

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

11 — 24 ОКТЯБРЯ 2021 № 41 — 42 (853)

ИНДЕКС 81420

Трип с раздеванием

Теплые направления
зимнего сезона и другие
способы не разориться
в туриндустрии



Кому страшен крипторубль	18
Концерт для публики с оркестром	23
Рейтинг ИТ-компаний	25
Как стать мировой ИТ-звездой	28

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

Выпускающий редактор Павел Кобер

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Заместитель директора по исследованиям Елизавета Ульянова

Исследования Сергей Заякин, Анастасия Кандалинцева,

Павел Кузнецов, Татьяна Печеникина, Сергей Селянин,

Кристина Чукавина, Полина Юровских

Мероприятия Ольга Захарова

Веб-сайт Сергей Селянин

Федеральный «Эксперт»

Издатель Александр Попцов

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Владимир Котов

Директор розничного распространения Елена Другуш

Главный редактор журнала «Эксперт» Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

Тел. редакции (495) 789-44-65

Для писем: 127137, Москва, а/я 33

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

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

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

Издатель: ООО «Эксперт-Урал»

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

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

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

e-mail: podpiska@expert.ru

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

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

Знак информационной продукции: 16+

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации

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

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

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

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

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

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

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



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

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ / 4

ТЕМА НЕДЕЛИ

НАС ЖДУТ ЕГИПЕТ И КОЛЫМА / 8

Для уральских туристов сформирован разнообразный пакет предложений в предстоящий зимний сезон. Лишь бы не пролетели туроператоры

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

ЧЕЛЯБИНСК ПРИНЯЛ ФОРУМ ГЛАВ РЕГИОНОВ СТРАН ШОС / 14

Ключевые темы международной дискуссионной площадки — развитие межрегионального сотрудничества и кооперации, совместные экономические и гуманитарные проекты

РУССКИЙ БИЗНЕС

УДЕРЖАТЬ ТАБАК В ГРАНИЦАХ / 16



Таможенники активно пресекают контрабандные поставки табачной продукции, но нелегальный рынок по-прежнему растет. Проблема требует решения не только на уровне Федеральной таможенной службы

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

КРИПТОРУБЛЬ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ / 18

Введение в обращение цифрового рубля будет способствовать укреплению экономики. Риски есть, но профессиональное сообщество и регулятор могут снять их с помощью технологических решений

ЮГРА ВОЗГЛАВИЛА РЕЙТИНГ ПО ДОСТУПУ НКО НА РЫНОК СОЦУСЛУГ / 21

Чем вызвана позитивная динамика развития рынка услуг в социальной сфере и кто обладает лучшими практиками по работе с некоммерческим сектором

КУЛЬТУРА

РАБОТУ ОРКЕСТРА НЕЛЬЗЯ ОЦЕНИВАТЬ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПРОДАННЫХ БИЛЕТОВ / 23



Как симфонические оркестры развиваются во время пандемии и пытаются доказать, что количественный подход к их деятельности не применим

ИТ

О ДРАЙВЕ БЕЗ ХАЙПА / 25

Сектор информационных технологий растет. Факторы роста — новые запросы бизнеса на фоне пандемии и государственной политики. Главный ограничитель — дефицит кадров

КАК ПРОЙТИ «ВНУТРЕННЮЮ ДОЛИНУ СМЕРТИ» / 28

«Риск всегда был мотивацией для того, чтобы двигаться вперед. Но в команде должны быть люди, которым доверяешь, эксперты, способные помочь понять сегмент рынка, опытный человек, который уже сделал кучу ошибок. Нужно создать эту гремучую смесь и начать проверять гипотезы», — таковы принципы построения успешного ИТ-бизнеса от директора компании Everuxipal Дмитрия Широносова

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

ТОП-400 КОМПАНИЙ РЕГИОНА

ЦИФРОВИЗАЦИЯ АПК

СПЕЦПРОЕКТ «ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ»

Топ-400

Аналитический центр «Эксперт» совместно с журналом «Эксперт-Урал» готовит ежегодный Рейтинг крупнейших компаний Урало-Западносибирского региона.

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

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

КОРОТКО

В Чусовой без транзита

В Пермском крае завершены работы на обходе города Чусового — новой автомагистрали протяженностью 6,8 км. Год назад движение здесь открывали по временной схеме, тогда готовность обхода составляла 96%. В июле текущего года дорогу снова закрыли, чтобы, как и планировалось, закончить оставшиеся работы. За это время был сделан 300-метровый участок обхода от трассы Полазна — Чусовой: здесь необходимо было довести дорогу до проектных параметров, то есть полностью разобрать временное покрытие и заново обустроить конструктивные слои (земляное полотно, основание из щебня и два слоя асфальтобетона). Теперь весь транзитный транспорт курсирует по объездной дороге, без заезда в муниципальный центр. Это не только разгружает городские дороги, но и сокращает путь автомобилистов до Губахи на 20 минут.

Обход Чусового включает двухполосную магистраль от трассы Полазна — Чусовой до трассы Кунгур — Соликамск. Построена как сама дорога, так и два моста через Усьву и Вильву и один путепровод через железную дорогу. Общая стоимость строительства — 2,7 млрд рублей, из них 838,8 миллиона направлены из федерального бюджета.

Раз село, два село

Генеральный директор предприятия «Башкирская медь» (входит в холдинг УГМК) **Александр Туленков** представил руководству Башкирии концепцию комплексной застройки нового микрорайона села Подольск в Хайбуллинском районе республики. Инициативу предполагают реализовать в рамках разработки одного из крупнейших медно-цинковых месторождений в России, которую в 2019 году начал холдинг УГМК. Фактически речь идет о создании «с нуля» полноценного населенного пункта по соседству с Подольском (население — 1084 человека). По проекту, планируется построить 198 жилых домов, а также объекты социального назначения. — Холдинг УГМК — наш стратегический партнер. Для нас важно оказать содействие масштабному социаль-

ному проекту компании. При этом реализовать его мы должны с учетом интересов жителей, — подчеркнул глава Башкирии **Ради́й Хабиров**.

Чего нет в Греции

Холдинг «Швабе» (входит в Госкорпорацию «Ростех») выводит на рынок Греции «БилиФлекс» — неонатальный фототерапевтический прибор для лечения желтухи у младенцев. Устройство эффективно и быстро уменьшает уровень билирубина у новорожденных. Одно из его преимуществ — возможность держать младенца на руках во время процедуры. Также использовать «БилиФлекс» можно совместно с инкубатором или обогревателем. Разработкой продукции занимается Уральский оптико-механический завод (УОМЗ, Екатеринбург, входит в холдинг «Швабе»). Предприятие специализируется на выпуске неонатальной медтехники, которая сегодня востребована на российском и европейском рынках, а также в странах Азии и Африки. Как сообщили в пресс-службе «Швабе», в Грецию организована пилотная поставка «БилиФлекса» для ознакомления местных врачей с продукцией и выявления перспектив экспорта.

— Ранее мы поставляли в эту страну неонатальные облучатели, также предназначенные для лечения желтушки у младенцев. Новое изделие более функционально и предполагает возможность комплексного восстановления новорожденных с использованием дополнительных инструментов, — отметил генеральный директор УОМЗ **Анатолий Слудных**.

В 2021 году предприятие впервые отгрузило неонатальную технику в Мон-



У «БилиФлекса» отсутствует потенциально вредное ультрафиолетовое и инфракрасное облучение, что снижает риск повреждения кожи и глаз, в том числе лечащего персонала

голию, Сенегал и Эстонию, а также зарегистрировало неонатальный инкубатор в Малайзии.

Инвестируй в туризм

Законодательное собрание Челябинской области сразу в трех чтениях приняло закон, который предусматривает возможность предоставления земельных участков без проведения торгов, в том числе под создание объектов туристической индустрии. Предполагается, что эта мера будет способствовать организации на Южном Урале инфраструктуры для развития туризма, включая строительство отелей и обустройство мест турпоказа. По действующему федеральному законодательству, такой поддержкой могут воспользоваться инициаторы масштабных проектов и проектов в сфере социально-культурного и коммунально-бытового назначения, а также строители заправок транспортных средств природным газом, при этом понятие «объекты социально-культурного назначения» не определено. В документе, принятом южноуральским парламентом, критерии соответствия объекта социально-культурного назначения дополняются принадлежностью к образованию и науке; физической культуре и спорту; здравоохранению; социальному обслуживанию населения; культуре и искусству, а также туризму. Это, в частности, позволит избежать неоднозначных трактовок.

Мера поддержки инвесторов в виде предоставления земельных участков без проведения торгов в Челябинской области становится все более популярной. Это объясняется тем, что устранение ряда административных процедур, связанных с торгами, существенно сокращает временные и финансовые издержки компаний. Механизмом воспользовались уже более 40 организаций региона.

Окна для стройки

Компания «Гласс Сити» стала резидентом территории опережающего социально-экономического развития «Благовещенск» в Башкирии. Инвестор намерен построить завод оконных конструкций из ПВХ и алюминия. Номенклатура включает каркасы, стеклопакеты, оконные и балконные блоки, лоджии, витражи, москитные сетки, отливы и откосы в различной цветовой гамме. Конструкции из ПВХ и алюминия активно применяются в строительной индустрии. На реализацию проекта планируется направить 325 млн рублей, будет создано 91 рабочее место. К строительству цехов и обустройству территории компания приступит в этом году, завод предполагается запустить в 2028 году.

Строительство ускоряется и зеленеет

В 2021 году жилищное строительство в стране набрало очень высокие темпы — такое заявление сделал вице-премьер РФ **Марат Хуснуллин** в рамках VIII Международного строительного форума и выставки 100+ TechnoBuild, прошедших в МВЦ «Екатеринбург-Экспо» 5 — 7 октября.

— К 2030 году стоит задача выйти на показатель 120 млн кв. метров в год, а это значит, что каждый пятый метр в стране должен быть новым. Мы очень неплохо идем в этом году, даже неприлично неплохо. У нас пока превышение по отношению к прошлому году более 30%. Мы твердо верим, что в этом году сдадим порядка 86 млн кв. метров жилья, — сказал вице-премьер.

Вместе с тем, по его словам, в начале текущего года страна столкнулась с вызовами, препятствующими развитию жилищного строительства, — удорожанием стройматериалов и дефицитом кадров в строительстве. Правительство предпринимает меры для поддержки отрасли. Так, для поддержания спроса действуют несколько программ ипотеки. Кроме того, по мнению Хуснулина, в регионах необходимо применять механизм комплексного развития территории.

Заметим, что поддержка слабая. Согласно свежей аналитике ЦИАН, изменение программы льготного ипотечного кредитования привело к смещению спроса на рынке ипотеки в сегмент готового жилья. В июле и августе 2021 года доля ипотек, выданных на приобретение строящегося жилья, снизилась до абсолютного минимума: в июле только 19% ипотек получены на новостройки, в августе — 22%. Это минимальные значения за последние пять лет.

Губернатор Свердловской области **Евгений Куйвашев** сообщил на форуме, что работы по формированию нормативной базы по комплексному развитию территорий в регионе завершаются, определены 11 первых площадок.

Полномочный представитель президента в Уральском федеральном округе **Владимир Якушев** подчеркнул, что в целом регионом УФО к 2030 году необходимо выйти на ввод 10 млн кв. метров жилья ежегодно: «Нам нужно сделать серьезный скачок, потому что сейчас мы строим порядка 7 млн кв. метров в год».

Чтобы синхронизировать жилищное строительство с развитием инфраструктуры, в уральских субъектах РФ предусматривается использование инфраструктурных бюджетных кредитов и облигаций. Заявки на получение таких кредитов в стране подали 83 субъекта на сумму более 500 млрд рублей. Правительство России уже



Главной темой VIII Международного строительного форума 100+ TechnoBuild стал «Диалог регионов»

рассматривает второй транш — еще около 500 миллиардов.

Владимир Якушев затронул еще одну важную тему в строительстве: «Этот форум касается не только Уральского федерального округа, но и в целом строительной отрасли. Тематика, которая здесь обсуждается, очень широка. Например, в нормативно-технических документах, по которым сегодня строятся здания, очень много белых пятен, и это все требует обсуждения».

Замминистра строительства и ЖКХ РФ **Сергей Музыченко** заверил, что власти практически полностью устранили избыточные требования к строителям: «Мы сократили 3 тыс. требований в прошлом году и 3,8 тысячи — в этом году. Они носили декларативный характер и пересекались с другими нормативными требованиями».

Руководитель Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии **Антон Шалаев** уточнил, что основная задача состояла в том, чтобы избежать противоречивости и дублирования документов по стандартизации. В итоге должен появиться актуальный фонд нормативных документов.

В перспективе планируется от жесткого предписывающего метода нормирования перейти на гибкий функционально-ориентированный (параметрический) метод. По задумке властей, он позволит в кратчайшие сроки интегрировать в нормативные документы новые технологии.

Еще одно перспективное направление — перевод нормативных документов в машинночитаемый формат, чтобы проводить этапы проектирования и экспертизы одновременно. Кроме того, власти планируют работать над интеграцией требований «зеленого» строительства в систему технического регулирования, координировать действия

федеральных органов исполнительной власти и технических комитетов при разработке нормативных документов, развивать другие направления.

«Зеленое» строительство, по мнению выступившего на форуме главы отдела по вопросам климата посольства Великобритании в Москве **Тома Хипса**, стало одним из главных трендов. По данным Тома Хипса, на строительную отрасль приходится 40% общемировых выбросов углекислого газа, связанных с энергетикой и производственными процессами. Первый метод экологической оценки зданий в Великобритании был разработан и внедрен еще в 90-е годы прошлого века. В числе примеров российско-британского сотрудничества в строительной сфере он привел проект строительства штаб-квартиры Русской медной компании в Екатеринбурге.

Несмотря на новизну «зеленого» строительства, в нашей стране насчитывается немало проектов, использующих самые передовые технологии, в частности по организации зеленого пространства на крыше и фасадах зданий.

Однако к решению проблемы снижения углеродной нагрузки в строительстве важно подходить комплексно. Это связано не только с технологиями строительства, но и с вопросами территориального развития, планирования городов.

Международный строительный форум 100+ TechnoBuild собрал рекордное количество спикеров: на 120 сессиях выступило более 500 экспертов. Экспозиция выставки разместилась на 30 тыс. кв. м, материалы и технологии представили 225 компаний. За три дня на полях форума подписано порядка 50 соглашений о сотрудничестве между крупнейшими профильными компаниями и организациями. ■

Модель клиентоцентричного кадрового центра создана в Тюменской области

Служба занятости Тюменской области представила в Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) проект клиентоцентричного кадрового центра, сообщает пресс-служба губернатора Тюменской области.

— По данным на начало октября 2021 года, в регионе на 4,3 тыс. безработных насчитывается более 30 тыс. вакансий. В число наиболее востребованных услуг центров занятости входят содействие в поиске подходящей работы и подборе необходимого персонала, а также помощь безработным в переходе к самозанятости, профориентация и профессиональное обучение. Ежегодно мы трудоустроиваем более 35 тыс. человек, — подчеркнула актуальность проекта руководитель тюменской проектной группы, директор регионального Центра занятости населения **Оксана Астафьева**.

По модели трансформации службы, центры занятости должны работать по принципу одного окна, гарантировать трудоустройство после прохождения программ профессионального обучения, помогать в сложных жизненных ситуациях. Во взаимоотношениях с работодателями центр предлагает не только услуги персональных кадровых консультантов, но и помощь в решении конкретных бизнес-проблем, рассказала Оксана Астафьева. Для этого, по ее словам, уже заключены соглашения о сотрудничестве с общественной организацией предпринимателей «Опора России», Инвестиционным агентством Тюменской области и кадровым агентством федерального уровня Headhunter.

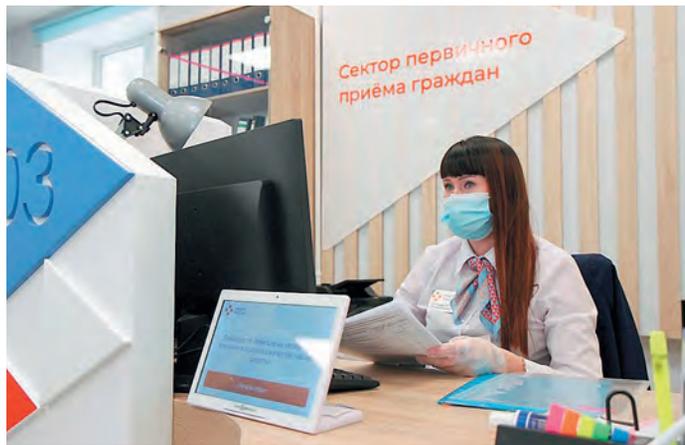
Трансформация службы занятости по модели клиентоцентричного кадрового центра в регионе уже реализуется. Так, по данным департамента занятости региона, в 2021 году 120 жителей Тюменской области с помощью службы занятости населения начали предпринимательскую деятельность. Каждый из них получил поддержку из областного бюджета в размере 192 тыс. рублей. К 2022 году планируется завершить внедрение сервиса «Карьерный трек», который облегчит людям поиск работы или программ профессионального обучения, соответствующих их запросам.

Эксперты РАНХиГС оценили тюменский проект трансформации центров занятости. По словам заместителя министра труда и социальной защиты **Елены Мухтияровой**, трансформация невозможна без участия главного заказчика — правительства региона.

«Наш тюменский проект направлен на решение одной из важнейших задач, стоящих перед службой занятости, — снижение бедности. Справиться с этой проблемой одними только методами социальной поддержки невозможно. Необходимо создавать для людей возможности трудиться, заниматься любимым делом», — подчеркнул на видеоконференции, посвященной обсужде-

нию проекта губернатор Тюменской области **Александр Моор**.

Добавим, «Клиентоцентричное государство» — одно из пяти ключевых направлений Стратегии социально-экономического развития России до 2030 года (утверждена в апреле 2020 года). «Применение клиентоцентричного подхода позволяет государству взаимодействовать с гражданами и бизнесом в соответствии с их потребностями — удобно, быстро, с учетом индивидуальных особенностей. Достижение качества нового уровня зрелости государственных органов возможно за счет личной вовлеченности руководителей, формирования сервисной культуры и платформенного подхода, постоянной работы с обратной связью и приверженности госслужащих принципам и ценностям клиентоцентричности», — отметил в рамках сессии «Клиентоцентричность государственного управления» на Петербургском международном экономическом форуме-2021 ректор РАНХиГС **Владимир Мау**. ■



Центр занятости Ишима и Ишимского района модернизировался одним из первых

ДЕПАРТАМЕНТ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Космический батут: российский вариант

На площадке Научно-исследовательского института машиностроения (НИИМаш, входит в Госкорпорацию «Роскосмос») в Нижней Салде Свердловской области успешно проведен пуск демонстратора — уменьшенной модели будущего двигателя для полностью возвращаемой ракеты. Демонстратор создан учеными Южно-Уральского государственного университета и представляет собой «корону» из 16 экспериментальных жидкостных ракетных двигателей разработки НИИМаш, скомпонованных вокруг сопла внешнего расширения. Предполагается, что такая группировка из трех-пяти «корон» позволит осуществлять запуск ракет каждые 24 часа, сейчас на это уходит несколько месяцев.

— Мы подтвердили правильность заложенных конструкторских и схемных ре-

шений. Конструкция, которая позволит уйти от использования одноразовых ступеней для запуска ракеты в космос, работает. Конечно, чтобы успешно пройти путь от демонстраторов до летных испытаний ракеты, необходима длительная работа множества институтов и предприятий, — прокомментировала запуск директор НИИМаш **Елена Матвеева**.

Над проектом работают НИИМаш, Государственный ракетный центр им. В.П. Макеева (ГРЦ, Миасс, Челябинская область), НПО автоматики (Екатеринбург), Южно-Уральский государственный университет, входящий в Уральский межрегиональный Научно-образовательный центр мирового уровня (УМНОЦ).

Далее проектом будет руководить ГРЦ им. В.П. Макеева. Новая технология предусматривает экологически безопасное водородное топливо и позволит сократить



Реализация проекта «Корона» позволит получить экономичный конкурентоспособный самокупаемый многоразовый носитель с высокой скоростью запуска и меньшими затратами на обслуживание

время подготовки к полетам в несколько раз. Полученные результаты могут быть применены при создании многоразовой одноступенчатой ракеты-носителя «Ко-

рона», которые ГРЦ ведет в инициативном порядке. Государственный ракетный центр разрабатывает полностью много-разовую ракетно-космическую систему, которая не имеет в составе одноразовых частей. Ее тактико-технические характеристики закрывают максимально востребованный сегмент рынка космических аппаратов, выводимых сегодня на орбиту. Разработка РН «Корона» будет способ-

ствовать внедрению и развитию новых технологий в ракетно-космическую отрасль, создаст базовый вариант для последующего развития многоразовых систем для полетов на околоземную орбиту и к планетам Солнечной системы.

Параллельно уральские ученые разрабатывают также многоразовый топливный бак из композита, способный выдерживать экстремальный перепад тем-

ператур. На испытаниях в Нижней Салде фрагмент стенки бака для демонстрации его характеристик поместили в жидкий азот. Кроме того, были показаны возможности будущей системы управления. Специально изготовленный демонстрационный летательный аппарат поднялся над поверхностью земли и вновь опустился на нее в точку с заранее заданными координатами. ■

Екатеринбург — город туристов

Екатеринбург стал единственным городом всего Урало-Западносибирского макрорегиона, вошедшим в перечень наиболее популярных среди туристов российских городов и субъектов РФ в текущем году. По данным Ассоциации туроператоров России (АТОР), Краснодарский край за 9 месяцев 2021 года посетили 14,5 млн гостей, Подмосковье — 10,2 млн, Крым — 8,3 млн, Санкт-Петербург — 3 млн, Татарстан — 2,7 млн, Иркутскую область — 1,1 млн, Екатеринбург — 1 млн туристов. Москву за шесть месяцев 2021 года посетили 13 млн туристов, республику Алтай — 1,1 млн. В Калининграде за восемь месяцев побывали 1,3 млн рос-

сиян, в Ставропольском крае — 0,8 млн.

— В совокупности эти 11 наиболее популярных в 2021 году регионов приняли более 53 млн путешественников. Хочется акцентировать внимание, что мы говорим не о 53 млн человек, а о 53 млн поездок только в 11 регионах. Можно на основании этого прогнозировать, что 2021 год может оказаться рекордным по количеству туристических поездок по сравнению со всеми предыдущими годами, — отметила исполнительный директор АТОР **Майя Ломидзе** в ходе онлайн-саммита Travelpayouts. — Только по этим регионам мы видим динамику где-то плюс 15 — 20% относительно уровня 2019 года, даже не 2020 года, когда у нас был локдаун.

По мнению главы АТОР, факторами, повлиявшими на резкое повышение внутреннего спроса, стали не только закрытые границы, но и программа туристического кешбэка, а также появление чартеров туроператоров на российских направлениях.

Между тем маржинальность внутреннего туризма для туроператоров по-прежнему остается низкой. Несмотря на выросшие количественно объемы отправки туристов внутри России, для большинства компаний доходы от этого вида бизнеса едва позволяют поддерживать рентабельность. При этом высокомаржинальный въездной туризм сейчас в России как отрасль и вид бизнеса практически отсутствует.

О том, как функционирует турбизнес в 2021 году, см. «Нас ждут Египет и Колыма», с. 8. ■

**14 октября
2021 года**

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

ГРУППА 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»

Дискуссия пройдет в комбинированном формате
(возможно очное и онлайн участие).

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

Участие в конференции — **Ольга Захарова**, ozaharova@acexpert.ru

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

Приглашаем принять участие в конференции.

Участие бесплатное!

Регистрация обязательна!

Павел Кобер

Нас ждут Египет и Колыма

Для уральских туристов сформирован разнообразный пакет предложений в предстоящий зимний сезон. Лишь бы не пролетели туроператоры



Андрей Пурясов

Сообщество туроператоров, работающих на российском рынке, фактически выдвинуло ультиматум государству и туристам. Речь идет о снижении финансовой ответственности организаторов туров перед потребителями. Выдвигается требование закрепить в готовящемся Ростуризмом проекте нового федерального закона о туризме и туристической деятельности положение о минимальном и максимальном порогах фонда персональной ответственности туроператора. В противном случае участники рынка предрекают значительное повышение стоимости турпродукта.

— Почему туристическая отрасль, в отличие от многих других отраслей, сегодня отвечает практически на 101% по всем своим обязательствам? Мы предлагаем правительству взять за основу те подходы, которые существуют в других сферах экономики, — заявил на прошедшей в начале октября в екатеринбургском Ельцин Центре Международной туристической выставке EXPOTRAVEL-2021 директор Ассоциации «Объединение туроператоров в сфере выездного туризма «Турпомощь»» Александр

Осауленко. — В частности в банковской сфере: сколько бы вы денег не положили на банковский счет, государство и банковская сфера вам гарантируют возврат не более чем 1,4 млн рублей, а все остальное никого не волнует. Мы тоже предлагаем расчетным путем установить некую среднюю сумму, которая будет гарантирована туристу при всех ситуациях. Но гарантирована в достаточно жесткой форме, потому что сегодня на практике процесс возврата сложный и в какой-то степени для потребителя непонятный. Турист просто не знает, на что он может рассчитывать, куда ему бежать и что нужно оформлять.

По словам главы «Турпомощи», чтобы туристы чувствовали себя защищенными, необходимо ввести минимальный порог ответственности туроператора. И если участники рынка сами не обратят на это внимание, то рано или поздно данную идею воплотят другие, поставив туроператоров в гораздо менее привлекательные условия.

— Равно как должна появиться и цифра максимального порога ответственности, — считает Александр Осауленко. — Почему? Наши крупные федеральные туроператоры уже имеют фонды персональ-

ной ответственности каждый в размере сотен миллионов рублей. И это при том, что на сегодняшний день они сформировали только треть расчетного объема. А если исходить из объема турпотока до пандемийных 2018 — 2019 годов, такой фонд вообще должен быть под миллиард рублей и выше. Фактически эти деньги берутся из оборота. Как туроператор будет их компенсировать? Либо снижать комиссию для турагента, либо увеличивать стоимость тура. Поэтому родилось предложение, чтобы туроператор отвечал в определенной части своими деньгами, но именно в части. И эту часть мы должны определить расчетным путем. Мы предлагаем использовать цифру в пределах 300 млн рублей. В принципе этого должно с избытком хватить, чтобы и туристу была гарантирована защищенность, и агент получал ту комиссию, которую хотел бы.

Мало им кешбэка

По сути, в современных условиях ковидных ограничений, которые вполне могут продлиться еще несколько лет, путешественникам предлагается разделить финансовые риски с организаторами туров — и тогда,

В ближайшее полугодие можно смело прогнозировать выход египетских курортов в лидеры массовых зарубежных направлений

возможно, сами туры не подорожают. Предложение спорное, ведь в рыночных условиях, в каковых еще продолжает развиваться туристическая деятельность, бизнес-риски обычно берут на себя инвесторы, стремящиеся извлечь из проекта финансовую прибыль, но отнюдь не потребители товаров или услуг. Реакция на это предложение федеральных чиновников, курирующих развитие в стране туризма, пока не известна.

Понятно, что в пандемию развивать сферу туризма бизнесу крайне сложно, и здесь государство могло бы пойти на некоторые послабления для участников туристической индустрии в части смягчения требований по размеру финансовых гарантий. В то же время в 2020 и 2021 годах Россия, как никакая другая страна мира, и без того обеспечила беспрецедентную поддержку туристической отрасли — как прямую, так и косвенную. Первая мера — государственная программа туристического кешбэка, в рамках которой в текущем году период продаж продлился до 10 сентября. По данным Ростуризма, с начала 2021 года программой воспользовались более 1,6 млн россиян, которые оплатили туры и проживание в отелях с кешбэком на сумму свыше 34 млрд



АНДРЕЙ ПОРУБОВ

Горнолыжные центры Южного Урала

Наименование	Местонахождение	Перепад высот	Инфраструктура
Горнолыжный курорт «Солнечная долина»	Челябинская область, г. Миасс, пос. Сыростан	230 м	12 освещенных горнолыжных трасс общей протяженностью 8 км, в том числе спортивные трассы (хаф-пайп, ски-кросс, слюупстайл), трасса для беговых лыж, тюбинг, каток, хаски- и конный центр, банный комплекс
Горнолыжный комплекс «Завьялиха»	Челябинская область, г. Трехгорный	430 м	10 трасс разной сложности общей протяженностью более 20 км, сноупарк, горнолыжная школа, тюбинг
Горнолыжный центр «Абзаково»	Башкирия, Белорецкий район	320 м	13 горнолыжных трасс всех категорий сложности общей протяженностью 15 км, в том числе трассы для слалома и слалома-гиганта, детская трасса с беби-лифтом, тюбинг, каток, трасса для беговых лыж, биатлонный центр, зоопарк, аквапарк
Горнолыжный центр «Металлург-Магнитогорск» (оз. Банное)	Башкирия, Абзелиловский район	450 м	Семь трасс различной степени сложности общей протяженностью 10 км, трасса для начинающих, беби-лифт, детский горнолыжный клуб, тюбинг, пейнтбол
Горнолыжный комплекс «Аджигардак»	Башкирия, Абзелиловский район	400 м	14 горнолыжных трасс и более 25 км маршрутов, большая зона фрирайда (свыше 500 га), тюбинг, сноупарк, русская и финская сауны, каток, бильярдная
Центр активного отдыха «Евразия»	Челябинская область, Кусинский район	240 м	Шесть трасс разного уровня сложности, зона фрирайда, туристическая тропа, тюбинг, каток, скалодром, сноупарк
Горнолыжный центр «Миньяр»	Челябинская область, г. Миньяр	190 м	Семь трасс общей протяженностью около 6 км, зона фрирайда
Горнолыжный комплекс «Егоза»	Челябинская область, г. Кыштым	250 м	Две трассы общей протяженностью 3 км, пешие экотропы, тюбинг, сноупарк, кафе, прокат снегоходов и квадроциклов
Горнолыжный центр «Райдер»	Челябинская область, г. Миасс	100 м	Четыре трассы общей протяженностью 2 км, сноупарк, тюбинг, каток, банный комплекс, горнолыжный тренажер-симулятор
Горнолыжный комплекс «Спорт-Экстрим»	Челябинская область, г. Златоуст	170 м	Две трассы общей протяженностью 2 км, прокат снаряжения, баня на дровах
Горнолыжный комплекс «Гора Вишневая»	Челябинская область, Каслинский район, пос. Вишневогорск	200 м	Две трассы общей протяженностью 2 км
Гостиничный комплекс «Уральские зори»	Челябинская область, г. Чебаркуль	43 м	Одна трасса протяженностью 315 м, тюбинг, каток, снегоходы

Данные из открытых интернет-источников

В Тюменской области туристам предлагается посетить около 20 термальных комплексов в различных ценовых сегментах, рассчитанных под разную целевую аудиторию



рублей. И в виде кешбэка туристам вернулось около 6,7 миллиарда. Разумеется, такой поддержкой российских граждан не преминули воспользоваться и сами предприятия туристической индустрии, значительно повысившие цены на услуги, кое-где в разы.

Как и следовало ожидать, денежный дождь кешбэка пролился на раскрученные туристические регионы России — Краснодарский край, Ставрополье и Крым. Вместе с тем, россияне активно приобретали оздоровительные туры на Алтай и в Тюмень, спросом пользовались культурно-познавательные туры в Псковскую, Новгородскую, Ярославскую области, Татарстан, Калининград, Москву, Санкт-Петербург и Самару.

Туристический кешбэк вовсе не гарантирует, но предоставляет российским регионам возможности развивать собственные турпродукты. И ряд территорий этим активно пользуются, выстраивая взаимодействие региональных органов власти с местными предприятиями туристической индустрии и федеральными туроператорами. Всем пример — Татарстан. В сентябре этого года в Казань были совершены пять чартерных авиарейсов из Москвы, организованные туроператором TUI Россия при поддержке Ростуризма и правительства Татарстана. В готовом турпродукте продумано все: перелет, трансфер, проживание в отеле и различные экскурсионные маршруты на четыре или восемь дней (доступ-

ны пакеты в форматах «Лайт», «Стандарт» и «Макси», отличающиеся по включенному набору экскурсий). Стоимость туров в Татарстан вышла совсем недорогой — с учетом авиабилетов в среднем 15 тыс. рублей на человека при двухместном размещении. Важно, что чартерные рейсы между Москвой и Казанью перевозили туристов в обоих направлениях: обратным рейсом из Татарстана летели туристы, чтобы ознакомиться со столицей России. Протестировав спрос, отработав алгоритмы взаимодействия с партнерами и проанализировав обратную связь от клиентов, туроператор TUI Россия намерен продолжить эту программу в следующем году.

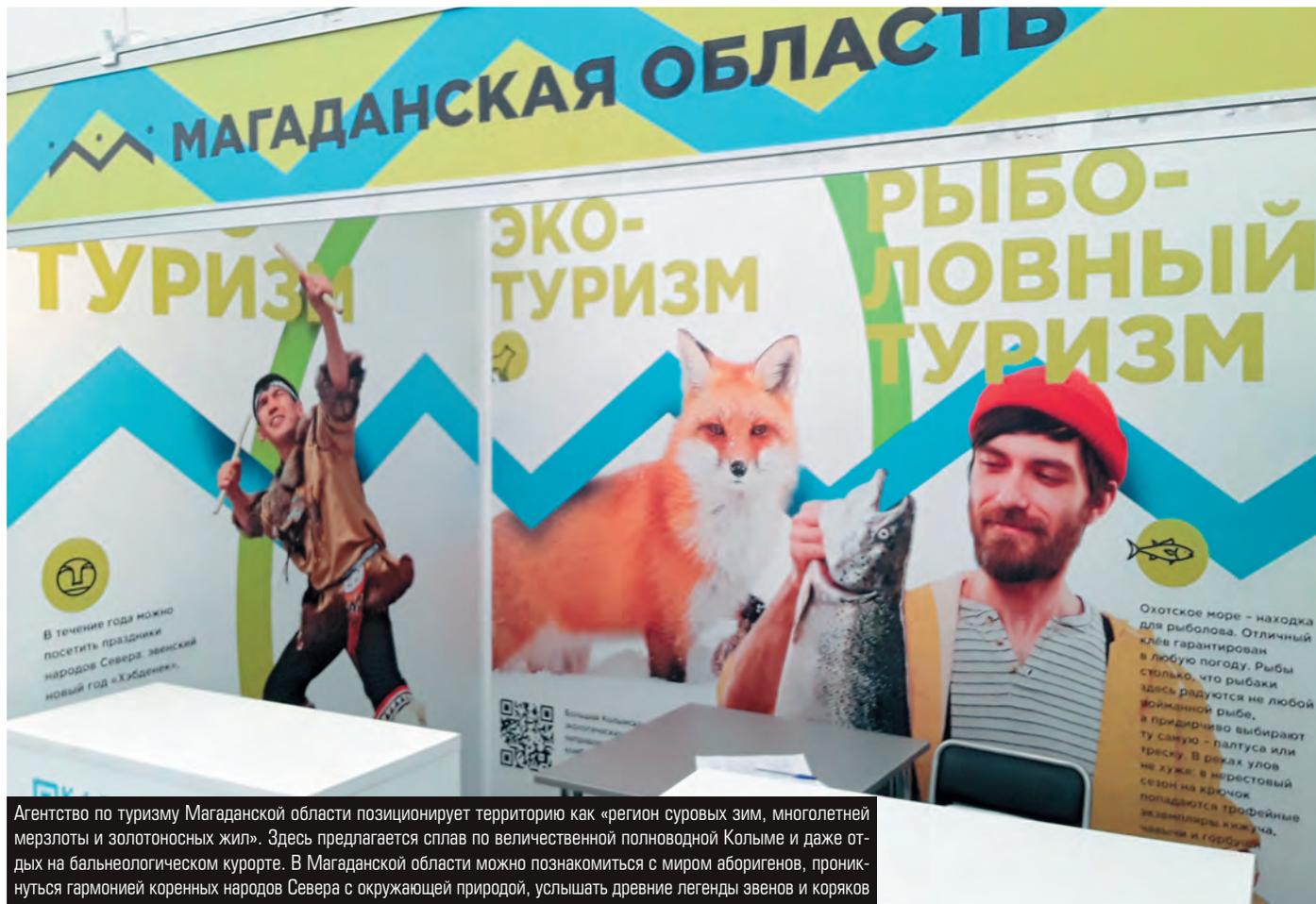
Чартерную программу TUI Россия сформировал на территории Уральского федерального округа: 7 сентября первый чартер из Москвы со 180 туристами прибыл в тюменский аэропорт Рошино. Для гостей разработаны десять экскурсионных программ. Туристы смогут посетить древний Тобольск, искупаться в тюменских термальных источниках, побывать в музее Григория Распутина и Ялutorовском остроге, познакомиться с историей Западно-Сибирского нефтегазового комплекса. Кстати, в сентябре этого года Тобольск обзавелся собственным аэропортом.

— Тобольск — древнейший город Сибири, ее первая столица, с особой атмосферой и богатой историей. На мой взгляд, имен-

но здесь можно открыть для себя настоящую Сибирь, с самобытной архитектурой, традициями и, конечно, сибирской кухней, — убедилась побывавшая в Тобольске руководитель Ростуризма **Зарина Догузова**. — Если раньше город и знаменитый Тобольский кремль входили в часть туристических маршрутов из Тюмени, то с открытием нового аэропорта Тобольск становится самодостаточной точкой притяжения. Здесь помимо культурно-познавательного и гастрономического туризма еще и центр делового и промышленного туризма, ведь в Тобольске расположены крупнейшие в мире современные высокотехнологичные производства.

Добавим, что в зимний сезон высоким спросом могли бы пользоваться также туристические чартеры из Москвы в Магнитогорск или Челябинск с трансфером в горнолыжные центры Южного Урала, которые по соотношению цена/качество вполне конкурентоспособны с аналогичными объектами Северного Кавказа. По большому счету вопрос организации таких туров упирается во взаимодействие местных властей и турбизнеса.

Впрочем, в последние годы в стране активно развивается сеть регулярных межрегиональных авиамаршрутов, субсидируемых государством, в том числе из бюджетов ряда субъектов РФ. То есть в данном случае раскруткой направлений в россий-



ПАВЕЛ КОБЕР

Агентство по туризму Магаданской области позиционирует территорию как «регион суровых зим, многолетней мерзлоты и золотиносных жил». Здесь предлагается сплав по величественной полноводной Колыме и даже отдых на бальнеологическом курорте. В Магаданской области можно познакомиться с миром аборигенов, проникнуться гармонией коренных народов Севера с окружающей природой, услышать древние легенды звенов и коряков

ские регионы занимаются скорее не туроператоры, а непосредственно авиакомпании (туроператоры лишь выкупают часть пассажирских мест на борту, но далеко не всегда). Свежий пример — открытие прямого регулярного рейса из Екатеринбурга в Тобольск. Этот рейс включен в федеральную программу субсидирования авиаперевозок, что позволило существенно снизить стоимость авиабилетов. С 21 октября полеты на самолетах Sukhoi Superjet 100 дважды в неделю будет выполнять авиакомпания Red Wings.

Помимо программы туристического кешбэка и субсидируемых межрегиональных авиаперевозок, государство в сегодняшних условиях применяет и прямую форму поддержки туроператоров — выделяет им из федерального бюджета субсидии на организацию программ внутренних коммерческих чартерных воздушных перевозок пассажиров для обеспечения прироста туристических потоков в российские регионы. Условие — в рамках таких полетных программ с 1 июня 2020 года по 31 декабря 2021-го необходимо перевезти не менее 70 тыс. туристов. Общий объем субсидий, запланированный к предоставлению туроператорам, составляет 1,2 млрд рублей.

Смена лидера

Какие же турпродукты получают россияне в текущем году при таких формах под-

держки? Как сообщили в аэропорту Кольцово, самыми популярными курортными направлениями полетов из Екатеринбурга в июне — августе этого года стали Сочи (перевезено 232 тыс. пассажиров, что выше показателя за тот же период прошлого года на 36%) и турецкая Анталья (219 тыс. человек). Однако заметим, что аэропорт Адлера используется тысячами туристов не только для отдыха в Сочи, но и в целях перемещения на курорты соседней Абхазии, которые даже вне российского кешбэка очень привлекательны по цене.

Одним из лидеров по росту пассажиропотока из Кольцово среди черноморских курортов этим летом стал Геленджик, на рейсах в который обслужено 29 тыс. пассажиров (в четыре раза больше показателя 2020 года). Второй год подряд в числе растущих направлений Анапа (133 тыс. пассажиров за три месяца, плюс 67%) и Краснодар (61 тыс. пассажиров, плюс 60%).

«Характерной чертой минувшего теплого сезона стало возвращение в расписание аэропорта Кольцово привычных уральцам зарубежных маршрутов, таких как Ираклион, Даламан, Анталья, Бодрум, Стамбул, Ларнака, Дубай, Бургас. Новичками этого лета стали албанская Тирана, куда впервые полетели «Уральские авиалинии», и немецкий Дюссельдорф — рейсы в Европу открыла «дочка» Lufthansa авиакомпания Eurowings. В бархатный сезон полеты

в указанные города продолжают выполнять десятки авиаперевозчиков», — рассказали в пресс-службе Кольцово.

Эксперты рынка отмечают, что прошедший летний туристический сезон испытывал серьезную турбулентность, связанную с высокой зависимостью российского юга от зарубежных массовых направлений отдыха. Проблема в том, что когда такие зарубежные направления полностью открыты, предприятия туристической российской юга оказываются значительно недогруженными и терпят убытки. А если за граница закрывается — наши южные отели и вся сопутствующая инфраструктура попросту не в состоянии справиться с нахлынувшим потоком туристов. Настроить столь тонкий баланс летом-2021 не удалось, тем более что далеко не все зависело от российской стороны: введение, отмена и снова введение ковидных ограничений в ряде стран, закрытие-открытие Турции, различные природные аномалии, влияющие на турпотоки.

— По зарубежным направлениям никакой сенсации не случилось, — прокомментировал итоги прошедшего летнего сезона президент Уральской ассоциации туризма Михаил Мальцев. — Доминирующим направлением была Турция, несмотря на то, что лишь с конца июня стали возможны полетные программы в эту страну. Но сейчас делать ставку на нее стратегически

С учетом круглогодичного авиасообщения Екатеринбург с Сочи уральские туристы могут отдохнуть на курортах соседней Абхазии даже в зимний период



проблемно: с этой страной всегда непростые отношения, партнер сложный. Поэтому мы приветствуем как альтернативу поэтапное открытие египетского направления. Полагаю, что со стартом из Екатеринбурга полетов на египетские курорты Хургаду и Шарм-эль-Шейх у нас исчезнет острая зависимость от какого-либо одного массового зарубежного направления. И конечно, необходимо развитие круглогодичного авиасообщения с нашими европейскими партнерами, такими как Венгрия, Болгария, Италия. В таком случае мы сможем с уверенностью сказать, что международный туризм восстанавливается. Окончание лета у нас отмечено прекраснейшим событием в сфере выездного туризма, оно знаковое и многообещающее. Это открытие Венгрии. Для нашей отрасли это важнейшее событие, с которым мы связываем последующее поэтапное снятие существующих ограничений и долгожданное полноценное открытие Европы с выдачей виз и возобновлением авиасообщения, в том числе из Екатеринбурга. У туристических операторов нашего региона планы по Венгрии очень серьезные.

Напомним, после многолетнего перерыва прямой регулярный рейс из Екатеринбурга в Будапешт открыла авиакомпания «Уральские авиалинии». Полеты осуществляются с 5 сентября раз в неделю на лайнерах Airbus A320 (о перспективах туристического направления в Венгрию см. с. 13).

Турция становится для уральских туристов круглогодичным направлением, ее города будут доступны в том числе и в предстоящий зимний период. Так, с 20 сентября регулярные рейсы в Стамбул из аэропорта Кольцово возобновила авиакомпания «Победа». Помимо этого перевозчика, полеты в крупнейший город Турции из Екатеринбурга выполняет также авиакомпания Turkish Airlines. С приходом «Победы» на маршрут общее число рейсов выросло более чем вдвое — до семи в неделю. Кроме того, с 1 сентября «Победа» начала четыре раза в неделю летать из Екатеринбурга в Анталию.

Тем не менее зимой Турция не так привлекательна для российских туристов, как летний период (купальный сезон там длится с мая по октябрь). Поэтому можно смело прогнозировать выход в лидеры массовых зарубежных направлений в ближайшее полугодие египетских курортов. Туроператоры совместно с авиакомпаниями уже сформировали для уральцев привлекательные туристические программы, которые планируются выполнять как на чартерных, так и на регулярных рейсах. В частности, 29 сентября полеты из аэропорта Кольцово в Хургаду и Шарм-эль-Шейх четыре раза в неделю начала авиакомпания «Россия» (туры формирует туроператор «Библио-Глобус»). Кроме того, раз в неделю из Екатеринбурга в Шарм-эль-Шейх летает египетский чартерный перевозчик Air Cairo, предоставляющий услуги пассажирских перевозок по до-

говорам с туристическими компаниями. А с ноября этого года рейсы в Шарм-эль-Шейх и Хургаду планирует выполнять авиакомпания S7 Airlines.

Традиционную конкуренцию Египту зимой составляют Объединенные Арабские Эмираты. В ближайшее время ожидается усиление этого туристического направления вылетами из Екатеринбурга.

В необычных условиях

В зимний туристический сезон уральцам будут предложены и более дорогие экзотические страны. Например, туроператоры Apex Tour и Pegas Touristik уже начали выполнение чартерных программ из Екатеринбурга на курорты Доминиканской республики (государство расположено на острове Гаити в Карибском море) на широкофюзеляжных самолетах Boeing 777 вместимостью около 500 пассажиров: авиакомпания Azul Air со 2 октября стала летать в Ла-Роману, а перевозчик Nordwind с 3 октября — в Пунта-Кану. Характерно, что оба воздушных судна совершили первый рейс в Доминикану с полной загрузкой.

— Если говорить об экзотических направлениях, ведутся переговоры по поводу организации прямого рейса из Екатеринбурга на малайзийский архипелаг Лангкави. Сразу после улучшения ситуации с пандемией ожидаем открытие прямого авиасообщения Екатеринбурга со Шри-Ланкой, — поделился планами Михаил Мальцев. — Также



Мировая столица спа-отдыха

Венгрия — одно из наиболее популярных европейских направлений для уральских туристов, причем круглогодичное. По данным Генерального консульства Венгрии в Екатеринбурге, в 2019 допандемийном году ведомством выдано около 10 тыс. виз. В текущем году прогнозируется превышение этого показателя. Этому будет способствовать запуск в сентябре прямого регулярного рейса Екатеринбург — Будапешт. Да, в этой республике, расположенной в центре Европы, нет моря, но имеется многое другое.

ожидаем приход в Кольцово двух европейских перевозчиков. Программа на зимний туристический сезон по-прежнему формируется: это необычно, но мы и живем сейчас в необычных условиях. Более того, она будет меняться, могут переноситься слоты, отменяться какие-то рейсы или объединяться с другими, какие-то будут добавляться.

Среди зарубежных направлений выделим также развитие сети авиамаршрутов из Кольцово в страны СНГ. Например, с 1 октября Аэрофлот открыл рейс из Екатеринбурга в Минск, полеты запланированы дважды в неделю на самолетах Airbus A320. А с 3 октября Аэрофлот полетел в Иссык-Куль (Киргизия), рейс осуществляется из Кольцово также дважды в неделю. Кроме того, Аэрофлот возит уральских туристов регулярными рейсами в Ереван.

Что касается внутрироссийских направлений в предстоящий зимний сезон, то ожидается формирование очень привлекательных по цене турпродуктов с полетами в Москву, Санкт-Петербург, Калининград. Сохранятся полеты в Краснодарский и Ставропольский края. На екатеринбургской выстав-

ке EXPOTRAVEL-2021 внимание уральских путешественников и туроператоров старались привлечь такие разные по природно-климатическим условиям и уровню инфраструктуры российские регионы, как Адыгея, Кабардино-Балкария, Алтайский край, Ленинградская и Магаданская области. Поэтому вполне возможно, что вскоре нам предложат не только поездку на Эльбрус или Белуху, но и экзотический тур на Колыму.

— Будапешт можно с полным основанием называть мировой столицей спа-отдыха. В Венгрии находятся 118 источников термальной воды с лечебными свойствами, — рассказал на встрече с журналистами генеральный консул Венгрии в Екатеринбурге **Шандор Фабиан**. — Многие российские туристы совершают в Венгрии гастрономические, винные туры, но очень многие приезжают к нам и лечиться на термальные источники, имеющие температуру от 21 до 78 градусов. Параллельно с лечением можно знакомиться с нашими достопримечательностями. Например, в Будапеште нахо-

дится самое крупное здание парламента в Европе, есть целый район, где располагается королевский дворец и базилика. Есть купальни, которые построены еще в Османскую эру. Есть пабы для молодежи. И все это открыто для туристов из России.

Граждане России могут въезжать на территорию Венгрии без прохождения карантина и ПЦР-тестов при наличии сертификата о вакцинации, в том числе «Спутником V». Если сертификата нет, требуется отрицательный ПЦР-тест, сделанный не ранее трех дней до поездки и оформленный на английском или венгерском языке.

При всем многообразии авианаправлений уральцам не стоит забывать о местах отдыха, расположенных в собственном регионе. В последние годы инфраструктура там стала на порядок качественнее. В зимний сезон туристов ждут, например, свыше десятка горнолыжных центров на Южном Урале, а также термальные источники под Тюменью.

Важно, что отдых в местных отелях, санаториях и турбазах не сопряжен со значительными тратами на авиабилеты. Тем более что эксперты рынка прогнозируют значительное сокращение так называемых горящих туров, которые возникают, как правило, в тех случаях, когда по тому или ино-

му направлению формируется переизбыток предложения авиационных перевозок. В настоящее время у туроператоров попросту нет финансовых возможностей играть в такую рулетку, их действия стали крайне осторожны. В данной ситуации спецпредложения будут скорее исключением.

Сами туристы пока призадумались относительно перспектив зимнего отдыха: средняя глубина бронирования и продаж туров значительно уменьшилась.

— Если в предыдущие годы до середины октября примерно половина объема туров на новогодние праздники уже была распродана, и по большей части картина была понятна, то сейчас туристы не столь активны, — сетует Михаил Мальцев. — Туры приобретаются в последний момент, потому что если купить заранее, то потом может оказаться, что доступ по данному направлению невозможен. Наши туристы защищены, возврат денег предусмотрен, но он затруднителен и малопривлекателен. Думаю, такое явление продлится еще несколько лет. Вероятно, туры будут приобретаться с глубиной три-четыре недели. ■

Артем Коваленко

Челябинск принял Форум глав регионов стран ШОС

Ключевые темы международной дискуссионной площадки — развитие межрегионального сотрудничества и кооперации, совместные экономические и гуманитарные проекты



Предложениями по укреплению межрегионального сотрудничества в рамках ШОС поделились главы регионов РФ, Таджикистана, Китая, Узбекистана, Индии, Казахстана, Кыргызской Республики и Пакистана



Форум глав регионов стартовал с заседания национальной части, где, по сути, были определены главные направления взаимодействия. «Мы собрались в неформальной обстановке перед пленарным заседанием, чтобы обсудить создание российской части форума. Вы знаете, что недавно в Душанбе состоялась юбилейная, двадцатая, конференция стран ШОС, где обсуждался вопрос проведения на постоянной основе Форума глав регионов. Это инициатива Челябинской области, первый форум мы провели в заочном формате в прошлом году. Опыт был успешным, и наши лидеры — главы стран ШОС положительно оценили организацию, в итоговой резолюции одобрили постоянное проведение форма. Но мы пошли дальше и предложили создать на постоянной основе российскую часть форума», — рассказал губернатор Челябинской области **Алексей Текслер**.

Для дальнейшего развития Форума глав регионов российский МИД одобрил формирование национальной части — региональной структуры, в состав которой входят главы субъектов РФ. Они будут представлять интересы страны и своего субъекта в сфере торгово-экономического, инвестиционного, научно-технического, культурно-гуманитарного межрегионального сотрудничества.

— Российская часть форума позволит ак-

тивизировать внутреннюю межрегиональную кооперацию, параллельно с этим выходить на международную кооперацию, — добавил Алексей Текслер. — Нам нужна кооперация промышленная, логистическая, в сфере сельского хозяйства, у нас потрясающие взаимные туристические возможности, культурный и образовательный потенциал взаимодействия. Мы можем вместе выходить на международную арену и продвигать наши инициативы и кооперационные возможности.

Губернатор подчеркнул, что на долю ШОС приходится львиная доля товарооборота региона: «За первое полугодие текущего года он вырос почти на 70% по сравнению с прошлым годом. Взаимодействие усиливается сразу с несколькими странами-партнерами. Среди них Таджикистан, сотрудничество с которым развивается в энергетической отрасли. Расширяется сотрудничество с регионами Индии: запланированы деловые переговоры по поставкам пищевой продукции. Серьезные кооперационные связи в промышленности и сельском хозяйстве налажены с Казахстаном. Расширяются форматы взаимодействия с Китаем».

В каких направлениях будет развиваться сотрудничество?

Онлайн для овощей...

Один из приоритетов в соответствии со стратегией развития ШОС — сельское

хозяйство. Особое внимание уделяется внедрению инноваций в производстве и переработке аграрной продукции.

В прошлом году товарооборот продукции АПК со странами ШОС составил 11 млрд долларов. В сентябре 2021 года он достиг 7 млрд долларов. Росту показателей, по мнению участников форума, будет способствовать формирование цифровой платформы с данными о сельскохозяйственных ресурсах стран ШОС. «Можно подумать над созданием единого информационного ресурса для обмена информацией в области сельского хозяйства, что будет также содействовать совершенствованию торговой политики. Нужно использовать преимущества локальных рынков и на пространстве ШОС в целом. Это будет благоприятствовать свободному движению и циркуляции сельхозпродукции на пространстве ШОС», — убежден заместитель начальника департамента сельского хозяйства и деревни Синьцзян-Уйгурского автономного района **Ван Чуньгуан**.

У Китая, в частности агломерации Чунцин, уже есть опыт развития каналов электронной торговли сельскохозяйственной продукцией. В регионе запустили трехуровневую электронную платформу, которая позволила объединить информационные торговые, финансовые и логистические потоки и стимулировать комплексную реализацию сельхозпродукции в рамках всего города. «Создан цен-



Алексей Текслер: «Российская часть форума позволит активизировать внутреннюю межрегиональную кооперацию, параллельно с ЭТИМ ВЫХОДИТЬ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ КООПЕРАЦИЮ»

тральный информационный портал по сбору данных о производимой на селе продукции, организованы первичная сортировка, градация, упаковка и охлаждение продукции. Локальная сельхозпродукция смогла попасть на городские прилавки, а продажи в городе в 2020 году выросли на 21% по сравнению с 2019 годом. Во главу угла в Китае ставят развитие в сфере внедрения инноваций», — объяснила начальник отдела международного сотрудничества Комитета по сельскому хозяйству и развитию села правительства города Чунцин **Чжан Жунпин**.

По оценкам генерального директора Eurasia Development **Андрея Прохорова**, в Китае онлайн-ритейл уже составляет 35% общих продаж, и ряд крупнейших консалтинговых компаний прогнозирует увеличение этого объема в ближайшие два года до 52%: «Этот тренд неизбежно будет распространяться на страны ШОС».

Идею единой платформы поддержал и министр сельского хозяйства Омской области **Николай Дрофа**. Он рассказал, что в регионе создан единый электронный каталог продукции растениеводства. По его мнению, преодолению административных и логистических барьеров на пути движения продукции мешает отсутствие общих стандартов — требований к качеству продукции.

Министр сельского хозяйства Челябинской области **Алексей Кобылин** считает, что совершенствованию логистики поставок продукции будет способствовать формирование координационных советов аграрных производителей и переработчиков для создания комплексных продуктов на основе кооперации и совместного продвижения на рынок, привлечения инвестиций, внедрения инноваций.

— Каждая из стран, входящих в ШОС, имеет уникальные наработки, специфику развития, и при этом занимает серьезное место на рынке продовольствия. Например, Челябинская область стоит на первом месте в Уральском федеральном округе по экспорту аграрной продукции и продовольствия. В 2020 го-

ду развитие экспорта сдерживалось временными ограничениями различного характера, в том числе введенными из-за пандемии коронавируса, но, несмотря на это, сельхозэкспорт в регионе вырос по отношению к 2019 году на 33%. Это было обусловлено как повышенным спросом со стороны ряда стран, так и диверсификацией агропроизводства и переработки в сторону экспортно ориентированных производств. В 2020 году агроэкспорт с территории региона составил 180 млн долларов. Челябинская область поставляет на рынки российских регионов и за рубеж 80% произведенных на территории мясных изделий, более 63% мяса птицы и субпродуктов, 23% колбасных изделий, 55% кондитерских изделий, 36% муки, 50% крупы. География экспорта обширна, но основной поток идет в страны ШОС: Казахстан, Киргизию, Китай, Узбекистан, Таджикистан, — рассказал Алексей Кобылин.

В 2021 году одна из крупных челябинских компаний-экспортеров открыла новый производственно-логистический комплекс, включающий производство модифицированных овсяных хлопьев на экспорт, объем инвестиций по проекту составил 5 млрд рублей. Еще две компании вкладывают суммарно более 8 млрд рублей в аналогичные проекты в производстве муки, мясных изделий, в мясную переработку.

... и туристов

Еще одно важное направление — туризм. Ростуризм в числе главных задач сотрудничества регионов стран ШОС видит повышение качества услуг и уровня безопасности в сфере туризма, развитие систем подготовки профессиональных кадров, продвижение туристских продуктов и открытие границ.

— Россия активно включается в создание новых и поддержку существующих трансграничных маршрутов. Примером может послужить новый туристический маршрут «Великий чайный путь», который объединит Китай, Монголию и Россию. Он восстанавливает путь одного из купцов, который произво-

дил чай и поставлял его в Россию, — рассказал начальник Управления международного сотрудничества Ростуризма **Демьян Смилев**. — Мы разработали дорожную карту по созданию маршрута, 13 российских регионов подтвердили свое участие в проекте, в том числе и Челябинская область.

На Южном Урале есть несколько «чайных» достопримечательностей: это памятник архитектуры — чаеразвесочная фабрика Кузнецова, миасская фабрика «ЧаоКофе», которая проводит экскурсии по производству, дом купца Смирнова (Музей пельменя), где гостей угощают копорским чаем и плюшками.

По словам заместителя губернатора Челябинской области Егора Ковальчука, регион ежегодно принимает около 7,5 млн гостей, потенциал далеко не исчерпан: «Уникальное расположение позволяет области принимать туристов в круглогодичном режиме — на озерах, горнолыжных курортах, в нацпарках. В приоритете — развитие инфраструктуры для загородного отдыха, а также новое направление — промышленный туризм. Активно ведется работа по созданию макротерритории «Большой Урал»».

Заместитель начальника Комитета по развитию культуры и туризма правительства города Чунцин **Цинь Динбо** считает, что в условиях продолжающейся пандемии необходима дальнейшая реализация проекта «интернет + туризм»: «Используя онлайн-туризм, виртуальные экскурсии и «облачные» выставки, мы будем содействовать развитию «интеллектуального» туризма. Это наше будущее, которое поможет преодолеть пандемию и выйти на доковидные показатели». По его мнению, необходимо также сформировать кадровый резерв профессионалов со знанием международных правил и норм, что послужит улучшению туристического сервиса в регионах ШОС.

Специальный представитель президента Киргизской Республики в Иссык-Кульской области **Мирбек Кожоев** заявил, что регионы стран ШОС предлагают уникальный турпродукт, не являются друг другу конкурентами, и предложил разработать механизм увеличения турпотока между нашими регионами, создать туристическое кольцо регионов стран ШОС: «Откроются новые авиарейсы, увеличатся доходы малого и среднего бизнеса и будет происходить обмен опытом среди специалистов индустрии».

Итоги форума подвел Алексей Текслер: «Мы рассчитываем на взаимодействие со всеми государствами, которые находятся в непосредственной близости от Челябинской области, на укрепление сотрудничества. На уровне регионов мы должны поддерживать движение наших руководителей и усиливать межрегиональные экономические и гуманитарные связи. Общая работа дает весомые практические результаты, служит процветанию наших регионов и стран». ■

Павел Кобер

Удержать табак в границах

Таможенники активно пресекают контрабандные поставки табачной продукции, но нелегальный рынок по-прежнему растет.

Проблема требует решения не только на уровне Федеральной таможенной службы

Парадокс: сохраняющиеся ковидные ограничения сдерживают развитие в стране многих сфер экономической деятельности, но только не рост рынка нелегальной табачной продукции. По данным международного аналитического агентства TNS Kantar, в первом квартале текущего года доля нелегального табака на российском рынке составляла 10,7%, во втором квартале этот показатель увеличился почти на 20% — до 12,8%. В Уральском регионе ситуация еще тревожнее. Так, в Свердловской области доля нелегального табака и вовсе зашкаливает — 25% рынка, это каждая четвертая пачка сигарет.

Проблема не только в том, что оборот нелегальных сигарет сомнительного качества небезопасен для курильщиков и стимулирует подростковое курение за счет готовности продавцов отпускать товар кому угодно. Он ведет к потере до 100 млрд рублей ежегодных поступлений в госбюджет в виде налогов и сборов, к многомиллионным убыткам законопослушных ритейлеров, спонсирует криминальные структуры.

Основные потоки нелегальной табачной продукции поступают из стран Евразийского экономического союза (помимо нашей страны, в него входят Белоруссия, Казахстан, Армения и Киргизия), незаконно минув государственную границу России. Одна из причин — очередное резкое повышение (на 20%) в 2021 году акцизной ставки на табак, из-за чего в России и остальных странах ЕАЭС образовался еще больший разрыв в акцизах и соответственно в ценах на сигареты.

Следует признать, что органы власти не закрывают глаза на проблему и действуют эффективно в рамках своих компетенций. Однако нарушители все равно находят лазейки.

Поток контрабанды растет

Создание Таможенного союза и ЕАЭС погрузило контроль за российскими границами в новую реальность. Открытые границы подстегнули торговый оборот, как в легальном, так и в нелегальном секторе. Сегодня вместо обязательного досмотра каждого въезжающего, например, из Ка-

захстана, таможне приходится вылавливать из потока подозрительный транспорт. Чтобы продемонстрировать систему защиты уральского табачного рынка от контрабанды, Уральское таможенное управление во взаимодействии с Ассоциацией малоформатной торговли, порталом «Стоп нелегальный табак» и журналом «Эксперт-Урал» провело пресс-тур, в ходе которого журналисты ознакомились с системой контроля товаров, поступающих в Россию, а также с механизмом выявления и изъятия нелегальной продукции.

— Наша основная задача в пунктах пропуска — недопущение как ввоза, так и вывоза запрещенных товаров, — подчеркнул на встрече с представителями СМИ начальник Уральского таможенного управления генерал-лейтенант таможенной службы **Алексей Фролов**. — В последнее время таможенные органы уделяют большое внимание пресечению незаконного оборота табачных изделий.

Как отметил генерал-лейтенант, только в текущем году сотрудниками почтового таможенного поста Кольцовской таможни выявлено более 11 тыс. пачек нелегальных сигарет, которые злоумышленники стремились переправить через границу в составе почтового отправления. Большинство не были задекларированы, сокрыты под видом других товаров. Это сигареты, в том числе казахстанского, белорусского производства, включая пачки с поддельными акцизными марками и контрафакт.

Первым барьером в системе борьбы с нелегальными сигаретами выступают цифровые инструменты. Введение цифровых деклараций позволяет полностью отслеживать цепочки поставок, на корню пресекая нелегальную деятельность. В ходе пресс-тура журналистам продемонстрировали работу Уральской электронной таможни, где осуществляется выпуск электронных деклараций на товары.

— С начала года на таможенный пост было подано более 160 тыс. деклараций в электронном виде. Более половины из них благодаря специальным алгоритмам автоматически обрабатываются в течение считанных минут. Лишь те декларации, где искусственный интеллект бессильен и необходимы специальные знания и навыки, передаются инспекторам на про-

верку, — рассказал начальник Уральского таможенного поста **Владимир Сатьянов**. — Цифровая трансформация — реальность, в которой функционирует таможня. Это упрощает процедуру для предпринимателей в сфере внешнеэкономической деятельности, а также позволяет таможенной службе высвободить ресурсы для более активной оперативной деятельности по устранению крупных каналов поставок контрабанды, поступающей как в Россию, так и из нее.

В Центре электронного декларирования отметили, что зачастую инспектор уже при первичном осмотре электронной декларации сможет заметить подозрительные упущения. Как показывает практика, чаще всего эти упущения делаются намеренно, что выявляет последующая проверка.

Следующая преграда на пути контрабандистов — досмотр на внутренних таможенных постах. На Октябрьском таможенном посту Екатеринбургской таможни на территории Екатеринбургского таможенного терминала ведется контроль товаров по технологии удаленного выпуска. Это принципиально новая процедура оформления, считающаяся наиболее перспективной в деятельности российской таможни. По ней, декларация подается на внутренний таможенный пост, а сам товар содержится на приграничном складе временного хранения, где проверяется фактически. Внутри страны товар отправляется только после прохождения контроля. В результате отпадает необходимость использовать процедуру внутреннего таможенного транзита, «открывать» и «закрывать» доставку товаров.

На Октябрьском таможенном посту, расположенном вдалеке от государственной границы, выявляется значительно меньше фактов провоза нелегальной продукции, чем непосредственно в пограничных пунктах пропуска, ведь транспортное средство по российским дорогам в Екатеринбург уже проехало сотни километров. Это не означает, что в глубине России нельзя встретить фуру, груженную контрабандным табаком, чаще всего белорусским. Поэтому и на внутренних постах таможенники строго проверяют целостность пломбы, проставленной на грузовике. На границе для проверки машины пломбу мо-

гут вскрыть и проставить новую, но в этом случае в сопроводительных документах всегда указывается факт замены. Наземные потоки контрабанды пресекают также мобильные группы Федеральной таможенной службы, они наделены полномочиями останавливать машины и осматривать товар. Как правило, в состав каждой такой группы входят три-четыре человека, которые передвигаются на микроавтобусах со специальной раскраской, обладают переносными средствами контроля и доступом к информационным ресурсам.

В тренде матрасы

Заключительным пунктом пресс-тура стал аэропорт Кольцово, где функционируют грузовой, почтовый и пассажирский посты Кольцовской таможни. По опыту многих регионов вдоль южной границы России известно, что авиасообщение — один из ключевых каналов доставки нелегального табака. Поэтому даже при наличии многих современных технических средств таможенного контроля здесь используют также служебных собак. В Кольцово их восемь, в основном породы малинуа (бельгийская овчарка), есть также лабрадор и ирландский сеттер. Обучение щенков начинается с месячного возраста. На таможне собаки служат с девяти месяцев до девяти лет и ежегодно проходят аттестацию на определенные виды поиска: взрывчатые вещества, огнестрельное оружие, табак, психотропные вещества, деньги, объекты, регулируемые Конвенцией о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora; CITES).

— Запрещенные предметы, проносимые пассажирами, мы видим на интроскопе (специальном рентгеновском приборе, позволяющем проводить исследование внутренней структуры предмета и протекающих в нем процессов без необходимости открытия. — «Э-У»), — рассказал представителям СМИ начальник пассажирского таможенного поста аэропорта Кольцово **Дмитрий Шишкин**. Как установлено федеральным законом, нельзя провозить более 200 сигарет, добавил он.

На почтовом таможенном посту Кольцово ведется выборочный контроль международных почтовых отправлений (МПО) в форме таможенного досмотра.

— В этом году при экспорте значительно участились случаи сокрытия товаров от таможенного контроля либо их недекларирование, — отметил заместитель начальника почтового таможенного поста Кольцовской таможни **Федор Кузнецов**. — Пример — детский матрас, который был полностью набит нелегальными сигаретами.

В 2021 году на таможенном посту выя-



Работа служебных собак Кольцовской таможни

БОРИС ЯРКОВ



Досмотр грузов, перевозимых автотранспортом, на территории Екатеринбургского таможенного терминала

БОРИС ЯРКОВ

вили уже около 50 таких МПО различного калибра. При этом досматриваются менее одного процента всех международных почтовых отправлений, уточнил Федор Кузнецов.

Все структуры Уральской таможни работают эффективно в борьбе с контрабандой табака. То же относится и к другим территориальным подразделениям Федеральной таможенной службы. По данным службы, за восемь месяцев текущего года ее сотрудники изъяли по всей стране 14,5 млн пачек нелегальных сигарет. С нелегальным табаком в России борются и другие государ-

ственные структуры: за тот же период органами МВД пресечен ввод в оборот 28 — 30 млн пачек, органами ФСБ — еще 6 — 8 млн пачек. Появляются новые инструменты борьбы с нелегальной продукцией, такие как введение единой минимальной цены и специального цифрового кода на пачке сигарет. Вместе с тем система защиты рынка от нелегального табака все еще нуждается в ликвидации ряда законодательных пробелов. Также необходимо усиливать правоприменительную практику и налаживать взаимодействие между всеми ведомствами для борьбы с этой угрозой. ■

Вячеслав Лаптев*

Крипторубль: мифы и реальность

Введение в обращение цифрового рубля будет способствовать укреплению экономики.

Риски есть, но профессиональное сообщество и регулятор могут снять их с помощью технологических решений



ДМИТРИЙ МАКУРИН

В апреле этого год Банк России завершил общественные консультации и представил «Концепцию цифрового рубля» с учетом результатов дискуссии. Но споры не утихают.

Отчасти это связано с успехом некоторых криптовалют, например, биткойна. Многие видят в новой форме денег лишь возможности заработка на росте курса. Так чаще всего расценивают концепцию введения в обращение цифрового рубля люди, склонные к приключениям, их привлекает идея создания денег из «воздуха» за счет майнинга вне зависимости от регулирующих органов. Противники такого подхода, наоборот, указывают на риски необеспеченности, колебания курса, сравнивают цифровые валюты с финансовыми пирамидами.

Между тем цифровой рубль, крипторубль, не имеет прямого отношения к криптовалютам в том виде, в каком это понятие используется большинством потребителей. Попробуем разобраться в принципах и функциональности крипторубля.

Почему рубль не криптовалюта

Один из важных критериев классификации валют, существующих в электронном виде, — форма их выпуска и связанная с этим модель обеспечения. Если выпуск осуществляется одним эмитентом или полностью им контролируется, выпускаемая единица не является криптовалютой, ей присваивается название токена или криптокотен. Функционирование токена в целом не отличается от функционирования криптовалют, выпущенных путем свободного майнинга, если это особо не ограничивается эмитентом.

Предлагаемый в концепции Центробанка способ открытия кошельков для крипторубля не предполагает анонимности владельца. Кошельки будут открываться на платформе, созданной ЦБ и под его контролем. Это вызывает наибольшее отторжение у приверженцев криптовалют, которые пытаются сравнить его с биткойном, забывая, что создается совсем другая валюта.

Необходимость привязки кошелька к конкретному лицу (юридическому или фи-

зическому) означает, что ЦБ делегирует коммерческим банкам функцию контроля и наделит коммерческие банки ответственностью за идентификацию данных лиц. Способ открытия кошелька крипторубля таким образом превращается в давно отработанную процедуру открытия счетов для безналичного рубля, а кошельки для их владельцев будут полным аналогом банковского счета.

Первое действие со стороны коммерческого банка для улучшения взаимодействия с клиентами — привязка кошелька к существующему счету клиента. Это создаст легкий механизм перевода рубля с безналичного счета на криптокошелек. Следующим шагом со стороны коммерческих банков станет создание технологии обслуживания кошельков клиентов в интернет-банке, что еще больше сотрет границы между безналичным рублем и крипторублем.

Если ЦБ решится на анонимное открытие кошельков, их функционирование будет напоминать функционирование наличных денег. Единственный способ появления денег в анонимных кошельках — перевод с поименованных кошельков. Эта операция по сути аналогична обналечиванию рубля, перево-

* Заведующий кафедрой Анализа систем и принятия решений Института экономики и управления УрФУ.



Вычеслав Лаптев: «Введение криптовалют не стоит рассматривать как угрозу, это естественное продолжение развития технологий денежного обращения»

ДАМИР МАКУРИН

Риски и вызовы

Здесь возникает вопрос, который чаще всего и задается в ходе дискуссий. Если предлагаемая технология не что иное как еще один вариант безналичных счетов, нужны ли затраты на ее внедрение? По нашему мнению, необходимость есть.

Введение крипторубля позволит в корне изменить технологии транзакций. Существующая технология доставки безналичных денег от одного лица другому предполагает передачу поручения банку, который осуществляет дальнейшие действия. Если счет получателя находится в другом банке, один банк переводит деньги другому вместе с поручением зачислить их на счет получателя. Развитие информационных технологий привело к созданию множества систем, облегчающих и ускоряющих такой обмен. Появились система межбанковских переводов, международная система SWIFT, система быстрых платежей ЦБ РФ.

Используя в магазине банковскую карту, мы задействуем сложную цепочку денежных транзакций, по которой безналичные деньги со счета покупателя попадают на счет магазина. Происходит это достаточно быстро, иногда без комиссии, взимаемой с плательщика, но это не означает, что такие переводы происходят бесплатно. Просто банки оплачивают их сами в расчете на другие доходы от пользования счетом клиента или вменяют компенсацию этих затрат получателю денег — магазину.

В технологии функционирования цифровых валют перевод денег происходит непосредственно из криптокошелька плательщика в криптокошелек получателя, минуя посредников. Транзакция происходит мгновенно, при этом криптотехно-

логии обеспечивают признание перевода всеми участниками денежного оборота.

Потенциально технология способна заменить все существующие системы переводов, хотя в нашем обсуждении мы можем говорить только о рублевых переводах, не затрагивая пока международные системы, связанные с другими валютами или конвертацией валют.

При этом криптокошельки банков играют особую роль в обслуживании корреспондентских отношений и поддержании ликвидности. ЦБ будет обеспечивать оперативный обмен между корреспондентским счетом коммерческого банка и его криптокошельком. Весь межбанковский обмен может осуществляться через крипторубль, способствуя ускорению оборачиваемости и создавая дополнительный оперативный механизм для регулирования ликвидности.

Очевидны и плюсы для потребителя. Поддержание денежного обращения требует меньших усилий и затрат, соответственно, упразднятся многие дорогостоящие инструменты оборота. Мы видим также снижение рисков мошенничества: крипторубль более устойчив по отношению к взломам и атакам по сравнению с безналичным рублем.

По нашему мнению, снижение стоимости оборота и повышение надежности отвечает потребностям общества. Именно этого человечество добивалось всю свою историю. Сначала были придуманы деньги, затем введены чеканка и стандартизация монет, потом начался выпуск бумажных денег, которые постепенно снабжались все большими степенями защиты, наконец появился безналичный оборот как предварительное соглашение о последующем денежном обмене, а потом как совершенно самостоятельные деньги. Крипторубль продолжает эту эволюционную технологическую цепочку.

С позиции банков

В дискуссии о перспективах крипторубля мы часто слышим аргументы «против» и со стороны банковского сообщества.

Банки в основном опасаются, что деньги со счетов клиентов перетекут в криптокошельки и исчезнут из банковского баланса. Сейчас эти деньги частично используются банками для своих целей, в частности для поддержания денежного оборота, кредитования или краткосрочных вложений. Доля используемых денег с текущих счетов обычно невелика, поскольку есть риск, что одновременно большинство клиентов захочет их использовать. Соглашусь, есть этот риск и при введении крипторубля, но он снижается, если у банка много клиентов, тем более что банки постоянно стимулируют клиентов держать временно свободные деньги на счетах.

ду из безналичной в наличную форму.

Предполагается, что криптоподписи рубля будут заранее производиться Центральным банком, осуществляющим таким образом эмиссию крипторубля. При переводе со счета клиента на кошелек деньги в безналичной форме будут списываться с его счета на корреспондентский счет коммерческого банка, одновременно будет происходить перевод крипторублей с корреспондентского кошелька коммерческого банка в кошелек клиента или списание с корреспондентского счета коммерческого банка и перевод крипторублей из кошелька Центробанка. Аналогично пойдет и обратный перевод денег из криптокошелька на безналичный счет.

Общий объем рублей в обращении от введения еще одной формы их существования не изменится. Крипторубль станет еще одной формой рубля. Его введение не влияет прямым образом на способы эмиссии, объем денежной массы и другие экономические характеристики денежного оборота. Косвенное влияние может быть связано лишь с технологическими изменениями в денежном обороте. И коммерческим банкам придется приспособивать свои технологии и кредитно-депозитную политику к новым возможностям.

Повышение риска ликвидности, пожалуй, — главная проблема переходного периода при внедрении крипторубля. Именно это может привести к нарушению привычной работы коммерческих банков, а следовательно, к негативному влиянию на экономику страны. Чтобы этого не произошло, нужна тщательная проработка вопроса со стороны коммерческих банков и ЦБ.

Коммерческие банки должны научиться использовать деньги, находящиеся в кошельках клиентов, так же, как они используют безналичные. Инструменты для этого существуют. Технически в этом помогут смарт-контракты для совместного использования денег. С точки зрения экономики, можно создать заинтересованность клиентов в таком их использовании за счет преференций: начисления процентов по счету, создания удобных сервисов доступа к другим услугам банка.

Обращение крипторубля — такая же сфера экономических отношений, как и безналичные деньги. Здесь работают все формы финансовых взаимоотношений: кредитование, накопление, введение вторичных финансовых инструментов и так далее. Выиграют те банки, которые раньше других смогут предложить клиентам понятные и удобные инструменты обслуживания в криптовалюте.

Слово за Центробанком

Безусловно, успех новой формы обращения рубля в значительной степени зависит от активности регулятора. У Центробанка в этом случае многосторонняя роль. Он является одновременно заказчиком и поставщиком технического решения, эмитентом крипторубля, а также регулятором, определяющим правила его обращения.

Миссия Центрального банка заключается в развитии экономики страны путем регулирования финансовой сферы, эта задача решается через эмиссию денег, влияние на процентные ставки, а также отслеживание работы коммерческих банков и небанковских кредитных организаций. Главная задача ЦБ — адаптировать сферы финансового управления к новой форме функционирования рубля. Коммерческие банки опасаются в связи с ее появлением ужесточения нормативов и форм контроля. На наш взгляд, эти опасения не обоснованы: банкам сейчас стоит изучить новые технологические возможности, понять трудности переходного периода, предложить инструменты адаптации нормативов.

Цифровой рубль позволяет разработать и новые формы управления ликвидностью, но здесь важен конструктивный подход. При обращении крипторубля будет упрощена процедура сбора информации и обеспечена ее достоверность, что облегчает регулятивные возможности и может со-



**Нельзя становиться
луддитами и делать
вид, что нового не
существует. Нужно
приспосабливаться
к новым реалиям
и стараться
использовать их для
развития общества**

действовать повышению управляемости финансовой сферы. Однако усиление административного воздействия вместо рыночного регулирования со стороны ЦБ может погубить весь позитив.

В опубликованной концепции крипторубля отсутствует модель функционирования анонимных кошельков. По нашему мнению, это неслучайно и связано с традиционно негативным отношением ЦБ к наличным деньгам, его борьбой с обналичиванием и наличным оборотом. Мы считаем, что частично роль наличного оборо-

та могут взять на себя офлайн-транзакции и «отделения» криптокошельков, предназначенные для офлайн-оборота.

На наш взгляд, введение анонимных кошельков несет не больший риск, чем наличный денежный оборот, а аналитика концентрации «наличных» крипторублей и меры защиты от возможных злоупотреблений могут быть гораздо эффективней.

Единственный негативный момент для анонимных крипторублей — отсутствие контроля пересечения границы, который осуществляет сейчас таможня. Но и здесь можно оценить и снизить риски атак, ограничив возможности концентрации денег и общей денежной массы в «наличных» криптокошельках. Согласимся, некоторые риски анонимности присутствуют и в офлайн-кошельках, но выгоды от «наличного» оборота крипторубля, на наш взгляд, выше.

Центробанк как разработчик технологий может содействовать созданию разнообразных смарт-контрактов, которые обеспечат полноценные финансовые инструменты работы с крипторублями.

Цифровое будущее

Главный плюс введения в оборот крипторубля, по нашему мнению, связан с повышением конкурентоспособности национальной финансовой системы. Это обеспечит передовые технологические позиции страны и будет способствовать взаимодействию ее финансовой сферы с мировыми финансами.

Появление конвертируемого рубля с введением его криптоверсии открывает новые возможности. Это мгновенные трансграничные транзакции с мгновенной конвертацией криптовалют банками или криптобиржами, развитие сверхбыстрых вторичных финансовых инструментов и гарантий, отказ от систем переводов типа SWIFT в международных транзакциях, контролируемая интеграция системы крипторубля с системами криптоверсий других валют и многое другое, что мы не можем пока предугадать.

Введение криптовалют не стоит рассматривать как угрозу, это естественное продолжение развития технологий денежного обращения. Экономический рост, как и экономический кризис или финансовые пирамиды, вызывается не технологиями, а их использованием субъектами экономики. Нельзя становиться луддитами и делать вид, что нового не существует. Нужно приспосабливаться к новым реалиям и стараться использовать их для развития общества.

Участники финансового рынка могут и должны сделать так, чтобы крипторубль способствовал укреплению экономики страны и повышению благосостояния общества. ■

Артем Коваленко

Югра возглавила рейтинг по доступу НКО на рынок соцуслуг

Чем вызвана позитивная динамика развития рынка услуг в социальной сфере и кто обладает лучшими практиками по работе с некоммерческим сектором



АРТЕМ КОВАЛЕНКО

Минэкономразвития РФ совместно с Агентством стратегических инициатив (АСИ) представили рейтинг субъектов РФ по итогам реализации механизмов поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО) и социального предпринимательства за 2020 год. С 2017 года, когда был подготовлен первый рэнкинг, Югра ни разу не уступала первенство другим регионам. Кроме Ханты-Мансийского автономного округа (итоговый балл — 52,8), в группу лидеров вошли Краснодарский край, Ямало-Ненецкий АО, Тюменская область, Башкирия, Хабаровский край и Ненецкий АО.

Субъекты РФ оценивались по нескольким направлениям работы: участие социально ориентированных НКО в предоставлении госуслуг по отраслям социальной сферы, внедрение конкурентных способов их оказания, муниципальные меры поддержки СО НКО и социального предпринимательства, меры налогового стимулирования.

— Рейтинг носит интегральный характер. Источниками данных являются само

министерство экономического развития, ФАС, Росстат, а также отчеты из регионов. Основные показатели рейтинга — участие СО НКО в предоставлении услуг по отраслям, формирование инфраструктуры СО НКО (доля бюджетных ассигнований на субсидии), меры налогового стимулирования, муниципальные меры поддержки НКО и социального предпринимательства, внедрение конкурентных механизмов оказания госуслуг в социальной сфере, — рассказала заместитель министра экономического развития России **Татьяна Илюшникова**.

По ее словам, доступ негосударственных компаний в сектор означает быстрое реагирование на запросы общества, конкуренцию в предоставлении услуг, развитие самого сектора социально ориентированных некоммерческих организаций и расширение возможностей для социального предпринимательства. Как развивается ситуация на рынке социальных услуг?

Тенденции на рынке соцуслуг

Напомним, с сентября 2020 года НКО могут оказывать государственные и муниципаль-

ные услуги в соцсфере, а россияне — выбирать, где их получать: в бюджетных или частных организациях. Закон, на основании которого негосударственным компаниям и индивидуальным предпринимателям на конкурсной основе предоставляется доступ к бюджетным средствам, принят на пять лет. По данным Минэка, в различных отраслях соцсферы, несмотря на тенденции 2020 года, наблюдается положительная динамика по допуску и привлечению негосударственных организаций на рынок государственных соцуслуг. Так, в 2020 году на 28% выросло количество негосударственных организаций в сфере охраны здоровья. Доля негосударственных медицинских организаций, которые участвуют в территориальных программах ОМС, в 2017 году составляла 33%, в 2020-м — 36%. Изменилось и число регионов, где формируется инфраструктура поддержки СО НКО, например, Центры инноваций в социальной сфере: в 2017 году таких регионов было 57, в 2020-м — 67. Также за это время увеличилось количество территорий, реализующих и запускающих муниципальные программы в сфере поддержки СО НКО с 67 до 72.

Рейтинг доступа НКО на рынок госуслуг в социальной сфере

Место в рейтинге	Субъект РФ	Итоговое количество рейтинговых баллов
Регионы — лидеры		
1	Югра	52,8
2	Краснодарский край	41,83
3	Ямал	41,67
4	Тюменская область	39,35
5	Башкирия	37,45
6	Хабаровский край	37,29
7	Ненецкий АО	37,08
Регионы — кандидаты на лидерство		
8...	Якутия	35,03
...22...	Пермский край	28,75
...24...	Челябинская область	27,98
Регионы со средним уровнем		
...30...	Удмуртия	25,92
...35...	Оренбургская область	24,03
...41...	Свердловская область	22,84
Регионы, делающие первые шаги к успеху		
...73	Курганская область	14,3

Источник: Минэкономразвития РФ

По данным Минэкономразвития, на поддержку СО НКО и социального предпринимательства субъектами РФ в 2020 году было направлено 38,1 млрд рублей. Поддержку получили 4,5 тыс. СО НКО, которые оказали услуги более чем 44 миллионам человек.

Для чего нужно допускать СО НКО на рынок социальных услуг, рассказала председатель комиссии Общественной палаты РФ по развитию некоммерческого сектора и поддержке СО НКО **Елена Тополева-Солдунова**: «Граждане не всегда довольны качеством услуг, которые они получают в различных сферах деятельности. Считаю, что важно предоставлять выбор получателям услуг, чтобы люди, имеющие право на получение той или иной услуги бесплатно либо на льготных основаниях, не направлялись в одну организацию, а могли выбрать ту, качество услуг которой их больше устроит. Нужно развивать конкуренцию в социальной сфере».

Общественница напомнила, что в сфере здравоохранения у человека сегодня есть выбор — обратиться в государственную поликлинику или в частный медицинский центр. В сфере социального обслуживания такая вариативность появилась совсем недавно:

— Еще пять-семь лет назад 99% всех поставщиков в сфере социального обслуживания составляли только государственные организации. Но за последние годы в сфере социального обслуживания идет стабильный прирост. У получателей услуг, таким образом, появляется выбор, а за счет уве-

личения конкуренции в предоставлении социальных услуг растет их качество.

— Несмотря на пандемию и закрытие многих отраслей социальной сферы, мы видим тенденцию к развитию и увеличению доли НКО и сокращению доли государственных организаций в секторе. Возможно, динамика не такая стремительная, как хотелось бы, но все же положительные изменения есть, — соглашается Татьяна Илюшникова.

Елена Тополева-Солдунова отметила, что получение статуса «исполнитель общественно полезных услуг» для НКО — путь непростой и тернистый: «Потому что необходимо систематически оказывать эти услуги, сдавать сложную отчетность, соответствовать всем требованиям и многое другое. Но те, кто осилил этот путь, остались довольны, потому что их существование стало более устойчивым».

Заместитель председателя правления Ассоциации некоммерческих образовательных организаций регионов России **Александра Сукиасян** говорит об интересе социальных предпринимателей к вхождению в реестр поставщиков услуг: «Развитие социального предпринимательства напрямую зависит от активности самого сообщества, а также от взаимодействия с региональными органами власти. Кроме уже упомянутых позитивных эффектов (в виде конкуренции и вариативности) от вхождения НКО и бизнеса в социальный сектор, происходит снижение бюджетной нагрузки, создание новых продуктов и сервисов, развитие социальной инфраструктуры, повышение привлекательности региона».

При этом Александра Сукиасян отмечает, что картина развития сектора в регионах России очень разная: «Уровень доступа напрямую зависит от качества взаимодействия региональной власти с предпринимательским сообществом. Такие меры государственной поддержки, как снижение бюджетной нагрузки, создание новых продуктов и сервисов, развитие социальной инфраструктуры, позитивно влияют на развитие рынка».

Югра — традиционный лидер

— подчеркивает Татьяна Илюшникова: «Коллеги из округа все время делятся с нами новыми практиками и форматами взаимодействия. Мы любим, уважаем и ценим их за идеи. Для многих регионов Югра — это двигатель и пример в работе».

Из года в год растет и количество баллов в рейтинге: с 42,84 за 2017 год до 52,80 за 2020-й. По данным Минэка, это стало возможным в основном за счет значительно увеличения доли бюджетных ассигнований на развитие инфраструктуры СО НКО в общих расходах региона по сравнению с остальными территориями.

Успешными практиками развития сектора СО НКО делится директор департамента экономического развития — заместитель губернатора Ханты-Мансийского автономного округа — Югры **Роман Генкель**: «Основными механизмами являются эффективное взаимодействие региональной власти, органов местного самоуправления муниципальных образований с некоммерческим сектором и представителями социального предпринимательства, а также внедрение общественного контроля в социальной сфере. Мы стремимся поддерживать социальные предприятия наравне с малым и средним предпринимательством, развивать грантовую поддержку, а также другие инструменты финансовой поддержки НКО в регионе. Настоящая увлеченность, высокий стандарт поддержки негосударственного сектора, приток новых технологий и желание предоставить потребителю широкий выбор организаций, где они могут получить услуги социальной сферы, позволяют региону сохранять лидерские позиции в рейтинге четвертый год подряд».

«За последние пять лет доля присутствия негосударственных поставщиков увеличилась в два раза — с 23% (2016 год) до 49% (2020 год). Общее количество — более 1,5 тыс. организаций. Они участвуют в оказании 57 услуг (в образовании — девяти, социальном обслуживании — 26, здравоохранении — пяти, физической культуре и спорте — шести, культуре — восьми, занятости — трех). Ежегодно из бюджета автономного округа передается более 2,5 млрд рублей негосударственным поставщикам услуг социальной сферы», — подчеркнула губернатор Югры **Наталья Комарова** в своем инстаграм-аккаунте, поздравляя округ с победой.

Напомним, по итогам двух конкурсов 2020 года на предоставление грантов губернатора округа на развитие гражданского общества победителями признаны 123 проекта СО НКО на общую сумму 89,2 млн рублей. По итогам конкурса 2020 года на предоставление губернаторских грантов физлицам-сопредпринимателям оказана поддержка 94 югорчанам на общую сумму 18,2 млн рублей.

По итогам первого конкурса 2020 года на предоставление грантов президента РФ на развитие гражданского общества, проводимого Фондом президентских грантов, — 41 проект из Югры одержал победу и позволил привлечь в социальную сферу региона 42,1 млн рублей. По итогам второго конкурса поддержку получили 43 проекта СО НКО округа на сумму 40 млн рублей. Итого — 84 проекта СО НКО на сумму 82,4 млн рублей. Победителями специального конкурса, проводимого Фондом президентских грантов для поддержки СО НКО в пандемию, стали еще 22 югорских проекта на сумму 14,3 млн рублей. ■

Артем Коваленко

Работу оркестра нельзя оценивать по количеству проданных билетов

Как симфонические оркестры развиваются во время пандемии и пытаются доказать, что количественный подход к их деятельности не применим



На правах принимающей стороны симфонический форум России открыл Уральский филармонический оркестр под управлением главного дирижера **Дмитрия Лисса**. Этот же оркестр выступил на закрытии форума

АРТЕМ КОВАЛЕНКО

В Екатеринбурге прошел VI Симфонический форум России (проводится с 2010 года), организованный Свердловской государственной академической филармонией при участии Союза концертных организаций России и поддержке Минкультуры РФ. Задача форума — сделать симфоническую музыку доступной наибольшему числу слушателей. Для оркестров это возможность показать уровень перед публикой, музыкальными критиками и коллегами.

На симфофоруме выступили восемь коллективов, в том числе два московских — Российский национальный оркестр под управлением **Сергея Крылова** и Российский национальный молодежный симфонический оркестр под управлением **Дмитриса Ботиниса**, а также шесть региональных — из Якутии, Красноярского края, Башкирии, Томской, Ульяновской и Свердловской областей. Всего с 30 сентября по 8 октября в Екатеринбурге, Каменске-Уральском, Ирбите и Асбесте состоялись 12 концертов, на сцену Свердловской филармонии вышли более 1 тыс. музыкантов. Открыл форум Уральский филармонический оркестр: в день 85-летия юбилар предста-

вил публике Вторую симфонию Рахманинова и «Весну священную» Стравинского.

— Форум — событие общероссийского масштаба, которое делает Екатеринбург местом встречи российских оркестров, создает для публики и профессионального сообщества площадку, где задаются перспективы, формулируются новые интересные задачи на несколько лет вперед, — считает заместитель министра культуры Свердловской области **Юлия Прыткова**.

Это не просто фестиваль симфонических оркестров, уверен первый заместитель директора Свердловской филармонии **Рустан Хасанов**: «Более 600 менеджеров концертных организаций, директоров оркестров, их продюсеров и импресарио из 23 регионов страны стали участниками деловой программы, где обсуждались итоги деятельности оркестров, цифровизация учреждений культуры, нормативная база».

Как построена и на чем держится экономика культуры, в том числе экономика филармонической деятельности?

Все 12 скрипачей играли одинаковые ноты

С начала бюджетной реформы в России количество культурно-досуговых учрежде-

ний сократилось на 13 тыс. единиц, то есть почти на треть; общедоступных библиотек — на 12 тысяч, и это почти четверть; детских школ искусств — на тысячу, это пятая часть. За последние десять лет расходы на культуру выросли всего в 1,15 раза в расчете на душу населения (около 4 тыс. рублей на одного жителя, в три-четыре раза меньше, чем в европейских странах), при этом численность работников сократилась на 145 тысяч.

— Проблем несколько, — объясняет заместитель директора по научной работе Института экономики РАН, член Совета при президенте РФ по культуре и искусству **Валентина Музычук**. — Первая — недостаточное финансирование культуры. С одной стороны, государственные расходы на культуру и кинематографию из консолидированного бюджета растут: с 400 млрд рублей в 2015 году до 600 млрд рублей по итогам 2019 года. С другой, в расчете на душу населения расходы в 2019 году составили всего 51 евро. Для сравнения, в Дании — 301 евро, во Франции — 250 евро, в Германии — 167 евро. Вторая проблема — сокращение занятости в культуре. Третья — невысокая оплата труда.

Доля занятых в сфере культуры от общего

количества занятых в российской экономике около 1% (в 2020 году порядка 630 тыс. человек, в 2015 году — 778 тысяч). Сравним: в Финляндии — 4,9%, в Швеции и Великобритании — 4,5%, в Болгарии — 2,7%. Средняя зарплата — около 41 тыс. рублей, в 2015 году — около 25 тыс. рублей.

Валентина Музычук выступила против политики оптимизации, которая проводится в сфере культуры. Речь идет и о соединении мелких учреждений к крупным в виде структурных подразделений, и об объединении разноплановых учреждений культуры. Еще один вызов — бизнес-подход к учреждениям культуры. Есть миф: чем больше они зарабатывают и чем больше потребителей привлекают, тем они эффективнее. «Бизнес-подход не всегда уместен, — убеждена Валентина Музычук. — Пандемия показала, что нельзя эффективность учреждения культуры оценивать в привязке к количеству концертов и привлеченных зрителей».

Участники форума подтвердили — невозможно в погоне за экономией бюджетных средств сводить все к оптимизации, унификации, коммерциализации учреждений культуры и сокращению работников. Ситуация может дойти до абсурда. В доказательство Валентина Музычук прочитала отрывок из письма специалиста по нормированию труда, который послушал выступление Симфонического оркестра в Лондоне.

Письмо было опубликовано в книге «Исполнительские искусства — экономическая дилемма» Уильяма Баумоля: «В течение значительного периода времени четверем исполнителям на гобоях было нечего делать. Их количество следует сократить, а работу распределить равномерно в течение всего концерта. Таким образом устранить пики активности. Все 12 скрипачей играли одинаковые ноты. Нет необходимости дублирования. Штат этого отделения следует резко сократить. Если потребуется больший объем звучания, то его можно добиться средствами электронной аппаратуры. Кажется, что существует слишком много повторов некоторых музыкальных пассажей. Нет никакой необходимости в воспроизведении трубами такого пассажа, который только что был исполнен скрипками. Если везде повторяющиеся пассажи будут убраны, то общее время концерта может быть снижено с двух часов до двадцати минут. Внимание к инструментам — еще один вопрос, в отношении которого должно быть произведено дополнительное рассле-

Выступления оркестров во время симфонического форума транслировались в виртуальном концертном зале Свердловской филармонии

дование. Потому что, как следует из программы, инструмент ведущего скрипача насчитывает уже несколько сотен лет. Если естественный срок эксплуатации этого инструмента истек, следует задуматься о покупке более современного оборудования».

— Такой поход отлично иллюстрирует нынешнее положение дел, — резюмирует Валентина Музычук.

Верните публику в концертные залы

Директор Свердловской филармонии Александр Колотурский подтверждает — концертная деятельность в России подверглась сложным испытаниям. Из-за пандемии общее количество мероприятий концертных организаций в 2020 году по сравнению с 2019-м сократилось в 2,2 раза, на 40,9 тыс. единиц. Количество филармонических концертов — в 2,4 раза, на 33,9 тыс. единиц. Филармонии были вынуждены переносить сезоны. Но дело не только в эпидемии. Даже в 2019 году, если его сравнивать с 2010-м, количество концертов (включая эстрадные) существенно сократилось.

— В период с 1990 года по 2019 год количество филармонических концертов сократилось в 2,3 раза — с 133,7 тыс. до 57,7 тыс. единиц, число зрителей в два раза — с 32,4 млн до 16,6 млн человек. В расчете на

1 тыс. жителей в 1990 году каждый второй из десяти человек посещал филармонические концерты, в 2019 году — только один из десяти. 52% региональных оркестров в России были созданы до 1990 года, в новейшей истории наибольшее количество оркестров появилось в период с 1991-го по 2000 годы. Сейчас самое большое количество оркестров сосредоточено в Центральном федеральном округе — 30 коллективов, самое маленькое — в Дальневосточном (три), Северо-Кавказском (четыре) и Уральском (шесть) округах, — констатирует Александр Колотурский.

— Действительно, даже в достаточно успешном 2019 году количество зрителей сократилось вдвое, — подтверждает Валентина Музычук. — Филармоническая деятельность проседает с точки зрения интереса к ней со стороны зрителей. Идет некая девальвация симфонических концертов, что-то происходит с публикой. Нужно предпринимать все усилия, чтобы вернуть ее в филармонию. Очень важно возвращать детей, которые умеют и любят слушать музыку.

Возвращать публику нужно, и помогут новые форматы, считает Александр Колотурский. Свердловская филармония реализует проекты по привлечению новых слушателей, в том числе в рамках «Открытой филармонии», который объединяет различные формы встреч со зрителями — образовательные лекции, творческие встречи в формате public-talk, экскурсии.

— Проект «Открытая филармония» — очень обширный, у него много целей — сиюминутные и на десятилетия вперед. Главная его задача — продвижение академической музыки и классического искусства. Проект был запущен в январе 2021 года. Он направлен на поиск новых форм для воспитания нового слушателя и привлечения новой молодежной аудитории в концертный зал, — говорит Александр Колотурский.

В новом сезоне филармония предложит аудитории новые форматы концертов: «Джазовые пятницы», которые будут начинаться в 21 час, «Субботний playlist» с концертами-«настроениями» в одном отделении без антракта, «Music night» с ансамблем вольтников, квартетом саксофонов и танго-оркестром. Эти концерты помогут филармонии почувствовать новую аудиторию, определить ее интерес.

Еще один успешный формат — виртуальный концертный зал филармонии, который работал и во время пандемии. В первый день симфонического форума в Свердловской области открылись три новых виртуальных концертных зала: к трансляциям присоединились Верхнее Дуброво, Верхние Серги и Ивдель. Теперь в музыкальном сообществе 103 виртуальных концертных зала.

Дирижеры VI Симфонического форума России: Дмитрий Лисс, Александр Лазарев, Димитрис Ботинис, Юрий Ткаченко, Фабио Мастранджело, Наталья Базалева, Владимир Ланде, Михаил Грановский, Дмитрий Крюков, Сергей Крылов.

Татьяна Печенкина, Ирина Перечнева

О драйве без хайпа

Сектор информационных технологий растет. Факторы роста — новые запросы бизнеса на фоне пандемии и государственной политики. Главный ограничитель — дефицит кадров

В последние два ковид-года индустрия информационных технологий оказала на развитие экономики особое влияние. Аналитический центр «Эксперт» возвращается к исследованию этого сегмента.

Напомним, предыдущий рейтинг вышел по итогам кризисного 2014-го. Публикация тогда называлась «Драйв кончился» (см. «Э-У» № 23 от 01.06.2015). Короткая цитата: «По данным Минэкономразвития, объем российского ИТ-рынка в 2014-м по отношению к 2013-му увеличился на 6% до 698 млрд рублей (годовая инфляция — 11,4%). По оценке IDC, в долларовом эквиваленте он сократился на 16% до 29,7 миллиарда. Это означает рублевый прирост на 1,5 — 2%. Индустрия информтехнологий второй год демонстрирует спад. “С 1990 года вендорам в России приходилось иметь дело с периодами нестабильности, — пишут аналитики IDC. — Тем не менее связанные с этим падения объемов продаж быстро восстанавливались, поэтому к периодам волатильности в России было принято относиться легко. Но все изменилось в 2014 году: похоже, российская экономика, а соответственно и ИТ-рынок, вошли в долгую полосу спада”».

Сравните: за 2020 год российский ИТ-рынок вырос, по данным той же IDC, на 14% (сравнение здесь и далее — период к периоду) и оценивается в 1,8 трлн рублей.

Драйв умер? Да здравствует драйв

Безусловно, подъем индустрии в значительной степени стимулировали расходы правительства на обеспечение возможности удаленной работы в период жестких ограничений. По статистике оператора федеральной электронной площадки «ТЭК-Торг», госзакупки в сфере ИТ (компьютеры и периферийное оборудование, программное обеспечение и лицензии) в рамках федерального закона 44-ФЗ («О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд») выросли за 2020 год почти на 16% и достигли 245 млрд рублей. ИТ-закупки в рамках 223-ФЗ («О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»), сократившись на 6%, составили 334 млрд рублей.

В ИТ-рейтинг Урала и Западной Сибири по итогам 2020 года вошли 25 компаний. Их суммарная выручка за 2020 год увеличилась на 1,2% до 385,3 млн рублей.

Для большинства участников регионального рейтинга год оказался успешным: суммарная выручка первой десяткой по итогам 2020 года составила 32,99 млрд рублей, что на 19,1% выше, чем годом ранее. Первую позицию занимает компания «СКБ Контур»: на ее долю приходится 50% совокупной выручки топ-10 рейтинга. Тройку лидеров составили УЦСБ и тюменская компания «Сибур Диджитал», входящая в контур крупнейшей в России нефтехимической группы: 11,8% и 11,3% выручки первой десятки соответственно. Топ-5 дополнили уфимская группа компаний «Форт Диалог» (8,8% совокупной выручки) и челябинская компания «Компас Плюс» (5%). Вторая половина топ-10: группа компаний «ПЛМ Урал» (доля выручки 3,8%), уральский филиал компании «Инфосистемы Джет» (3,3%), ИПС (представленная ООО «ИТ Профессиональные Решения» и ООО «Парма-Телеком»; 2,4%), ижевский «Директум» (2,1%) и пермская «Гриндата» (1,5%). Последняя стала лидером по динамике, нарастив выручку в 2,5 раза. Также лучшую динамику — рост почти вдвое — показала вошедшая в топ-15 рейтинга челябинская компания «Наполеон ИТ».

Госдрайвер и ковид-стимул

Как показывает статистика, региональные компании активно включились в реализацию государственной политики в области цифровизации. Среди участников исследования наибольшее количество заключенных контрактов в рамках ФЗ-223 и ФЗ-44 за последние три года у «СКБ Контур» (1042), «Айдеко» (142), УЦСБ (54), ГК «Форт Диалог» (48) и «ПЛМ Урал» (43).

Лидеры по доле госконтрактов в совокупной выручке за 2020 год — НПО «Сапфир» (30,1%), «Промобот» (16,6%) и «Айдеко» (13,9%).

Вторым фактором, позволившим нарастить выручку, стал ответ на запрос потребителя: в связи со специфичными условиями деятельности в условиях пандемии появилась масса задач, которые можно решить только с помощью технологий.

Так, по словам CEO «Napoleon IT» **Павла Подкорытова**, компания в этот период

Рейтинг ИТ-компаний, работающих в Урало-Западносибирском регионе по общему объему выручки в 2020 году

Место	Компания	Регион присутствия	Год основания	Выручка за 2020 год, млн рублей	Изменение выручки за год, %	Изменение кол-ва сотрудников за год, %	Количество заключенных контрактов 2018 — 2020 (ФЗ 223, ФЗ 44)	Доля госконтрактов в выручке, 2020
1	ПФ СКБ КОНТУР, АО	Свердловская область	1992	16 501,5	17,0	Нет данных	1042	0,4
2	УЦСБ, ООО	Свердловская область	2007	3 891,2	28,0	5,7	54	3,33
3	СИБУР ДИДЖИТАЛ, ООО	Тюменская область	2017	3 743,5	-5,8	-17,3	Нет данных	Нет данных
4	ГК ФОРТ ДИАЛОГ	Башкортостан (Республика)	2002	2 918,0	8,8	10,0	48	2,2 (2019)
5	КОМПАС ПЛЮС, ООО	Челябинская область	1997	1 661,1	10,3	1,4	5	4,66 (2018)
6	ГК ПЛМ Урал	Свердловская область	1993	1 240,8	28,3	9,1	43	3,85
7	ИНФОСИСТЕМЫ ДЖЕТ. Уральский филиал	Свердловская область	1991	1 076,2	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет данных
8	ИПС (ООО «ИТ Профессиональные Решения», ООО «Парма-Телеком»)	Пермский край	2004	786,4	6,5	-6,4	0	Нет данных
9	ДИРЕКТУМ, ООО	Удмуртская Республика	2003	688,8	53,9	20,4	8	1,29
10	ГРИНДАТА, ООО	Пермский край	2014	487,1	97,9	в 2,5 раза	4	Нет данных
11	ПРИКЛАДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО	Челябинская область	2003	455,2	-11,5	-5,7	2	3,36
12	СИСТЕМ ПРОДЖЕКТС, ООО	Пермский край	2015	397,0	17,9	11,2	0	Нет данных
13	НАПОЛЕОН ИТ (ООО «Бонапарт», ООО «Наполеон Групп», ООО «Центр Разработки»)	Челябинская область	2011	355,3	95,7	50,0	2	Нет данных
14	ЛАНИТ-УРАЛ, ООО	Челябинская область	2010	343,6	в 2 раза	-2,6	34	61,61 (2019)
15	ЭКСТЕНСИВ-СЕРВИС, ООО	Свердловская область	2016	273,6	55,2	25,5	Нет данных	Нет данных
16	ИТ-ПАПИЛОН, ООО	Челябинская область	2017	260,9	86,2	2,0	Нет данных	Нет данных
17	ИБС ПЕРМЬ, ООО	Пермский край	2006	238,8	-22,8	-24,0	Нет данных	Нет данных
18	ПРОМОБОТ, ООО	Пермский край	2015	203,6	6,0	42,3	26	16,58
19	ДЖЕМС ДЕВЕЛОПМЕНТ, ООО	Тюменская область	2017	178,9	21,6	-24,3	23	11,49
20	СМАРТ АНАЛИТИКС, ООО	Пермский край	2016	163,4	12,9	5,4	1	Нет данных
21	НПО САПФИР	Свердловская область	2008	142,8	-18,4	-2,3	40	30,1
22	БРАЙТ СОФТ, ООО	Пермский край	2019	141,2	11,3	в 2,3 раза	2	Нет данных
23	ФОРМУЛА ЛАЙН, ООО	Удмуртская Республика	2019	133,9	в 4 раза	89,5	Нет данных	Нет данных
24	АЙДЕКО, ООО	Свердловская область	2008	110,2	17,6	Нет данных	142	13,86
25	ТРИВИУМ, АО	Пермский край	2019	92,9	2,6	45,5	0	Нет данных

Источник: СПАРК, АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования ИТ-компаний

переключила 50% ресурсов на создание сервисов и продуктов, помогающих бизнесу в условиях жестких ограничений. В запрос потребителя, например, точно попал по-коде конструктор мобильных магазинов Narsy (подробнее см. «Как стать Наполеоном», «Э-У» № 37 — 38 от 13.09.2021). «Конструктор для многих оказался реальным помощником в этой ситуации. Он позволяет предприятиям из сферы ритейла и электронной коммерции собрать собственное приложение за три дня», — рассказывает Павел Подкорытов. Функционал сервиса стал критически важен для малого бизнеса на пике пандемии, когда малым предприятиям пришлось быстро развернуть офлайн-торговлю в дистанционные каналы. В этот же период компания запустила несколько продуктов для термометрии с помощью компьютерного зрения.

Самым распространенным запросом от бизнеса в период пандемии стали сервисы, позволяющие поддерживать высокий уровень безопасности удаленных коммуникаций, говорит заместитель генерального директора по научно-технической работе УЦСБ Николай Домуховский. Многие предприятия, по его наблюдениям, также

всерьез занялись модернизацией собственной ИТ-инфраструктуры: «Наши клиенты поняли, что должны отвечать требованиям новых систем и решений, внедряемых в процессе цифровой трансформации».

В целом на рынке растет спрос на любые решения, включающие машинное обучение и искусственный интеллект, отмечает эксперт: «Один из популярных запросов — системы предиктивной аналитики, позволяющие своевременно обнаруживать сбои в работе различного оборудования и проводить плано-предупредительный ремонт до того, как оборудование прекратит работу и производственный процесс остановится».

На рост значимости цифровых технологий в промышленном производстве указывает генеральный директор ГК «ПЛМ Урал» Владимир Жураховский. Спрос на программное обеспечение поступает от предприятий, нацеленных на проектирование новых изделий: «В частности участники рынка двигателестроения сейчас работают над созданием нового авиадвигателя и замещением двигателей, ранее производимых на Украине. И везде необходимо современное программное обеспечение».

По словам эксперта, стабилен спрос на САПР и PLM-системы, «при этом мы все больше видим интерес потребителя к системам для инженерного анализа, что соответствует мировым тенденциям, хотя и с некоторым опозданием. Кроме того, растет интерес к системной инженерии. Цифровые двойники позволяют создать виртуальную копию реального изделия, связать его датчиками с изделием, за счет чего оптимизировать параметры работы, осуществлять предиктивное техническое обслуживание, избегать аварийных ситуаций».

О влиянии политики импортозамещения говорит и технический директор ГК «ПЛМ Урал» Владимир Власов:

— Вышестоящие органы требуют внедрения отечественного программного обеспечения, особенно внимательно к этому критерию относятся предприятия ОПК.

Импортозамещение считает определяющим для отрасли фактором и Николай Домуховский. По его словам, предприятия стремятся создавать новые ИТ-системы с максимальной долей компонентов отечественного производства. При этом компании убедились в важности вопросов информационной безопасности, поэтому

О МЕТОДИКЕ

Рейтинг рассчитан на основе данных СПАРК, его основу составили компании с видом деятельности «Разработка компьютерного программного обеспечения». В качестве основного критерия для ранжирования компаний принят показатель, характеризующий совокупную выручку компании за 2020 год.

Для оценки мы выбрали компании, официально зарегистрированные на территории Урала и Западной Сибири (в Свердловской, Челябинской, Оренбургской, Курганской, Тюменской областях, Пермском крае, республиках Башкортостан и Удмуртия, а также Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах). Если головная компания зарегистрирована за пределами региона, то учитывались данные по филиалам и представительствам на его территории. ■

запрос на программно-технические средства обеспечения безопасности объектов критической информационной инфраструктуры (КИИ) будет только расти.

Прогнозы и угрозы

Предпосылок для значительного снижения динамики рынка по итогам этого года участники исследования не видят. Генеральный директор компании «Интерсвязь» Эдуард Калинин среди ключевых тенденций выделяет замещение человеческого труда машинным, цифровизацию промышленности и внедрение бережливого производства.

Технологических решений потребует изменение моделей организации труда, к которым компании пришли в результате ковид-ограничений, а затем внедрили их на постоянной основе.

Меняется и инструментарий повышения эффективности бизнеса.

— Еще 10 — 20 лет назад промышленные компании основной упор делали на закупки современного оборудования, а сегодня именно компьютерные технологии, программное обеспечение и цифровизация являются ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Поэтому основным ресурсом повышения эффективности является снижение издержек, рост качества продукции, сокращение сроков ее вывода на рынок, — замечает Владимир Жураховский.

Это заставит даже самый консервативный бизнес искать выход в технологиях, а значит, рынок может рассчитывать на стабильный поток заявок на решения для оптимизации промышленных производств за счет ИТ-сервисов.

«Сеть без границ — не хайповый тренд, а реальная необходимость современного предприятия» — вот вывод, который бизнес сделал во время пандемии, уверен Николай Домуховский. Производство не должно останавливаться, даже если люди вынуждены сидеть дома. И это, по прогнозу эксперта, формирует постоянный запрос на решения в области цифровой трансформации:

— Очевидно, что от индустрии ИТ экономика продолжит ждать эффективных проектов в области автоматизации производства, потребуются решения в области компьютерного зрения для контроля за процессом производства и персоналом, цифровые двойники отдельных процессов и целых производств для повышения эффективности процессов, системы искусственного интеллекта, которые все больше заменяют людей на рабочих местах.

Такие решения на рынке предлагают многие компании. «ИТ-рынок в последние годы динамичен, появляется все больше компаний с собственными технологиями, меняющими повседневную реальность», — подтверждает Павел Подкорытов.

Бизнес ждет от ИТ-индустрии эффективных проектов в области автоматизации

Следовательно, ужесточится конкуренция. В том числе — за кадры как главный актив индустрии. Об актуальности этого вызова говорят все участники исследования.

— Основные проблемы рынка заключаются в дефиците высокопрофессиональных кадров. Компании справляются по-разному с этим, мы, например, ведем широкую образовательную деятельность для подготовки специалистов в ИТ, — рассказывают в «Наполеоне ИТ».

— Нашему рынку требуются высококвалифицированные кадры, и эта потребность растет быстрее, чем система образования успевает ее удовлетворять. Как следствие, начинается борьба за специалистов, которую нередко выигрывают московские и зарубежные компании, — говорит и Николай Домуховский. В отличие от других сегментов экономики индустрия информационных технологий сталкивается с высоким уровнем мобильности рынка труда, подтверждает Эдуард Калинин:

— На рынке ИТ постоянно формируются свои «центры притяжения», и именно в них стремятся попасть разработчики. Многие ИТ-специалисты покидают регион и уезжают работать в столицы или за рубеж.

Встретимся в 2025-м?

По итогам этого года IDC прогнозирует рост российского ИТ-рынка на уровне 14%. Предполагается, что наибольший покажут ИТ-услуги, сегменты персональных компьютеров, а также оборудования для печати и обработки изображений.

В среднесрочной перспективе спрос на решения, вызванные COVID-19, скорее всего, пойдет на спад. Вероятно, к тому времени рынок и потребитель уже отработают технологии, связанные с удаленной организацией труда, считает Николай Домуховский: «Тренды импортозамещения и безопасность КИИ набрали темп, пока проекты в этой сфере будут идти примерно на одном уровне из года в год, а возможно, через три-пять лет объем этих проектов также начнет спадать». Ставку, по его мнению, можно делать на подъем экономики, на этом фоне цифровая трансформация будет набирать обороты за счет восстановления промышленности после пандемии, развития технологий в этой сфере и активной господдержки.

Эдуард Калинин среди факторов, влияющих на развитие, выделяет повышение спроса на ИТ-решения среди частных лиц, предприятий и властей, а также внимание правительства к отрасли, сопряженное с господдержкой.

Владимир Власов в следующем году ожидает совершение ИТ-инструментов в инженерных службах предприятий: «Мы увидим обновление версий, закупку новых лицензий». Но взрывного роста, по его мнению, не будет.

— Несмотря на широко обсуждаемые новые идеи Индустрии 4.0, наш рынок инженерного ПО для машиностроения отличается большой консервативностью, и мы рассчитываем на стабильное эволюционное движение, что является вполне приемлемым сценарием в этом сегменте, — итожит эксперт. ■

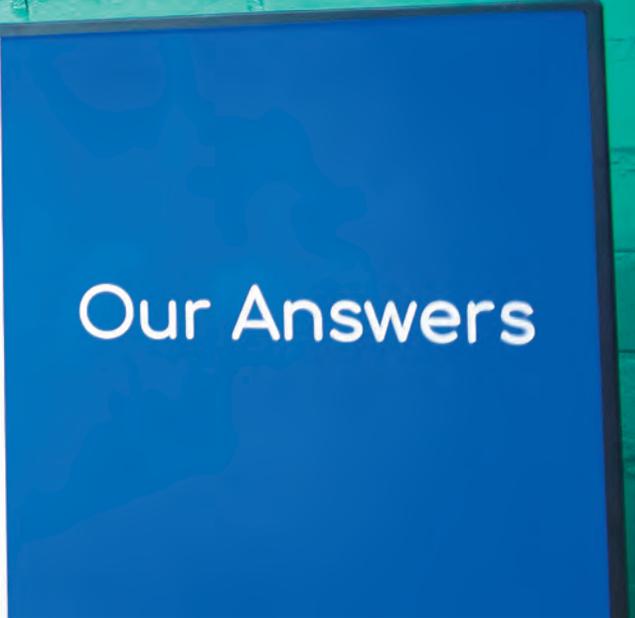
Ирина Перечнева

Как пройти «внутреннюю долину смерти»

«Риск всегда был мотивацией для того, чтобы двигаться вперед. Но в команде должны быть люди, которым доверяешь, эксперты, способные помочь понять сегмент рынка, опытный человек, который уже сделал кучу ошибок. Нужно создать эту гремящую смесь и начать проверять гипотезы», — таковы принципы построения успешного ИТ-бизнеса от директора компании Everypixel **Дмитрия Широнова**



Your
Questions



Our Answers

В ближайшие два-три года на продуктовом ИТ-рынке можно ждать массы прорывов, при этом борьба за айтишников как «новую нефть» станет еще жестче, убежден директор компании Everypixel Дмитрий Широнов. Эта региональная компания сумела предложить конкурентоспособные решения, востребованные мировым рынком. Об ошибках и удачах, о предпринимательской смелости и главном навыке — навыке гибкости и готовности к получению новой информации Дмитрий Широнов рассказал «Э-У».

Попасть в рынок

— Дмитрий, какой продукт производит ваша компания?

— Мы создаем цифровой контент и разрабатываем инновационные продукты для авторов мультимедийных проектов. Начали с производства цифрового контента и довольно быстро в этом преуспели, вошли в топ-5 самых продаваемых портфолио в мире. Это позволило хорошо подтянуть навыки. Но рынок довольно сложный, и стало понятно, что мы сможем конкурировать, если будем использовать в процессе производства лучшие технологии. К примеру, нам нужно было понять, какие изображения стоит отдавать дистрибьюторам, а какие оставить себе. Решая эту задачу, мы

сделали алгоритм оценки качества стокового контента Everypixel Aesthetics. И этот продукт неожиданно привлек внимание. Мы увидели, что это востребовано, и начали делать разные инновационные решения для медиарынка. К примеру, придумали сервис, который решает проблему контроля потоков распространения фото- и видеоконтента и предотвращает незаконное использование в обход авторского права. Технология предоставляется по API: сначала фото загружается для того, чтобы поставить водяной знак, а второй раз загружается уже фотография, которую надо проверить на наличие водяного знака. Проверка проходит в реальном времени. С этим продуктом мы попали в «Сколково» и сейчас его развиваем.

— Где используется ваш цифровой контент?

— Коммерческий фото-, видео- и аудио-контент продается в стоковых фотобанках. Мы создаем визуальный ряд, который используют в дальнейшем в своей продукции дизайнеры. Наши фото- и видеостокковые изображения часто используются в рекламе, брошюрах, баннерах. Я вижу их ежедневно во всех источниках, например, у таких брендов, как Mail.ru, Google, Bloomberg.

— Вы часто говорите «мы» — представляете основателей компании. Как распределены обязанности?

— Со мной два партнера — **Динис Толипов** и **Анастасия Пелих**. Мы знакомы еще с университета, вместе уже двадцать лет, привыкли договариваться, научились разрешать сложные задачи. Я — генеральный директор, на мне стратегическое планирование, Анастасия отвечает за финансовую сторону и оптимизацию продаж, Динис — технический директор.

— Почему именно технологическое предпринимательство?

— Мы — инженеры, закончили механико-математический факультет ЮУрГУ. И когда увидели, что на рынке цифрового контента есть элементарные нерешенные задачи, подумали: «Мы можем все это изменить».

— У нас много чего можно и нужно изменить.

— Действительно, направлений много, и мы пробовали себя в разных, но именно работа с цифровым контентом выстрелила. Мы попали в нишу в тот момент, когда она начала расти, получили хороший обратный сигнал от потребителя. Важно, что это рынок глобальный. Находясь в российском регионе, мы можем производить конкурентоспособный продукт для международного рынка.

— Как географически расположены компания и ее клиентская база?

— В основном покупатели нашей продукции находятся на других рынках.



Дмитрий Широносков: «Сейчас реализовать потенциал может человек, не привязываясь ни к городу, ни к стране. Перевернуть мир может любой, имеющий за собой определенный бэкграунд»

Доля России в объеме продаж наших продуктов — примерно 3 — 5%. Сейчас RnD-подразделение компании находится в Челябинске, а офисы есть в разных городах России и мира.

— **Как быстро растет компания?**

— Когда мы только начинали, нас было пять человек, сейчас — 120 сотрудников. Выручку генерирует основной проект, который получил признание во всем мире, кроме того, мы делаем совместные проекты с технологическими компаниями Москвы, Кипра, США. И это привлекает внимание инвесторов, в том числе и международных.

Синтетическое будущее

— **С какими трудностями вам пришлось столкнуться?**

— Прежде всего — жесткая конкуренция на рынке кадров. Айтишники сейчас — это «новая нефть». За них борются и Mail.Ru, и Яндекс, и международные корпорации. Нам приходится очень стараться, чтобы удерживать кадры. Именно поэтому мы запустили образовательные проекты. Еще до того, как вузы начали вводить машинное обучение, разработали на основе собственного опыта уникальную образовательную программу. Сейчас готовим специалистов по компьютерному зрению и очень активно сотрудничаем с двумя вузами Челябинска. В рамках проектной работы даем идеи и концепции для дипломных работ, совместно со студентами решаем актуальные задачи. Недавно, например, команду, которая делала проект в ЮУрГУ по синтезу голоса, мы целиком пригласили к себе, и инвестируем в них как в стартап.

— **Почему именно синтез голоса?**

— Хотим в дальнейшем развивать производство синтетического фото, видео и

аудио. За этим будущее. Конкуренция со стороны синтетических медиа будет ужесточаться, эта технология позволяет делать контент, не привязываясь к людям, ресурсам, локациям, технике. Мы убеждены, что буквально за два-три года на рынке произойдет революция, когда искусственный интеллект потеснит production-студии, которые делают обычный продукт через съемку рекламы и монтаж. Некоторые известные персоны уже и сейчас не приезжают на съемки, они просто подписывают права на использование своего внешнего вида. Крупные бренды уже делают рекламу таким образом. Контент снимается с помощью дублеров, а потом через нейросеть вся мимика «натягивается» на лицо дублера. Многие из необходимых для этого алгоритмов мы в своей компании уже применяли для внутренних целей, а в скором времени они будут использоваться в очень широком диапазоне бизнесов. Мы давно погрузились в эту тему, у нас есть опыт и технология, которую мы можем лицензировать. В этом мы видим перспективу компании.

— **Какие сервисы вы еще хотели бы создать?**

— У нас в работе есть один проект: программа использует открытые данные о человеке, чтобы выстроить его психологический портрет. И это позволяет подбирать рекламные материалы, соответствующие его характеру и не вызывающие негативные эмоции. Используя набор уникального контента под конкретного человека, мы получаем широкие возможности для выстраивания любой коммуникации.

— **COVID повлиял на ваши планы?**

— Больше в положительную сторону, потому что ИТ-сфера начала развиваться невероятными темпами. Мощный толчок получила тема синтетических персонажей, когда люди участвуют в создании контента, не приходя на съемки, не контактируя друг с другом. Несомненно, ограничения в передвижении для съемочных групп стали вызовом, поначалу количество заказов на создание контента резко упало, да и рекламные бюджеты все урезали. В первое время многие процессы в рекламной сфере перешли в онлайн, но потом начали возвращаться в обычный режим. Мы тоже какие-то процессы организации труда перестроили, часть персонала перевели на удаленку, и далеко не все сотрудники потом захотели возвращаться в офис, люди сохранили за собой право выбора. Поэтому мы сделали офисное пространство в формате коворкинга. И это интересный опыт организации бизнес-процессов через удаленные средства связи.

— **Главная проблема на рынке информационных технологий — дефицит квалифицированных кадров. Как ее решать?**

— С наукой у нас все хорошо, ребята, которые приходят, очень сильны в теории. Но

на soft-skills в вузах вообще никто не обращает внимание. На выходе мы получаем талантливых инженеров, которые работают на очень высоких должностях и зарплатах в крупных компаниях за рубежом. Чтобы запускать свои проекты, необходимы soft-skills. А эти навыки отсутствуют, особенно у выпускников инженерных специальностей. Кроме того, нет ориентации на практику, нужно учиться на решении реальных задач для производства. Мы в своей компании идем в вузы сами: создали курсы машинного обучения, находим заинтересованных ребят и подкидываем им практико-ориентированные задачи. Ну и, конечно, скорость реакции. Рынок с очень большой скоростью меняется. Если раньше можно было прогнозировать, что будет через десять лет, то сейчас пять — это максимум. Каждый год происходят невероятные прорывы в области того же машинного обучения. А на них наша система образования реагирует очень медленно.

— **На каких специалистов сейчас самый большой запрос в технологическом секторе?**

— Больше всего нужны специалисты средней и высокой квалификации в области искусственного интеллекта и машинного обучения, а также креативные специалисты в области компьютерной графики, визуализации и создания виртуальных миров. Но эта задача решаемая, потому что hard-skills мотивированного человека очень быстро можно подтянуть, настроив его на решение практико-ориентированных задач. А вот научить проходить внутреннюю «долину смерти» гораздо труднее, нам нужны люди, умеющие преодолевать собственный страх что-то изменить в жизни или пойти не в ту сторону. Нужно прививать навык гибкости, готовности к получению новой информации, образования.

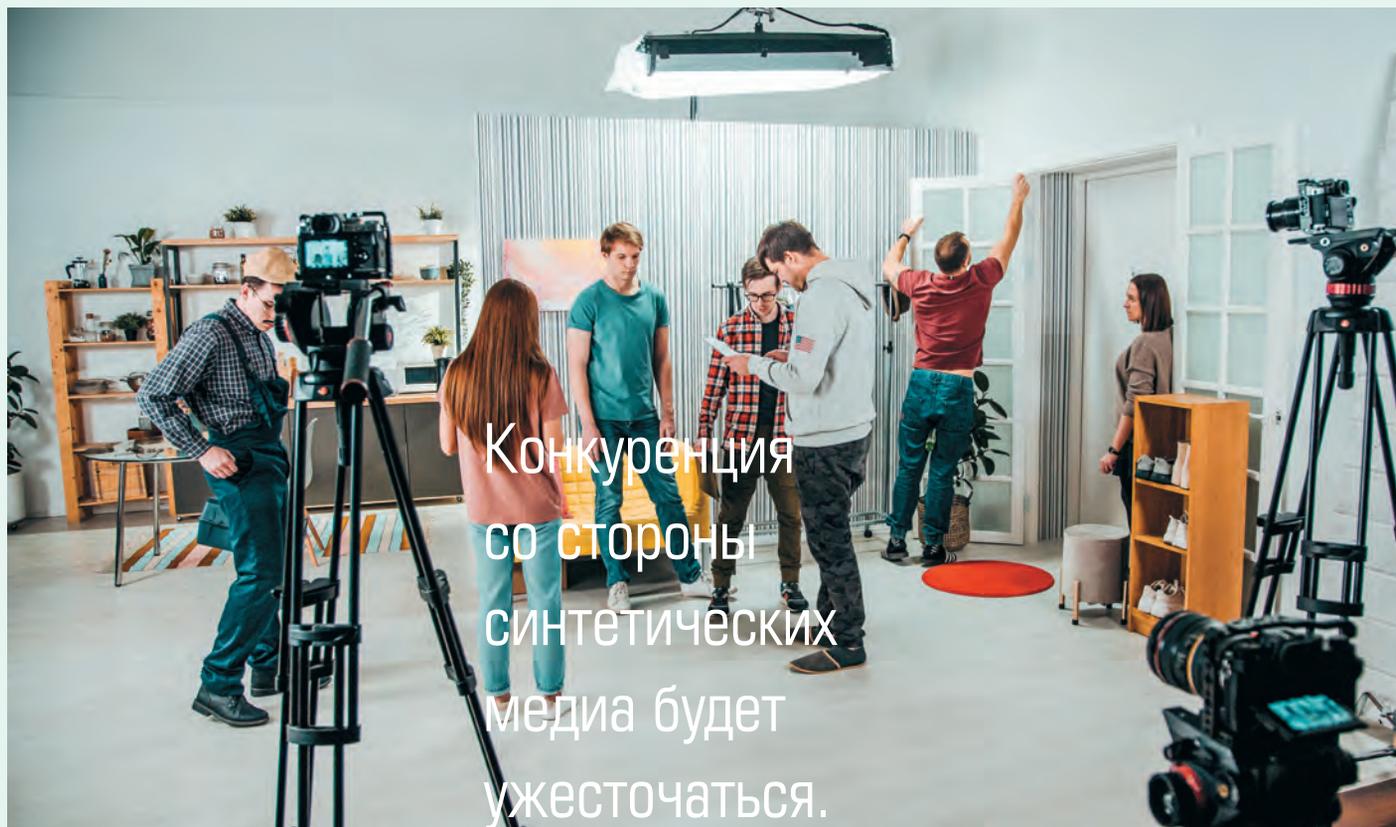
Воспитание смелости

— **А что лично вас мотивирует в технологическом предпринимательстве?**

— Мне очень нравится, что в последнее время все больше проектов, которые зародились в провинции и выросли до глобальных международных. И мне очень приятен тот факт, что я вношу свой вклад в этот тренд. Сейчас человек может реализовать свой потенциал, не привязываясь ни к городу, ни к стране. Раньше для этого нужно было как минимум приехать в Калифорнию, получить там инвестиции. Перевернуть мир сегодня может любой, имеющий за собой определенный бэкграунд.

— **На какие деньги вы строили компанию?**

— Начинали потихоньку собственными средствами. Какое-то время было просто, обходились самым минимальным. Были моменты, когда приходилось туго, чтобы выплатить заработную плату сотрудникам,



Конкуренция со стороны синтетических медиа будет ужесточаться.

а для нас это всегда приоритет. В модели развития без внешних инвестиций есть, конечно, определенные минусы, но мы сохраняем независимость. Поэтому стараемся не рисковать чужими деньгами и не привлекаем венчурный капитал.

— *А у вас лично есть опыт работы по найму?*

— Я работал в университете лаборантом, потом пришел программистом в компанию, которая разрабатывала веб-сайты. Но так вышло, что заказы, которые я делал в свободное время, начали приносить больше дохода, и мы решили с однокурсниками организовать компанию на троих. Нам тогда казалось, что это даст свободу. В итоге оказалось, что свободы еще меньше, чем в работе по найму. Зато есть риск, и этот риск всегда был мотивирующим для того, чтобы двигаться вперед.

— *Какие ошибки вы допустили, а какие решения отнесли бы в разряд удачных?*

— Ошибки — это самое ценное. Они стоили мне и моим партнерам много денег, поэтому я к ним отношусь с большим уважением, чем к успехам. Мы не оценивали перспективы продукта, который делали, часто выпускали очень нишевой продукт, где риск неуспеха был достаточно велик и сложно было сделать разворот и переформатировать проект в другой сегмент. Я не могу сказать, что все наши проекты выстрелили. Наверное, одна из десяти продуктовых идей, которые мы тестируем, закрепляется. Но я бы не стал недооценивать нашу предпринимательскую смелость, которая до сих пор позво-

За два-три года на рынке произойдет революция, когда искусственный интеллект потеснит production-студии, которые делают обычный продукт через съемку рекламы и монтаж

ляет нам бросать вызовы. Поэтому и случаются чудесные моменты. К таким я бы отнес эпизод в нашей истории, когда мы делали продукт по оценке эстетического качества изображений для внутренних нужд, а решение выстрелило на весь мир: о нас за один день написали более сотни мировых СМИ. Самый крупный блогер на YouTube PewDiePie упомянул наш продукт, и тогда наши серверы просто умерли от нагрузки, столько народу пришло. Никто этого не ожидал. В инновационном предпринимательстве есть место таким «черным лебедям» — в хорошем смысле. И это самое ценное.

— *Что бы вы порекомендовали тем, кто только начинает путь в технологическое предпринимательство?*

— Я очень хорошо изучил этот вопрос, потому что мы нашу образовательную структуру строили на базе инженеров, обучающихся в вузах, которых хотели бы видеть на своем рынке в будущем. Для этого мы создали в Челябинске «Корпус» — это целое сообщество, где люди помогают друг другу и с нашей помощью запускают стартапы. Поэтому я точно могу сказать, что работает помимо собственной мотивации. В команде должны быть люди, которым ты доверяешь, эксперты, которые могут помочь понять сегмент рынка, должен быть человек опытный, который уже сделал кучу ошибок. Нужно создать эту гремучую смесь и начать проверять гипотезы. И ни в коем случае не пилить в стол. Не стоит слепо верить в свои собственные идеи, не проверенные рынком. ■

Организаторы:



Соорганизаторы:



Партнер:



XVI Международная конференция



РОССИЙСКИЕ РЕГИОНЫ В ФОКУСЕ ПЕРЕМЕН

Темы ключевых сессий:

Актуальные изменения глобальной повестки

- Инструменты экономического развития в условиях пандемии и посткризисный период. Последствия кризиса для предприятий, городов и регионов
- Реакция бизнеса на кризис, вызванный пандемией коронавируса. Межрегиональный опыт и кейсы преодоления негативных последствий
- Актуальные вопросы денежно-кредитной политики Банка России. Региональный аспект (совместно с Уральским ГУ Банка России)
- Научно-технологическое развитие и политика цифровой трансформации: региональная проекция

Образование и человеческий капитал

- Ценностные преобразования в новой реальности образования: цифровизация, ответственность, инклюзивность
- Управление цифровыми образовательными продуктами по международным стандартам

Территориальное развитие

- Спортивные мегасобытия – 2023. Перспективы и обязательства для региона
- Изменение облика города, трансформация пространств и городской среды. Формирование центра цифровой трансформации на базе кампуса УрФУ

ESG-эволюция (мировой) экономики



Андрей Клепач,
главный экономист
ВЭБ.РФ



Юрий Симачев,
директор по
экономической политике
НИУ ВШЭ



Сергей Афонцев,
заместитель директора
ИМЭМО РАН по научной
работе



Алексей Заботкин,
заместитель председателя
Банка России



Сергей Мясоедов,
президент РАБО,
директор ИБДА РАНХиГС

Приглашаем к участию!

Регистрация бесплатного участия и программа мероприятий –
на сайтах rfrp.ru и www.acexpert.ru (раздел «Деловые мероприятия»)

Контакты: Светлана Коваленко, sv.kovalenko@urfu.ru (по вопросам экспертного выступления на конференции)



25 октября

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

Спецпроект

ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТЬ

В номере:

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

