса. Мы оказываем предприятиям активное содействие в получении мер господдержки в рамках кластерной политики и развития промышленных парков. Привлекаем промышленников к участию в госзакупках по нацпроектам. За небольшое время сделано очень многое — и самим министерством, и региональным Фондом развития промышленности (ФРП). В частности, введена широкая линейка льготных займов — это один из самых действенных инструментов господдержки. Кроме прямой финансовой поддержки есть еще налоговые льготы для разных категорий предприятий и отраслей промышленности. Эти механизмы, как и множество других, направлены прежде всего на сохранение инвестицион-

ной активности, — рассказал глава челябинского Минпрома **Павел Рыжий**.

Гибкое взаимодействие и постоянная работа в единой связке бизнеса с правительством области, и в первую очередь с профильными ведомствами — министерством промышленности и региональным ФРП, помогли области не только вернуться к доковидным показателям, но и обеспечить устойчивый рост практически во всех отраслях экономики.

Напомним, ФРП был создан в Челябинской области в 2016 году и стабильно входит в топ лучших региональных фондов страны. За это время благодаря ему 22 предприятия области получили займы на общую сумму более 600 млн рублей и начали выпуск высокотехнологичной продукции. Например, ЧКПЗ теперь производит комплектующие для современных буксовых подшипников, используемых в железнодорожных вагонах. Магнитогорская торгово-производственная компания начала изготавливать стабилизаторы поперечной устойчивости для легковых автомобилей по уникальной для российского рынка технологии. НПО «Радиотехнические системы» производит комплексы радионавигационного оборудования для организации безопасного воздушного движения.

Еще 14 инвестпроектов на общую сумму 3,7 млрд рублей профинансированы федеральным ФРП при консультационной поддержке и сопровождении регионального фонда.

— Мы работаем с теми, в ком виден потенциал, кто двигает экономику вперед. И не важно — малое, среднее или крупное

это предприятие. Так было с самого начала, когда создание в Челябинской области первого в России регионального ФРП инициировал Павел Рыжий, тогда замминистра экономического развития, а сейчас министр промышленности Челябинской области. Сегодня фонд — боевое подразделение областного Минпрома, его спецназ, если хотите, — связующее звено между бизнесом и властью. Мы на передовой, работаем непосредственно с предприятиями. Исходя из их запросов, зачастую опережая федералов, разрабатываем программы поддержки. У нас их больше, чем у многих других региональных фондов, а таких в стране около 65. Сейчас челябинский ФРП реализует восемь программ, из них четыре самостоятельные, четыре — совместные с головным фондом. Наша задача — максимально, насколько позволяет закон, сократить бюрократические препоны и проволочки на пути предприятия к получению займа, — подчеркнул директор ФРП Челябинской области **Сергей Казаков**.

Самые привлекательные...

Эффективный инструмент для развития промышленности и повышения инвестпривлекательности — индустриальные парки (ИП). Опыт Челябинской области признан одной из лучших региональных практик господдержки промышленных ИП. На территории функционируют три парка: «Станкомаш», «ММК-Индустриальный парк» и «Малая Сосновка», причем первые два по итогам прошлого года вошли в двадцатку самых привлекательных инвестплощадок страны. Резиденты всех трех ИП, 48 предприятий, привлекли в экономику региона свыше 4 млрд рублей инвестиций, уплатили более 2 млрд рублей налогов и создали более 5 тыс. рабочих мест. Сейчас создаются еще пять парков.

Важная особенность развития промышленной инфраструктуры в Челябинской области — инвентаризация свободных площадей оборонно-промышленных предприятий для создания ИП и технопарков. Так, на базе НПО «Электромашина» (в составе концерна «Уралвагонзавод» входит в Госкорпорацию Ростех) формируется промышленный технопарк «ЗЭМ». Создание элементов промышленной инфраструктуры на незадействованных производственных площадках обсуждается еще с рядом предприятий ОПК. Челябинская область активно работает над их диверсификацией. Перспективы развития в этом направлении есть у большинства представителей этой отрасли в регионе. Один из самых ярких примеров — та же «Электромашина». С помощью регионального ФРП здесь организовано производство новой линейки инновационных двигателей для электротранспорта. Кроме того, завод выпускает интеллектуальные системы уличного освещения Amasis 2.0 с функцией эко-

мониторинга. Разработка «Электромашины» в режиме реального времени определяет превышение в воздухе допустимой концентрации десяти видов опасных веществ.

Для привлечения резидентов в существующие и создаваемые парки правительство и Минпром используют, помимо подготовленной инженерной и транспортной инфраструктуры, налоговые льготы и преференции. Для резидентов аккредитованных парков обнулены налог на имущество и ставка транспортного налога на грузовые автомобили, автобусы, самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу. А на территории Челябинска и Магнитогорска для них установлена нулевая ставка по земельному налогу. В проработке новые региональные меры господдержки, например, специализированный кредитный продукт в рамках льготных займов ФРП Челябинской области и обнуление транспортного налога для промышленных технопарков.

... и производительные

Еще один важный инструмент — производительность труда. Челябинская область, подключившаяся к нацпроекту «Производительность труда» в 2019 году, входит в число его самых эффективных участников.

— Ваш регион наглядно доказывает прямую взаимосвязь между активностью, заинтересованностью губернатора и его команды в повышении эффективности производств и скоростью и качеством вовлечения бизнеса в нацпроект. В таких регионах, как Челябинская область, бизнес заходит в него гораздо быстрее. Причем присоединившиеся к культуре непрерывных улучшений компании сразу очень хорошо себя проявляют, — свидетельствует генеральный директор Федерального центра компетенций (ФЦК) **Николай Соломов**.

Внедрением методов и инструментов бережливого производства на Южном Урале занимаются областные Минпром, ФРП и созданный при нем Региональный центр компетенций. Участвует в нацпроекте 71 предприятие. Все демонстрируют рост базовых показателей, в первую очередь — производительности. Так, мясский завод «СпецАгрегат» на III Федеральном форуме «Производительность 360», прошедшем в июне в Нижнем Новгороде, победил в главной номинации лучших практик, получив звание «Предприятие-лидер по росту производительности труда». С помощью экспертов ФЦК компании удалось за 2,5 года увеличить этот показатель на 35%, создав при этом около 60 дополнительных рабочих мест.

По инициативе губернатора областные Минпром, ФРП и «Опора России» специально для малых и средних предприятий региона разработали уникальную программу «Адресная поддержка повышения произво-

дительности труда». С конца прошлого года реализацией этого несколько упрощенного аналога нацпроекта «Производительность труда» занимается региональный ФРП.

— В нацпроекте есть жесткое ограничение. Войти в него может только предприятие с годовой выручкой от 400 млн рублей. А что делать представителям МСП? Этим вопросом мы и задались. В итоге появилась региональная программа, вызвавшая большой интерес у бизнес-сообщества, — итожит **Сергей Казаков**.

Кластерный подход

Челябинская область, благодаря разработанным Минпромом и ФРП мерам поддержки, также является одним из лидеров реализации кластерной политики. В первую очередь речь идет о возмещении части затрат предприятий-участников на модернизацию производственных мощностей. В прошлом году из областного бюджета на эти цели было выделено 80 млн рублей. Участники кластеров также могут использовать инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль. Он позволяет вернуть до 90% расходов предприятия на покупку оборудования, модернизацию и реконструкцию производства. Кроме того, челябинский ФРП специально разработал уникальную программу льготного заемного финансирования «Кластеры». Это займы от 5 до 30 млн рублей на срок до пяти лет под 1% годовых на реализацию проектов, соответствующих целям развития промышленного кластера.

Сейчас в Челябинской области в десяти муниципальных образованиях функционируют семь кластеров (пять из них внесены в реестры Минпромторга РФ и регионального Минпрома). На 70 предприятиях этих кластеров работают 12 тыс. человек, общий выпуск продукции превышает 20 млрд рублей. Прорабатывается создание кластера автомобилестроения с привлечением якорного участника — автомобильного завода «Урал».

— Специфика развития кластеров на Южном Урале заключается в их разноплановости. У нас есть производители в электротехнической сфере, в легкой промышленности, в машиностроении, во многих других отраслях, тогда как в большинстве российских регионов существуют единичные кластеры — специализированные, узконаправленные, укомплектованные вокруг одного мощного якорного предприятия, например ГАЗ или АвтоВАЗ. Такое направление развития кластерной политики, какое сложилось у нас в области, дает дополнительные конкурентные преимущества и возможность поддерживать большее количество производителей различной продукции, их инициативы и инвестпроекты, — уверен руководитель департамента инфраструктуры регионального ФРП **Юрий Данилов**. ■

Челябинск делает заявку на технологическое лидерство

У Южного Урала есть все шансы стать технологической столицей аутсорсинга для российских компаний, убежден старший партнер ГК «АВУАР» **Алексей Овакимян**

В современном обществе все больше растет запрос на технологичные сервисы и продукты, и пандемия только обострила значимость этой проблематики. Сейчас многие тренды в значительной степени будут зависеть от того, кто быстрее ответит на этот запрос. В практике российского бизнеса принимать прогрессивные решения и технологии из Москвы. Так сложилось исторически. И дело не в том, что в этом городе больше креатива. Просто в силу развитости инфраструктуры и специфики рынка труда Москва стягивает лучшие кадры со всей страны. Это дает имиджевые преимущества, иногда административную поддержку, удобную логистику. Но при желании переломить эту тенденцию можно и нужно, считает старший партнер ГК «АВУАР» Алексей Овакимян. Так, у Челябинска, например есть все возможности для того, чтобы стать лидером технологической трансформации рынка бухгалтерских и аудиторских услуг.

За 20 лет в Челябинске сформировалась своя школа аудиторов, у аудиторских компаний выстроены модели сотрудничества с вузами по подготовке специалистов. Не случайно именно здесь появились первые решения по автоматизации учетных функций для малого бизнеса.

Рынок бухгалтерского учета сейчас переживает период ускоренной цифровизации: к 2024 году бумажный документооборот перестанет приниматься фискальными службами в качестве подтверждения доходов и расходов. Но электронный документооборот предполагает значительные изменения в организации учета и всех бизнес-процессов компании, тем более что фискальные службы за последние годы сильно изменили алгоритмы мониторинга компаний. Все это говорит о том, что ИТ-инфраструктура, используемая для бухгалтерии, должна кардинально измениться. И отдельные элементы уже стали привычной частью нашей жизни: онлайн-кассы учитывают наличные и информируют об этом ФНС, банковские операции автоматизированы и прозрачны, электронный документооборот используется во всех сделках с крупными компаниями.

Все это требует новых компетенций от традиционной бухгалтерии. Работа современного бухгалтера все больше требует навыков на стыке информационных технологий, бизнес-аналитики и бухгалтерии. Крупные компании уже всю создают свои учетные центры, нанимают специалистов и разрабатывают под себя программное обеспечение, у малого и среднего бизнеса такой возможности нет. Наблюдая за этими тенденциями, ГК «АВУАР» и пришла к идее создания ИТ-сервиса Genplace для автоматизации учетных функций компаний малого бизнеса.

— Мы давно определились, что быть первыми в России из немосковских компаний лучше, чем 21-ми в столице. За 20 лет работы на аудиторском рынке России и стран ближнего зарубежья мы накопили опыт внедрения прогрессивных управленческих решений для компаний крупного бизнеса и решили использовать свою экспертизу для внедрения инноваций, — аргументирует появление стартапа Алексей Овакимян. — Наш сервис окончательно сформировался в 2019 году и сейчас мы его постоянно обновляем. На-



ша платформа объединяет управленческий, налоговый, бухгалтерский учет и при этом обеспечивает функционал для электронного документооборота с личным кабинетом банка. Сейчас этот функционал в компаниях выполняется разными людьми. Мы же создали «одно окно», в котором можно совершать сделки, платежи, получать консультации и оперативно видеть все результаты совершенных операций в управленческом учете, как в разрезе проектов, так и по каждому контрагенту.

По словам Алексея Овакимяна, идея построена на глубокой экспертизе бухучета: «Вся информация, необходимая для учета в бизнесе, поступает из трех источников: документы, платежи и сообщения. Мы объединили это в сервисе Genplace для удобства работы предпринимателя с бухгалтером и консультантом.

Все необходимые для мониторинга и управления показатели учета предприниматель и его сотрудники увидят в таблицах и графиках. Мы настроили алгоритмы и дали возможность вести расчеты и документооборот в одном удобном сервисе».

Использование такой системы снижает издержки бизнеса, а значит, повышает конкурентоспособность компаний. В конечном итоге малому бизнесу не придется тратить время и деньги на «изобретение учетного велосипеда». Идею оценили в Сколково и «АВУАР» стала первой из крупных аудиторских компаний России резидентом Сколково с ИТ-сервисом Genplace.

Статус резидента дает компании налоговые льготы и возможность получать квалифицированную экспертизу от лучших специалистов и менторов.

Жесткий карантин прошлого года усилил потребность в удаленных коммуникациях, требующих технологических решений, и в будущем в выигрыше останутся компании и регионы, которые вовремя подхватят этот тренд и предложат рынку нужное решение. О том, что любой регион может стать лучшим в определенной сфере деятельности, говорит и мировой опыт, например значительная часть инфраструктуры аутсорсинга для американских и европейских компаний находится в Индии, а не в Нью-Йорке и Лондоне, которые считаются мировыми финансовыми центрами. И именно сейчас у Челябинска есть все шансы стать технологической столицей аутсорсинга для российских компаний.



Павел Кобер

Смотрят на наше поведение

ИТ-компания из Миасса разработала ПО с использованием технологий компьютерного зрения, прорвалась на международный рынок и привлекла многомиллионные инвестиции



Венчурный фонд Национальной технологической инициативы (НТИ; находится под управлением частной инвестиционной компании Kama Flow, работающей с технологическими стартапами) инвестировал 140 млн рублей в российскую компанию 3DiVi Inc — ведущего международного разработчика технологий трекинга тела и лица для сфер интернета вещей (IoT), интеллектуального видеонаблюдения, робототехники и цифровой идентичности (биометрии).

— С развитием технологий распознавания и идентификации рынок сформировал глобальный запрос на надежные и комплексные решения, применимые для различных сфер, — прокомментировал сделку партнер Kama Flow **Евгений Борисов**. — Компания 3DiVi, являющаяся одним из лидеров в области разработки решений на базе технологий компьютерного зрения, предлагает уникальную платформу с набором инструментов для создания кастомизированных сервисов под любые за-

дачи. Данный продукт способен удовлетворить существующую потребность рынка в системах компьютерного зрения любой сложности со значительным снижением стоимости их разработки и внедрения. Уверены, что проект 3DiVi способен достичь глобального лидерства, поскольку уже на данном этапе показывает отличные результаты и признан не только в России, но и за рубежом.

Трое из Миасса

Компания 3DiVi была создана в Миассе в 2011 году выпускниками Московского физико-технического института. Сооснователей трое: **Дмитрий Морозов, Павел Зайцев и Андрей Валик**.

— С Павлом Зайцевым я познакомился еще в школе. Он был у нас преподавателем заочной физтехшколы МФТИ, затем стал успешным предпринимателем, создав компанию «Папилон». Компания также из Миасса, сегодня это крупнейший российский поставщик биометрических решений с оборотом более миллиарда ру-

блей в год, — рассказывает Дмитрий Морозов. — Андрей Валик также из «Папилона», он работал там одним из технических руководителей. Тридиви и возникла как спин-офф «Папилона», по сути, все компетенции, первоначальные инвестиции к нам пришли оттуда.

Идея стартапа была простой, и одновременно амбициозной и сверхсложной. В то время (чуть больше десяти лет назад) международный гигант Microsoft вывел на рынок Kinect — бесконтактный сенсорный игровой контроллер, который позволял играть с использованием устных команд и жестов. Этот аксессуар стал мировым хитом, впоследствии попав в Книгу рекордов Гиннеса как самое продаваемое потребительское устройство индустрии развлечений.

— Возник большой ажиотаж, связанный с появлением технологий бесконтактного управления устройствами. Мы понимали, что Microsoft не сможет выйти за границы своей экосистемы, а у конкурирующих экосистем возникнет спрос на аналогичную



Дмитрий Морозов: «Ставим цель увеличить капитализацию нашей компании до 100—150 млн долларов на горизонте трех-пяти лет»

функциональность. Соответственно наша идея состояла в том, чтобы делать подобные вещи для альтернативных операционных систем, таких как Android и iOS, — поясняет замысел Дмитрий.

К успеху, который был совершенно очевиден, миасские энтузиасты шли долгих пять лет. И все это время фактически трудились на средства инвестора и различных грантов. Компания 3DiVi разработала собственную уникальную технологию, но российскую разработку на международном рынке никто не ждал. В качестве ее потенциальных покупателей рассматривались американская Intel и китайская Orbbec. Однако в итоге Intel купила за 40 млн долларов израильский стартап с функциональностью, аналогичной миасской разработке. А китайцы для разработки технологии бесконтактного управления устройствами наняли американскую компанию.

— Но через несколько лет ситуация изменилась, — вспоминает Дмитрий. — Американцы и китайцы осознали, что наше решение по качеству превосходит то, что имеется у них. В 2016 году с нами начали заключать лицензионные соглашения Intel, Orbbec и другие международные компании. У нас пошла выручка, мы вышли на самоокупаемость. С тех пор 3DiVi практически является мировым лидером по технологии трекинга скелета, на уровне Kinect от Microsoft. При этом наша технология наиболее востребована и доступна для покупки, уральскую разработку можно купить в том числе на сайте Intel, на сайтах китайских компаний.

Сейчас в штате 3DiVi работает около 40 программистов, основной офис разработчиков находится в Челябинске, головной офис компании — в Миассе. Есть также

представительство в Москве и офис продаж в Калифорнии (продажи ведутся через американского дистрибьютора). В Китае самостоятельно работать также тяжело, поэтому уральцы заключили договор с лидером национального рынка Orbbec.

От «бревен» к «доскам» и «табуреткам»

Больше половины в структуре продаж 3DiVi — экспорт, около 30—40 млн рублей в год. Основные покупатели — компании из Японии, Южной Кореи, США. Среди российских клиентов — Ростелеком, ритейлеры, промышленные предприятия, правоохранительные органы. Например, в ритейле интеллектуальная видеоаналитика поведенческой активности человека используется для контроля очередей, анализа траектории движения покупателей, сбора демографических данных о посетителях магазина. В промышленности решения 3DiVi обеспечивают биометрический контроль доступа работников, в том числе в опасные зоны, контроль выполнения производственных операций, проверяют наличие спецодежды и соблюдение техники безопасности, визуально контролируют качество продукции. На транспорте распознавание лиц и детекция человека применяются для аналитики пассажиропотока, поиска правонарушителей, контроля действий и состояния водителя посредством компьютерного зрения. Для фитнеса и медицинской реабилитации предлагается бесконтактный трекинг тела.

Технологической основой компании является собственная ML-платформа полного цикла, включающая инструментарий DataGen, AutoML, MLOps и используемая для промышленной разработки алгоритмов

— от классификации изображений до анализа поведения человека. Одно из перспективных направлений разработки — платформа low-code на базе технологий компьютерного зрения, которая позволяет конечным клиентам в короткие сроки создавать сервисы по распознаванию и анализу поведения человека без привлечения высококвалифицированных специалистов ИТ и data science. По точности систем распознавания и эффективности работы алгоритмов продукты компании (она входит в рейтинг NIST) успешно конкурируют с разработками глобальных лидеров. Технологии 3DiVi защищены международными патентами и имеют необходимые сертификаты соответствия, продукты входят в реестр отечественного ПО.

Для простоты описания продукции 3DiVi Дмитрий использует необычные образы:

— Основной актив нашей компании — разработанная нами технология машинного обучения. Можно сказать, что это некая «плантация». На ней мы «выращиваем» коммерческие алгоритмы, которые сейчас успешно продаем. Это «бревна» — продукты низкой степени обработки, требующие усилий по их интеграции в конечные решения. Наша задача — перейти к продаже «досок», то есть готовых для интеграции программных модулей, которые наши клиенты могут быстро встраивать в решения, требующие трекинга человека. Это может быть распознавание, лиц, жестов, аналитика «безопасного города» и др. Но «доски» — это еще не «табуретки». То есть конечные решения на этом этапе мы пока не продаем, а являемся поставщиками промежуточного уровня. В наших планах — делать «табуретки», но это не за один-два года.

Инвестиции венчурного фонда НТИ будут направлены на доработку и коммерциализацию платформы low-code для трекинга человека на базе технологий компьютерного зрения. В обмен на эти инвестиции Венчурный фонд приобрел долю компании. Дмитрий считает, что теперь у предприятия неплохие условия для глобальной экспансии:

— Если смотреть на аналогичные ИТ-компании в США, то их капитализация достигает 150 млн долларов. То есть даже в имеющейся организационной структуре мы видим большой потенциал и ставим цель увеличить капитализацию до 100—150 млн долларов на горизонте трех-пяти лет. У нас есть понимание, как и куда двигаться. В текущей ситуации мы много усилий тратим на создание широкой продуктовой линейки. Но очень важно эти продукты грамотно упаковать и продать. Здесь есть некоторые ограничения, поскольку на Урале таких компетенций практически нет. Приходится выступать пионерами. За один-два года наша технология, платформа должна стать видимой в 70—80 странах. Это программа-минимум. ■

Экономика Южного Урала отыграла падение, связанное с пандемией COVID-19: промышленность, строительство и внешняя торговля растут. Но засушливое лето негативно сказывается на аграриях



По итогам января — июня 2021 года индекс промышленного производства в Челябинской области составил 113,3% (в целом по России — 104,4%; здесь и везде далее — сопоставление к аналогичному периоду 2020 года, если не указано иное). При этом в добыче полезных ископаемых индекс промпроизводства достиг 143%, в обрабатывающих производствах — 111% (общероссийское значение — 100 и 106,4% соответственно). Вид экономической деятельности «обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха» завершил полугодие с показателем индекса 113%, «водоснабжение, во-

доотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» — 104,7% (по стране — 108,6 и 121,9% соответственно).

Общий объем отгрузки промышленных предприятий Южного Урала в текущих ценах оказался в 1,5 раза больше по сравнению с шестью месяцами 2020 года и достиг 1140,7 млрд рублей: добывающая отрасль отгрузила продукции на 101,1 млрд рублей (двукратный рост), обработка — 944,1 млрд рублей (рост в 1,5 раза).

Доля обработки в отгрузке промышленности Челябинской области наибольшая среди регионов Урала и Западной Сибири. Львиную долю в сегменте дает металлургия (почти 67% суммарной отгрузки об-

работки), на второй позиции — машиностроение (12,2%), замыкает тройку пищевая промышленность (8,2%). Наибольшую динамику показало производство одежды: за год отгрузка выросла в 1,9 раза.

Экспорт продемонстрировал в первом полугодии прирост 68,8% и достиг почти 3,3 млрд долларов. Импорт поднялся на 54% до 1,6 млрд долларов. Таким образом, внешнеторговое сальдо в пользу Челябинской области превысило 1,6 млрд долларов, увеличившись на 86,8% (с 877 млн долларов). Больше трех четвертей экспорта (77%) составили металлы и изделия из них; второй статьей с большим отставанием стали минеральные продукты (9,1%). В структуре импорта ведущую роль также занимают минеральные продукты (48,3%) и машины и оборудование (27,4%). При этом экспорт минеральных продуктов за год вырос в 5,7 раза, импорт — удвоился; экспорт и импорт продукции металлургии увеличились на 68% и 67,7% соответственно.

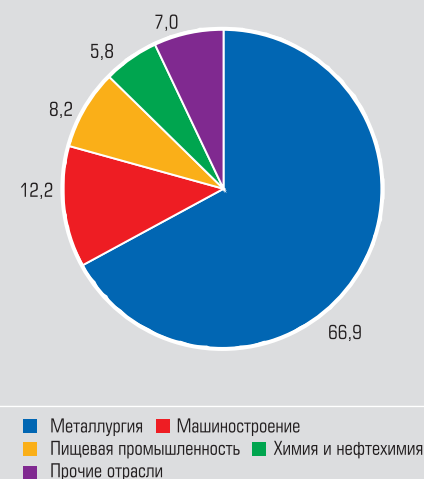
В основной капитал в Челябинской области за первый квартал года инвестировано 64,5 млрд рублей — плюс 25,7% в сопоставимых ценах. В целом по России — всего плюс 2%.

Южноуральские аграрии вырастили за полугодие скота и птицы на убой 209,9 тыс. тонн в живом весе (здесь и далее речь идет о хозяйствах всех категорий), что на 9,8% меньше, чем годом ранее. Суммарные надои молока упали на 3,9% до 200,1 тыс. тонн, производство яиц — на 3,6% до 778,4 млн штук, сбор овощей — на 11,5% до 19,3 тыс. тонн.

Ввод жилья в регионе увеличен на 26,8% до 732,7 тыс. кв. метров (в целом по стране на 29,7% больше — 36,4 млн кв. метров), но число построенных квартир сократилось на 0,6% до 7381 единиц. Индивидуальное строительство выросло вдвое

Две трети отгрузки обработки Челябинской области дает металлургия

Структура отгрузки обрабатывающих отраслей, % от суммарной отгрузки в I кв. 2021 года



Источник: Росстат

Доля обработки в отгрузке промышленности в Челябинской области наибольшая среди регионов Большого Урала

Промышленное производство в I полугодии 2021 года



Источник: Росстат

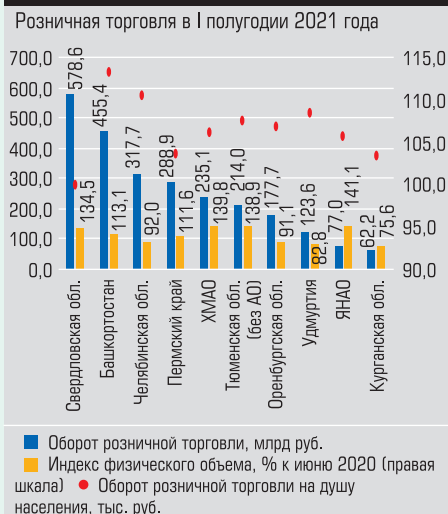
Более ¾ экспорта Челябинской области пришлось на продукцию металлургов

Структура импорта/экспорта в I полугодии 2021 года, %



Источник: ФТС

Индекс физического объема розничной торговли в Челябинской области один из самых высоких среди субъектов УЗСР



Источник: Росстат

до 515,6 тыс. кв. метров (общероссийский показатель — плюс 41,3% до 20,2 млн кв. метров). Южноуральский жилищный рынок подогревается ипотечными кредитами: их число составило 27,3 тысячи (плюс 20%), в денежном выраже-

Средняя зарплата в Челябинской области ниже медианного показателя по УЗСР



Источник: Росстат

нии — 50,7 млрд рублей (рост в 1,7 раза).

Оборот предприятий розничной торговли достиг 317,7 млрд рублей, в физическом выражении — плюс 110,3%. Оборот платных услуг населению — 98,6 млрд рублей, оборот общественного питания

— 15 млрд рублей (в физическом выражении — 114,3% и 130,5% соответственно).

В июне индекс цен на продовольственные, непродовольственные товары и услуги составил 103,3% к декабрю 2020 года, в том числе на продовольственные товары — 104,5%, непродовольственные — 103,4%, услуги — 102,4%. Стоимость условного минимального набора продуктов питания в России в июне текущего года — 5183,86 рубля, в Челябинской области такой же набор продуктов стоил 5147,42 рубля.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата южноуральцев в мае текущего года (более свежие данные пока недоступны) составила 43724,3 рубля (плюс 6,2%). Реальная среднемесячная начисленная заработная плата жителей региона — 100,8% относительно аналогичного показателя 2019 года.

В апреле — июне текущего года уровень регистрируемой безработицы составил 5,3% от общего числа трудоспособного населения Челябинской области в возрасте старше 15 лет, что выше общероссийского уровня безработицы (4,9%). Всего в июне без работы сидели 24,7 тыс. жителей области.

Подготовил Сергей Заякин



Цифровые рельсы экономики: кто станет локомотивом трансформации?

«Процесс цифровизации реального сектора экономики — неизбежная данность. Различные гаджеты и умные устройства стали неотъемлемой частью повседневной жизни, сейчас они постепенно становятся незаменимыми помощниками крупного бизнеса», — считает директор Центра продуктов и инноваций компании «Интерсвязь» **Алексей Пискунов**

В середине августа в Челябинской области утверждена Стратегия цифровой трансформации отраслей экономики, социальной сферы и государственного управления. Согласно документу, утвержденному губернатором **Алексеем Текслером**, до 2024 года в регионе предстоит реализовать шестьдесят профильных проектов, в том числе в промышленности, экологии, сельском хозяйстве и энергетической инфраструктуре. Вместе с тем уже сейчас Челябинская область является одним из безусловных лидеров среди субъектов РФ по внедрению инновационных принципов цифровой экономики. Инициатором сразу нескольких якорных проектов в этой сфере является компания «Интерсвязь». В IT-гиганте уверены, что перевод реального сектора экономики на рельсы искусственного интеллекта и машинного обучения — необходимость, способная дать импульс развитию Южного Урала и всей страны в целом.

— «Интерсвязь» активно участвует в программе создания единого цифрового пространства промышленности «4.0 ru». В частности, нами реализуется несколько пилотных проектов на крупных предприятиях металлургической и обрабатывающей отраслей. Речь идет, например, о трекинге

персонала с помощью анализа информации с камер видеонаблюдения. Мы используем существующую инфраструктуру предприятия, то есть уже установленные камеры. Программа на основе искусственного интеллекта максимально точно и быстро обрабатывает гигантский массив данных и выдает результат. Таким образом можно эффективно мониторить запретные зоны, в которых не должно быть людей; отслеживать перемещение персонала по цеху или территории предприятия; контролировать применение средств индивидуальной защиты — касок, респираторов. С помощью анализа теплового следа можно контролировать выполнение необходимых манипуляций с оборудованием в четко установленное время и так далее, — рассказывает Алексей Пискунов. — Еще один из пилотных проектов связан с распознаванием различных деталей, выходящих с конвейера производства, их сортировкой и отгрузкой на соответствующий склад. Это дополнительный контроль за качеством работы персонала, который помогает предприятию сэкономить миллионы рублей, при том что срок окупаемости нашей системы — буквально несколько рабочих смен.

Еще одна из перспективных для цифровизации

сфер — это ЖКХ. «Интерсвязь» уже реализовала комплексный проект модернизации электросетей города Озерска: начавшись с системы контроля за уличным освещением, программа была масштабирована до всей городской среды — вплоть до учета расхода электроэнергии, обнаружения аварийных ситуаций и незаконных подключений. «Таким образом в Озерске на 20% снизилось количество выездов аварийных бригад и также на 20% сократился объем потерь электроэнергии», — констатирует Алексей Пискунов.

Глобальные проекты «Интерсвязи» по цифровизации затрагивают и повседневную жизнь людей. Экосистема современных сервисов выстраивается под эгидой единого мобильного приложения «Интерсвязь. Умный город». Суперапп стал универсальным «пультом управления» городской инфраструктурой: от взаимодействия с управляющими компаниями, оплаты коммунальных платежей и проезда в общественном транспорте до обеспечения безопасности во дворах, подъездах и квартирах с помощью «умного видеонаблюдения».

— Мы точно знаем по собственному опыту, что оцифровать можно любой процесс — технологический или экономический. Со стороны федеральной и региональной власти существует множество программ и способов поддержки таких передовых предприятий. Главное — трансформация сознания руководителей и исполнителей, которые должны перестать опасаться изменений. Со временем к этой модели ведения бизнеса придут все организации, которые хотят остаться в рынке. Ведь эти изменения в конечном итоге сделают нашу область и страну лучше, безопаснее, комфортнее, — заключил Алексей Пискунов.

'21
ТЮМЕНСКИЙ
НЕФТЕГАЗОВЫЙ
ФОРУМ

'20
ТЮМЕНСКИЙ
НЕФТЕГАЗОВЫЙ
ФОРУМ

14-16 сентября 2021 — oilgasforum.ru

Здесь встречи ведут к результату

TNF 2021 —
главное событие отрасли,
объединяющее предпринимателей
и корпорации для эффективного
нетворкинга и формирующее
тренды энергетики

Тюменский нефтегазовый форум 2021 — это:

- Актуальная деловая программа
- Технологические дни и Дни поставщика
- Биржа деловых контактов B2B
- Выставка инноваций ТЭК
- Культурная программа

Организаторы форума:



Стратегический партнер:



Генеральные партнеры:



Официальные партнеры:



Индустриальный
партнер:



Партнер спортивной
и социально-культурной программы:





ДАРИМ 1000 РУБЛЕЙ*



ВСЯ ТЕХНИКА ДЛЯ ВАШЕГО ОФИСА В ОДНОМ МЕСТЕ ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ



Ноутбуки, планшеты,
смартфоны



Офисная техника,
расходные материалы



Мебель
и канцтовары



Компьютеры,
комплектующие,
периферия



Серверы и системы
хранения



Фото, видео, системы
безопасности

*ПРИ РЕГИСТРАЦИИ В ФОРМЕ НА СТРАНИЦЕ [HTTPS://WWW.CITILINK.RU/PROMO/FORPARTNERS/](https://www.citilink.ru/promo/forpartners/) НОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПОЛУЧАЮТ ЭЛЕКТРОННУЮ КЛУБНУЮ КАРТУ И НАЧИСЛЕННЫЕ НА НЕЕ 1000 ПРИВЕТСТВЕННЫХ БОНУСОВ. 1000 РУБЛЕЙ=1000 БОНУСОВ. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КЛУБНОЙ КАРТЫ И НАЧИСЛЕНИЕ БОНУСОВ ПРОИЗВОДИТСЯ КАЖДУЮ ПЯТНИЦУ, КОТОРАЯ СЛЕДУЕТ ПОСЛЕ НЕДЕЛИ ЗАПОЛНЕНИЯ ФОРМЫ НА ПРОМО-СТРАНИЦЕ. ЗАПОЛНЕНИЕ ВСЕХ ПОЛЕЙ ФОРМЫ НА ПРОМО-СТРАНИЦЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО. ПОЛУЧЕННЫЕ ПОДАРОЧНЫЕ БОНУСЫ НЕОБХОДИМО ИСПОЛЬЗОВАТЬ В ТЕЧЕНИЕ 1 МЕСЯЦА ПОСЛЕ РЕГИСТРАЦИИ НА САЙТЕ. ВСЕ НЕИСПОЛЬЗОВАННЫЕ БОНУСЫ СГОРАЮТ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ БОНУСОВ ЧИТАЙТЕ НА СТРАНИЦЕ [HTTPS://WWW.CITILINK.RU/ABOUT/CORPORATE/](https://www.citilink.ru/about/corporate/). ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВУЕТ ТОЛЬКО ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. КОМПАНИЯ ВПРАВЕ В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ ОТКАЗАТЬ КЛИЕНТУ В НАЧИСЛЕНИИ 1000 ПРИВЕТСТВЕННЫХ БОНУСОВ. НАСТОЯЩИЕ ПРАВИЛА МОГУТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНЫ БЕЗ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО УВЕДОМЛЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ОРГАНИЗАТОР АКЦИИ: ООО «СИТИЛИНК». ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС: 105122, Г. МОСКВА, ЩЕЛКОВСКОЕ ШОССЕ, Д. 7, СТР. 1, ЭТАЖ 1, ПОМ. I, КОМ. 51. ОГРН: 1147746461422.