ЭКСПЕРТ УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

15 — 28 НОЯБРЯ 2021 № 45 — 47 (855)

ИНДЕКС 81420

Нагрузили

Почему транспортники не вытягивают запросы на перевозку

Новые форматы благотворительности 6

Стартап, взлетевший на хобби..... 16

Где взять кадры для промышленности ... 24

Приложение «Частные инвестиции» 28

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Артем Коваленко
Научный редактор Ирина Перечнева
Ответственный секретарь Вера Симакова
Редакция Павел Кобер (редактор отдела промышленности)
Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела), Наталья Москалик
Фотокорреспондент Елена Елисеева
Иллюстрация на обложке Репродукция картины Ильи Репина «Бурлаки на Волге»
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
Исследования Сергей Заякин, Екатерина Игошина, Анастасия Кандалинцева, Павел Кузнецов, Татьяна Печенкина, Сергей Селянин, Кристина Чукавина
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+

Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламе и сообщениях информагентств, 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 АО «Можайский полиграфический комбинат». 143200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93. www.oaompk.ru, тел.: (495) 748-04-67, (49638) 20-685 **Тираж** 10 550. **Цена свободная**

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)
Подписной индекс на журналы «Эксперт» + «Эксперт-Урал» — 72550
на территории Свердловской, Челябинской, Курганской, Оренбургской, Тюменской областей, Пермского края, республик Башкирия, Удмуртия, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого АО.

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

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ / 3

ТЕМА НЕДЕЛИ
АПОКАЛИПСИСА НЕ СЛУЧИЛОСЬ / 6

Сфера благотворительности преодолевает последствия пандемии и активно внедряет новые формы работы. Сохранение равновесия зависит от уровня доверия участников некоммерческого сектора, а также их желания меняться

РУССКИЙ БИЗНЕС
СЕДЕЛЬНЫЙ ТЯГАЧ С ПОЛУПРИЦЕПОМ ЗАМОРОЧЕК / 12
Очереди в пунктах пропуска через границу, подорожание автотранспорта, острейший дефицит кадров — с этими проблемами транспортные компании пытаются выживать и развиваться

ИГРА С НУЛЕВОЙ СУММОЙ / 16

Технологическую компанию можно построить даже на банкротстве собственной идеи, для этого нужно изучить рынок, собрать команду, правильно сфокусировать ресурсы и вовремя исправить ошибки, считает основатель GURUCAN Тимур Черненко

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ
УДМУРТИЯ ЗОВЕТ / 19
Первый заместитель председателя правительства Удмуртской Республики Константин Сунцов: «Малое и среднее предпринимательство для нас — это стратегический вектор, независимый от нефтяной отрасли и гособоронзаказа»

ДОВЕРИЕ КАК ГЛАВНЫЙ РЕСУРС PRIVATE BANKING / 20
В современных условиях задача сохранения и приумножения капитала состоятельных людей находится на стыке корпоративных, личных и семейных интересов, и ее может успешно решить только Private Banking, убежден старший банкир Private Banking в Уральском территориальном банке Сбера Антон Джуган

ПОЧЕМУ КРУТО РАБОТАТЬ НА ЗАВОДЕ, А НЕ В САЛОНЕ СВЯЗИ / 24
Для устранения кадрового дефицита в промышленности недостаточно перенастроить систему среднего профессионального образования, нужны новые образовательные технологии и улучшение имиджа индустриального сектора

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
ИНВЕСТИЦИИ — ЭТО НЕ ПРОСТО / 28
Инвестиционный ритейл завершает фазу количественного роста. Дальнейшее развитие рынка зависит от способности индустрии научить инвестора работать с рисками и готовности регулятора построить адекватную модель контроля, считает генеральный директор УК «Финам Менеджмент» Александр Бирман

ИНФЛЯЦИЯ ИНВЕСТИЦИЯМ НЕ ПОМЕХА / 30
Продукты индустрии коллективных инвестиций позволяют выработать оптимальную программу управления личным капиталом для непрофессиональных инвесторов

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ
ПРОЕКТ «ФРАНЦИЯ — УРАЛ»
ИТОГИ WORLDSKILLS HI-TECH

КОРОТКО

«Метафракс Кемикалс» и швейцарская Casale

заключили контракт на строительство второй установки меламина на производственной площадке в Губахе (Пермский край) мощностью 40 тыс. тонн в год. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на вторую половину 2025 года. Объем капитальных вложений оценивается в 27,4 млрд рублей. Для его реализации планируется привлечь собственные и заемные средства. По оценкам специалистов компании, срок окупаемости составит порядка 12 лет.

Новое производство будет полностью интегрировано с установками строящегося комплекса по производству аммиака, карбамида и меламина (АКМ). Это самый капиталоемкий в Пермском крае инвестиционный проект, его стоимость превышает 80 млрд рублей.

— Вопрос строительства второй установки меламина назрел, — рассказал председатель совета директоров «Метафракс Кемикалс» **Армен Гарслян**. — Это продолжение истории комплекса АКМ, создание которого мы завершаем в этом году, а полностью введем в эксплуатацию после пусконаладочных работ в следующем. Потребление меламина нашей компанией до конца года достигнет 48 тыс. тонн и будет расти.

«Метафракс Кемикалс» — крупнейший российский экспортер метанола

Кредиты на покраску и маркировку

Экспертный совет Фонда развития промышленности (Группа ВЭБ.РФ) одобрил займы для реализации четырех инвестпроектов на Урале.

Урало-Сибирская профильная компания (выпускает архитектурные алюминиевые системы под брендом INICIAL для остекления фасадов, балконов и окон; Свердловская область) с привлечением займа на 300 млн рублей установит новое покрасочное оборудование и прессовый комплекс, что позволит повысить производительность труда при выпуске алюминиевого профиля на 30%.

Три компании получат льготные займы ФРП на целевую закупку оборудования для маркировки товаров (лекарственных средств, молока и воды): «Надежда» из Свердловской области — 5 млн рублей, «СН-Продукт» и «Алексеевский» из Башкирии — 21 млн рублей и 6 млн рублей соответственно.

Мелиоративная система

построена в селе Пустобаево (Оренбургская область), идет отладка, пуск намечен на следующий год. Заказчик — хозяйство «Придолинное». На 1340 гектарах поливных площадей планируют выращивать кормовые культуры (люцерну, суданку, сою, многолетние травы, кукурузу на силос и зерно).

В последние годы из-за засухи катастрофически упала урожайность, а на поливных полях она выше в три-пять раз, объяснил необходимость строительства руководитель «Придолинного» **Руслан Габитов**. По его словам, хозяйство приобрело в собственность старые сооружения на пруду, плотину, отводной канал, получило разрешение на отбор воды. Затем заказали проект системы орошения, закупили 14 австрийских дождевальных установок, турецкую насосную станцию, на два метра подняли плотину. «Если весной набор воды позволит, запустим еще 1 тыс. га под орошение», — рассказал он. На весь цикл работ ушло около трех месяцев. С введением объекта в эксплуатацию в хозяйстве появится 25 — 30 дополнительных рабочих мест.

Сеть электрозарядных станций в Прикамье

появится в рамках договоренностей между руководством Пермского края и группой компаний «Нефтехимпром» по развитию инфраструктуры для электромобилей. Две первые станции открылись в Перми, в течение ноября начнут работать еще две — в Перми и Чайковском.

Площадки оборудованы двумя портами: с переменным (долгая зарядка) и постоянным (быстрая зарядка) током, что позволяет клиенту выбрать оптимальное время и условия. На каждой станции одновременно могут заряжаться два электромобиля любой марки. Оплата происходит с помощью мобильного приложения Unitcharge.

Быстрые зарядные станции постоянного тока мощностью от 30 до 80 кВт позволяют пополнить запас хода электромобиля на 100 км за 12 минут

Как отмечают в «Нефтехимпроме», в развитие зарядной инфраструктуры Прикамья будет инвестировано более 300 млн рублей. Создание электрозарядной инфраструктуры пойдет в два этапа. На первом планируется организовать около 40 мест для размещения станций во всех районах Перми, на втором — развитие сети на трассах, а также в крупных городах края.

Подарки к юбилею Уфы

Названы ключевые сооружения и объекты, которые будут построены к 450-летию Уфы в 2024 году. Так, в Октябрьском районе города появится Центр борьбы. Здесь будут принимать соревнования международного и российского уровней, готовить спортсменов, проводить массовые мероприятия. Проект Евразийской библиотеки, запланированной к строительству в Кировском районе, наполнен современными формами работы с детьми и молодежью: в здании разместится концертный зал на 300 — 400 мест, интерактивный музей, лекционный и читальный залы, креативные зоны.

Также в 2022 году строители приступят к реконструкции улицы Октябрьской революции: концепция предусматривает сохранение двухполосного движения транспорта, ремонт зданий, часть из которых является объектами культурного наследия, расширение пешеходной зоны и формирование комфортных городских пространств.

Кроме того, в Уфе намерены построить Центр гребного слалома и специализированное хранилище археологических материалов.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Тюменская область вошла в топ-10 регионов РФ по росту промпроизводства в обрабатывающих отраслях

На 8,1% вырос индекс промпроизводства в Тюменской области по итогам трех кварталов 2021 года, приводит данные органов государственной статистики официальный портал правительства региона. Рост промышленного производства в основном обеспечен развитием обрабатывающих производств — 115,8%. По этому показателю регион занимает десятое место среди субъектов Российской Федерации.

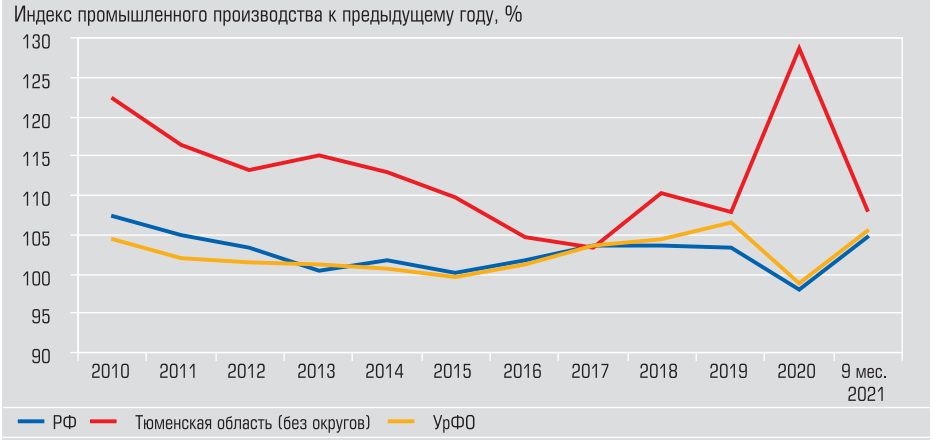
Наибольшие темпы роста отмечены в производстве лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, — 177,6% (сравнение здесь и далее к аналогичному периоду 2020 года, если не указано иное), химических веществ и продуктов — 142,5%, прочих готовых изделий — 140,3%, бумаги и бумажных изделий — 127,8%, электрооборудования — 124,5%, прочей неметаллической минеральной продукции — 124,1%, а также в ремонте и монтаже машин и оборудования — 123,3%, производстве резиновых и пластмассовых изделий — 115,6%, обработке древесины и производстве изделий из дерева — 114,1%, производстве мебели — 109,6%, металлургическом производстве — 106,7%.

Основа экономики региона — обрабатывающие производства нефтегазового сегмента. Так, 3 ноября в реестр Минпромторга России вошел Тюменский нефтегазовый кластер, включающий уже 50 организаций, причем не только из тюменской «матрешки», но со всей страны. Здесь помимо нефтегазодобычи организован выпуск машин, оборудования, приборов для нефтегазовой отрасли, а также сервисное обслуживание предприятий сегмента. Создано более 6,6 тыс. рабочих мест, совокупная выручка компаний достигает 250 млрд рублей. Включение в реестр Минпромторга России позволит участникам нефтегазового кластера получить дополнительную поддержку из федерального бюджета: до 300 млн рублей на реализацию совместных проектов, результатом которых станет импортозамещение, прокомментировал событие губернатор региона **Александр Моор**.

По прогнозу социально-экономического развития региона на 2022 год и плановый период 2023 и 2024 годов, представленному 5 ноября на онлайн-заседании президиума областного правительства, индекс промышленного производства в регионе в 2024 году увеличится на 10,9%, индекс обрабатывающих производств — на 13%, индекс производства сельхозпродукции — на 2,6% по сравнению с 2021 годом. Объем инвестиций в основной капитал вырастет более чем на 20% — с 244,3 млрд рублей в 2021 году до 300,8 млрд рублей в 2024 году.

Численность тюменцев, занятых в экономике, планируется увеличить с 708,5 тыс. человек в 2021 году до 713,2 тыс. человек в 2024 году. Уровень безработицы, определяемый по методологии Международной организации труда, упадет с 4,8 до 4,4%. Реальные располагаемые доходы населения к 2024 году вырастут, по прогнозу, на 5,2% по сравнению с 2021 годом. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума сократится с 13,2% в 2021 году до 11,1% в 2024 году.

Тюменская область существенно опережает РФ и УрФО по приросту промпроизводства. В 2020 году рост обеспечила химическая промышленность



Источник: Росстат

Совместный побег от импортозависимости

Четыре промышленных предприятия Удмуртии и девять предприятий Владимирской области войдут в межрегиональный кластер инженерных, климатических систем и электроники (ИКСЭл). Соглашение о его создании подписали глава Удмуртии **Александр Бречалов** и генеральный директор Ассоциации межрегионального промышленного кластера ИКСЭл **Сергей Шмаков**.

В рамках создаваемого кластера будет налажено производство бойлеров косвенного нагрева, тепловых завес, радиаторов, электрических ИК-обогревателей, внутрипольных конвекторов и электрических конвекторов. С целью разработки наукоемкой продукции в кластер привлекут также Ижевский государственный технический университет и Владимирский государственный университет.

По словам Сергея Шмакова, российское производство климатического оборудования характеризуется высокой импортозависимостью, что подтверждает необходимость укрепления кооперационных цепочек: «В этой связи ТПХ “Русклимат” принято решение о создании межрегионального промышленного кластера. Он позволит развить уже имеющиеся компетенции и конкурентные преимущества промышленных предприятий — участников кластера за счет научно-технического потенциала, вследствие чего мы рассчитываем повысить качество выпускаемой продукции и выйти на новые рынки сбыта, в том числе зарубежные».

— Между предприятиями уже сейчас существуют тесные связи, формировавшиеся на протяжении многих лет в рамках развития производства как во Владимирской области, так и в Удмуртии. Мы рассчитываем, что создание кластера укрепит их и позволит сделать совместную работу еще более результативной. В 2020 году суммарный объем отгруженных товаров, работ и услуг участников кластера достиг 8,3 млрд рублей, общее число сотрудников превышало 3 тыс. человек. К 2025 году рассчитываем увеличить эти показатели в среднем в полтора раза, — прокомментировал создание кластера Александр Бречалов.

Торгово-производственный холдинг «Русклимат» — международная компания, специализирующаяся на разработке, производстве и импорте климатического оборудования. Ассортимент насчитывает более 350 тыс. наименований продукции. В Удмуртии представлена Ижевским заводом тепловой техники (выпускает тепловые пушки, тепловые завесы, ИК-, электро- и газовые обогреватели, электрические конвекторы). В ТОСЭР «Сарапул» завод реализует проект по организации производства электрических нагревательных элементов.

Площадь нового строительства в УрФО удвоилась

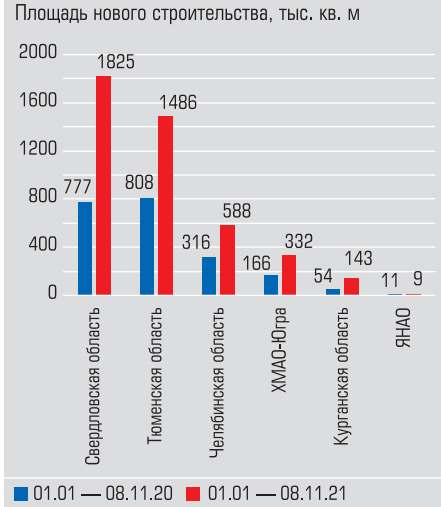
По данным Аналитического центра ДОМ.РФ, прирост площади нового строительства многоквартирного жилья в Уральском федеральном округе в течение этого года значительно превысил общероссийские показатели. С начала года по 8 ноября здесь начато строительство 501 многоквартирного жилого дома общей площадью 4386 кв. метров. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, площадь нового строительства в округе выросла на 106%, в России — на 66%.

Всего в УрФО в стадии строительства в рамках 214-ФЗ (т.е. с возможностью привлечения средств дольщиков) 8 млн кв. метров жилья (855 домов на 156 тыс. квартир), из них 88% строится с использованием счетов эскроу. Данный показатель также значительно выше общероссийского, который составляет 74%. При этом в Курганской области уже все новостройки возводятся с использованием счетов эскроу, а в Челябинской области, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах эта доля превышает 90%.

Основным механизмом получения жилья в последние годы является ипотека. Показатель «уровень проникновения ипотеки» (количество выданных в 2020 году ипотечных кредитов на тысячу человек) в УрФО также значительно превосходит среднероссийский — 16,1 против 12,2. За девять месяцев 2021 года в округе выдано 158,1 тыс. ипотечных кредитов, что выше показателя за аналогичный период прошлого года на 22% (в России прирост составил 20%). Лидеры — Свердловская и Челябинская области: 49 тыс. и 40,9 тыс. ипотечных кредитов соответственно.

Доля льготных программ в общей выдаче ипотеки в УрФО за январь — сентябрь 2021 года составила 23% (в России также 23%). Безусловным лидером в округе по этому показателю является Тюменская область (без учета автономных округов) — 57%. В ХМАО-Югре и ЯНАО данный показатель составляет всего 5% и 3% соответственно.

Отрицательную динамику в УрФО показал лишь Ямало-Ненецкий автономный округ



Источник: Аналитический центр ДОМ.РФ

Железнодорожная ось инвестиций

ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

На Орском вагоноремонтном заводе трудятся 440 человек

В Оренбургской области пущен в эксплуатацию автоматизированный комплекс оборудования Орского вагоноремонтного завода. Предприятие начнет выпускать чистовые железнодорожные оси, необходимые для колесных пар.

— Два года назад завод находился в стадии банкротства, приходилось все вопросы решать в ручном режиме, но я видел, что у предприятия есть потенциал. Важно было сохранить его и найти профессиональную команду, — отметил на открытии производства губернатор Оренбургской области **Денис Паслер**. — С приходом «Новой вагоноремонтной компании», лидера в своем сегменте, завод стал развиваться. С момента банкротства в четыре раза увеличилась загрузка по ремонту вагонов, на 27% вырос и еще будет расти размер заработной платы, расширился штат сотрудников, и с запуском новой линии появилась потребность в новых специалистах. Это очень важно для Орска, для всего восточного Оренбуржья. Для меня значимо, что на Орском заводе запустят новые цеха, продукция которых будет поступать на другие предприятия холдинга, их 45.

Как сообщает пресс-служба областного правительства, «Новая вагоноремонтная компания» начала работу по запуску проекта в декабре 2020 года. Инвестиции превысили 122 млн рублей, из них в 2021 году — 35 миллионов. Номинальная мощность комплекса, состоящего из двух отдельных линий, — 9,3 единицы изделия в час. В дальнейшем это позволит нарастить объемы до 70 тыс. чистовых осей в год. На новом комплексе трудятся 24 человека, в середине 2022 года при трехсменной работе численность сотрудников планируют увеличить до 60. Конечный продукт линии, чистовые оси, будет использоваться на магистральных железных дорогах стран-участниц СНГ, Грузии, Латвии, Литвы и Эстонии.

Помимо запуска автоматизированного комплекса, новый собственник ОВЗ в прошлом году ввел в эксплуатацию инжиниринговый центр, приобрел специализированное оборудование и транспорт. В 2021 году проведен капремонт производственных цехов, запущены участок кузнечного производства и железнодорожные весы, расширены производственные мощности инжинирингового центра. В следующем году компания намерена продолжить модернизацию производства: будет обновлено путевое хозяйство с выходом к железнодорожным путям станции «Никель» и расширено количество путей. Также планируется начать строительство участка дегазации железнодорожных цистерн.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА ГРУППА СИНАРА 20 лет

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Артем Коваленко

Апокалипсиса не случилось

Сфера благотворительности преодолевает последствия пандемии и активно внедряет новые формы работы. Сохранение равновесия зависит от уровня доверия участников некоммерческого сектора, а также их желания меняться

АНДРЕЙ ПОРУБОВ

Журнал «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт» провели XI ежегодную конференцию по благотворительности. Ключевые темы этого года — влияние пандемии на развитие филантропии, цифровизация некоммерческого сектора и внедрение ESG-принципов (environmental, social and corporate governance — экологическое, социальное и корпоративное управление). Соорганизатор — Институт экономики и управления Уральского федерального университета (ИнЭУ УрФУ). Партнер проекта — Группа Синара. Участники констатировали, что пандемия существенно повлияла и продолжает влиять на некоммерческий сектор. Но кроме негативных тенденций, мы фиксируем новые форматы взаимодействия доноров и благополучателей, новые онлайн-платформы (благодаря которым количество жертвователей растет), онлайн-волонтерство. Сейчас главная задача — сохранить внимание общества к благотворительности и масштабировать лучшие наработки «ковидного» времени.

Стали эффективными и гибкими

Два года назад на площадке «Э-У» Центр исследований филантропии и социальных программ бизнеса ИнЭУ УрФУ представил аналитическую работу по развитию благотворительности в странах БРИКС. Состояние некоммерческого сектора в этих государствах в период пандемии стало отдельным направлением для исследования и дискуссии. Важных тенденций несколько. Во-первых, возросли расходы на благотворительность. Во-вторых, появились новые участники, в том числе крупные компании. В-третьих, расширились горизонтальные связи в местных сообществах. В-четвертых, многим организациям, в том числе инфраструктурным, сосредоточенным на институциональном развитии сектора и реализации стратегических проектов, пришлось заниматься не свойственным для них распределением адресной помощи.

— Эти тренды характерны для всех стран БРИКС, включая Россию. И это хорошо проиллюстрировал уральский регион, где выделялись большие средства на решение социальных проблем, связанных с пандемией, поддерживались определенные категории людей, приобретались средства медицинской защиты, медикаменты, оборудование для клиник,

формировались новые коалиции между участниками сектора, — говорит директор Центра исследований филантропии ИнЭУ УрФУ **Елена Чернышкова**. — Сообща уральские НКО привлекли в регион намного больше средств, чем могли бы сделать это поодиночке. Мы долго обсуждали, когда начнут формироваться партнерства в секторе, и это произошло.

Согласно исследованию благотворительного фонда развития филантропии КАФ, в период пандемии 49% НКО запустили новые программы, 63% — удалось сохранить своих сотрудников и заработные платы, каждая пятая НКО направила усилия на поддержку людей и медицинских организаций. Тем не менее 22% НКО сократили зарплату сотрудникам, а в регионах 7% НКО отметили, что им пришлось уволить часть специалистов, подчеркивает директор КАФ **Мария Черток**. По ее словам, благодаря опыту, полученному в первый год, у 77% НКО повысилась готовность реагировать на пандемию, 23% — стали более эффективными и гибкими, 19% — автоматизировали часть процессов, увеличили использование цифровых технологий, а 11% — перевели часть сотрудников на удаленную работу на постоянной основе.

Елена Чернышкова считает, что Россию от других стран БРИКС отличает институциональная помощь некоммерческим организациям: «Например, это гранты фонда Потанина, который системно помогал организациям, оказавшимся в сложной ситуации. Или КАФ, который направил помощь на цифровизацию сектора. Фонд президентских грантов организовал внеплановый конкурс для НКО, участвующих в борьбе с распространением коронавирусной инфекции и последствиями пандемии, всего было выделено более 3 млрд рублей. Такого явления, как Фонд президентских грантов, не существует ни в одной другой стране БРИКС, где некоммерческий сектор часто сетует на дефицит внимания со стороны государства».

— Финансового апокалипсиса действительно не случилось, несмотря на пессимистические ожидания. В начале пандемии мы зафиксировали сокращение объемов пожертвований, причем у 20% НКО они упали более чем на 80%. Сектор был напуган. Потом ситуация изменилась. Но давайте скажем прямо: все эти огромные объемы новых пожертвований, в том числе от компаний, пошли не в НКО, это была прямая помощь медицинским учреждениям, врачам. И даже если она шла через некоммерческие организации, за эту работу НКО никто не платил, то есть они еще больше истощали свои ресурсы, — констатирует Мария Черток. — Согласно данным, которые были собраны осенью, 90% НКО продолжают испытывать

66% россиян согласны с тем, что правительство должно сотрудничать с НКО, 56% — считают, что государству следовало сделать больше для поддержки НКО

финансовые трудности. По 30% участников исследования говорили, что изменились приоритеты доноров и у них стало меньше возможностей выделять средства. И только 11% НКО рассказали, что их отношения с донорами улучшились, поскольку они увидели, насколько профессионально работают их партнеры — некоммерческие организации. Увы, в основном сегодняшние отношения доноров и НКО насыщены бюрократией и стремлением к контролю. Есть тенденция к тому, чтобы наращивать эту административную сторону, вместо того, чтобы наращивать партнерство и доверие. Ситуация должна меняться, ведь люди пришли в этот сектор, чтобы работать, помогать, решать острые проблемы, а не для того, чтобы заполнять бумажки, которых становится все больше.

Первый заместитель председателя комитета Государственной думы по просвещению **Яна Лантратова** обратила внимание участников конференции на всплеск волонтерской деятельности: «В 85 российских регионах добровольцами стали более 119 тыс. человек. Помощь была абсолютно разной — от покупки медицинских препаратов до психологической и юридической поддержки. Крупные бизнес-структуры и госкорпорации стали активно вовлекать в волонтерское движение своих сотрудников. Кроме того, компании выделяли машины для добровольцев, оборудовали волонтерские центры, покупали продуктовые наборы и сим-карты».

Елена Чернышкова отметила еще один тренд — взрывной рост частных пожертвований, которые в основном привлекаются с помощью онлайн-платформ: «Например, в Бразилии такие платформы созданы по инициативе компаний, а не фондов, как в России, но это не меняет того факта, что платформы являются основным механизмом сбора денег для НКО от частных лиц».

Мария Черток подтверждает, что онлайн составил большую долю в частных пожертвованиях:

— Люди постепенно отказываются от архаичных способов совершения пожертвований. Эта тенденция сформировалась еще до пандемии, которая лишь усилила ее. Это значит, что у некоммерческих организаций есть огромный потенциал для коммуникации с донорами, потому что онлайн-жертвователи, как правило, оставляют контакты, в отличие от тех, кто кладет сто рублей в ящик. Можно развивать с ними отношениями, предложить им подписаться на рекурренты, обращаться к ним в тот момент, когда срочно нужна помощь, и т.д. Сейчас многие организации развивают онлайн-фандрайзинг. Еще год назад 40% НКО не представляли, что это такое. Важно цифровизацию продолжать, НКО нужна поддержка, не просто деньги, но и комплекс работающих инструментов — дистанционные благотворительные программы, цифровой фандрайзинг, цифровое добровольчество.

Шесть грантов, пять отчетов, три сотрудника

Мария Черток убеждена, что многие некоммерческие организации за последние полтора года смогли перевести в онлайн работу с целевой группой, потому что другого варианта просто не было: «Из-за пандемии НКО не могли приходить в дома престарелых, детские дома, больницы, а им необходимо было поддерживать отношения и продолжать работать с пожилыми людьми, детьми, инвалидами, семьями. Всем были нужны планшеты, порталы, онлайн-инструменты. И сейчас онлайн тоже нужен. Во-первых, потому что ситуация с кроронавирусом продолжает развиваться. Во-вторых, цифровые технологии помогают НКО выйти на более широкие целевые аудитории».

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Как стать профессиональнее и помочь сообществам

Главный тренд ESG-повестки — взаимодействие с местным сообществом, считает президент Благотворительного фонда «Синара» **Наталья Левицкая**

— Компании во всем мире наращивают ресурсы, направляемые на поддержку местных сообществ. Формы различные — это может быть и поддержка населения, и конкретных НКО, и активных граждан, реализующих социальные проекты в различных сферах. У БФ «Синара» как у единого оператора благотворительной деятельности Группы Синара и Трубной металлургической компании есть несколько направлений. Первое — это внутреннее взаимодействие с сотрудниками компаний-попечителей, которые для нас являются активными проводниками социальных преобразований на территориях присутствия компаний. Что мы поняли для себя и чем мы занимаемся последние пару лет? Это профессионализация наших волонтеров. Мы идем по пути повышения образовательной составляющей. При поддержке Корпоративного университета ТМК2U мы разработали два обучающих курса. Если раньше курсы проходили те сотрудники, которые непосредственно занимаются социальной работой на предприятиях, то на ближайший учебный трек, который состоится в начале следующего года, мы набираем людей, которые никогда не занимались организацией благотворительных проектов, но готовы и хотели бы участвовать в этой деятельности.

Второе направление — мы активно вовлекаем сотрудников в добровольческую деятельность. Создали в рамках корпоративного мобильного приложения отдельный раздел по волонтерству и хотим, чтобы в рамках компаний, которые объединяют уже более 90 тыс. человек, люди обменивались волонтерскими практиками и инициативами, что способствует формированию устойчивых горизонтальных связей, взаимовыручке, взаимопомощи, а также развитию новых навыков. Пример — проект, реализуемый при поддержке Фонда президентских грантов, по обучению канистерапии, эти компетенции участники проекта смогут применить для реабилитации людей с ограниченными возможностями здоровья.

Третье направление — активное привлечение к социальной работе местных активистов. Мы поняли, что недостаточно быть только самими продвинутыми в направлении организации социальных проектов, для создания комфортной среды на территориях нужны дополнительные силы, которые будут формировать живую структуру некоммерческого сектора. Большинство предприятий компаний-попечителей расположены в небольших городах — Орске, Каменске-Уральском, Полевском, Волжском, Первоуральске, где развитие некоммерческого сектора нужно поддерживать. Поэтому появился проект «Лига управленцев». Мы выявляем активных граждан, которые хотели бы участвовать в социальной деятельности, предоставляем им возможность получить новые знания, рассказываем об инструментах, о том, как нужно добиваться результата и получать поддержку от доноров. Этот проект действует уже третий год, мы видим, насколько он востребован. В текущем году мы намерены выделить гранты для реализации лучших проектов участников «Лиги управленцев».

— По уровню цифровизации региональные НКО существенно уступают московским. Одна из самых очевидных причин — нехватка ресурсов. Например, в Свердловской области очень много НКО с маленькими бюджетами и небольшим количеством сотрудников. Это постоянный дефицит людей, времени и финансов. Главным стимулом для внедрения цифры в таких организациях стало желание автоматизировать отчетность, расширить аудиторию, информировать о деятельности потенциальных благополучателей, сделать работу более эффективной, — рассказала руководитель цифровой трансформации АНО «Информационный центр развития социальных инициатив УралДобро» **Арина Смирнова**. — Но времени освоить что-то новое очень мало. Шесть грантов, пять отчетов и три сотрудника. Им сложно, не стоит ждать быстрых результатов. В этих реалиях помочь могут простые и уже упакованные решения, чтобы руководителю не пришлось слишком много разбираться, что у него есть, например, пять программ на выбор, и все чудесные и все надо опробовать. Им будет гораздо проще, если будут готовые решения для определенного типа организаций. Кроме того, нужен комплекс услуг от специалистов, готовых помогать организациям внедрять цифровые инструменты. Это не только айтишники, это профильные аналитики, бухгалтеры, юристы и т.д.

Институт социально-экономического проектирования и бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ при поддержке Фонда Владимира Потанина разработал для НКО акселератор цифровой трансформации. Это непросто обучающие материалы — это, по сути, руководство для НКО, чья деятельность нуждается в переходе на цифровой формат.

— Мы отобрали 15 финалистов из 150 организаций и предложили им комплексные решения. Они нацелены, во-первых, на масштабирование деятельности НКО, что сейчас очень важно. Во-вторых, на эффективный поиск финансовой и другой помощи с помощью цифрового фандрайзинга, краудфандинга, цифрового добровольчества. Следующий блок — развитие корпоративных инструментов, например, внедрение CRM — как раз то, что нужно при масштабировании. Плюс построение грамотной коммуникации внутри команды: таск-менеджеры, мессенджеры и т.п. И, конечно, создание сайтов, лендингов, форм сбора данных. Еще одна важная история: работа с открытыми данными, продвижение в СМИ, позиционирование в соцсетях, навыки SMM. И еще — самостоятельная разработка и запуск цифровых образовательных программ. По каждому из направлений мы нашли практиков-лидеров и пригласили их в деталях рассказать о внедрении работающих инструментов, — говорит директор Института социально-экономического проектирования НИУ ВШЭ **Артём Шадрин**. — Кроме онлайн-семинаров в рамках акселератора была работа с менторами, например из ИТ-компаний, работа внутри групп для выстраивания лучшей практики. Получилась не просто образовательная программа, а именно акселератор с быстрым практическим эффектом. Лекции и презентации полностью выложены в общий доступ на сайте https://di.ngo.ru. Сейчас мы работаем над тем, чтобы формат акселератора был тиражирован в регионах в партнерстве с ресурсными центрами и университетами, которые могут помочь НКО внедрить востребованные цифровые решения.

По мнению Артема Шадрина, самый востребованный НКО инструмент с моментальной отдачей — технологии быстрого создания сайтов: «Они не требуют затрат, но могут очень сильно упростить жизнь небольшим НКО. Для некоммерческих организаций в стадии масштабирования — это использование CRM, более сложный процесс, требующий изменения корпоративной культуры, но тоже важный и решаемый».

— Ускоренная цифровизация имеет как плюсы, так и негативные моменты, — выразила опасение Яна Лантратова. — В условиях пандемии дети стали проводить еще больше времени в сети, где кроме полезной информации есть опасный контент. В последнее время эксперты фиксируют стремительный рост различных деструктивных практик в молодежной среде, связанных с вовлечением детей и подростков в экстремистские группы и противоправную деятельность. Роскомнадзор за год закрыл 500 тыс. групп с опасным контентом, из которых 25 тыс. групп — это детские суициды, 23 тыс. групп — детская порнография. Чтобы оградить детей от этой информации, Союз добровольцев России совместно с партнерами разрабо-

тал два проекта. Первый — «Дети в интернете» — нацелен на работу с педагогами, родителями, детьми. Мы привлекли федеральных и региональных экспертов и запустили долгосрочную программу, проводим практико-ориентированные семинары. Уже есть результат: за короткий период реализации проекта нам удалось остановить 16 детских суицидов. Сначала мы реализовали «Дети в интернете» в Челябинской области, потом в Кемеровской области, а сейчас уже десять субъектов России заинтересованы в этом проекте. Второй — «Онлайн-каникулы». Мы разработали специальные образовательные, культурные и творческие квесты и предлагаем молодежи зарегистрироваться на нашей платформе и выполнять в течение месяца различные интересные задания. Впоследствии конкурсная комиссия будет отбирать лучших участников, которые получат ценные призы. Планируем этот проект развивать по всей России.

ESG-трансформация и интеллектуальное волонтерство

Бизнес остается ключевым партнером для некоммерческого сектора, как в преодолении трудностей, вызванных пандемией, так и в развитии новых форматов благотворительной деятельности. Согласно результатам совместного исследования «Глобальное воздействие в масштабе», проведенного Форумом доноров в партнерстве с Global Exchange CECP — GX, 80% российских компаний увеличили бюджет социальных инвестиций на фоне пандемии, еще в 15% общий объем расходов остался на прежнем уровне, но произошло перераспределение бюджета с других направлений для реакции на COVID-19.

— Российский бизнес максимально мобилизовал и себя, и всех вокруг себя. Это миллиарды и миллиарды рублей. Это и адресная помощь, и поддержка деятельности НКО. При этом будущее финансирования неоднозначно: в каждой второй компании сотрудники профильного подразделения не ожидают увеличения бюджета в ближайшие два года. Более позитивный прогноз у 38% компаний, — рассказывает руководитель проектов Форума доноров **Светлана Саркисова**.

По ее словам, кризис ускорил цифровую трансформацию компаний, они ведут за собой своих поставщиков, партнеров, в том числе из некоммерческого сектора.

Пандемия заставила компании трансформировать традиционные механизмы оказания благотворительной помощи, адаптировать проекты и добровольческие инициативы к новым условиям.

— В период ограничений, связанных с COVID-19, компании, которые осуществляли программы корпоративного волонтерства в привычных формах, оказались перед выбором, как им двигаться дальше. Всем нам пришлось отказаться от традиционных форм волонтерских проектов, требующих личного взаимодействия друг с другом. Единственное, что мы четко понимали уже в первый момент: совершенно неправильно закрывать проекты полностью или откладывать на неопределенный срок волонтерскую работу. Тем более что общество в этот сложный период заинтересовано в помощи со стороны бизнеса как никогда прежде, — говорит управляющая по корпоративным программам аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России **Анна Бушлякова**. — Мы активизировали добровольческую деятельность в режиме онлайн, эту форму волонтерства называют «волонтерство pro bono», или профессиональное волонтерство. Для корпораций это отличная возможность поддержать благотворительные организации, реализовать социальные проекты и объединить сотрудников вокруг общей цели. Один из успешных примеров — проект «Говорящая книга», который был реализован представительствами Национального совета по корпоративному волонтерству, в том числе в Свердловской и Самарской областях, в Пермском крае. Проект направлен на расширение доступа незрячих и слабовидящих людей к художественной литературе. К нему присоединились 14 компаний. Идея проекта получила широкий отклик от корпоративных волонтеров, многие из которых приняли участие в записи книг. К нам присоединились организации, которые работают на рекламном рынке, со студиями звукозаписи: они помогли смонтировать аудиодорожки и разработать фирменный стиль проекта.

> Некоммерческие организации могут стать партнерами бизнеса в реализации социальных направлений ESG-стратегий

По мнению президента Благотворительного фонда «Синара» **Натальи Левицкой**, самая главная тенденция, которая влияет на корпоративную благотворительность, — ESG-трансформация:

— Этот тренд является определяющим для всех крупных компаний, мы как участники некоммерческого сектора обязаны это учитывать, чтобы повысить собственную эффективность и получить дополнительные эффекты. Для компаний важно не только самим следовать повестке ESG, но и вовлекать в эту идею своих поставщиков и потребителей, создавать цепочку улучшений для достижения целей устойчивого развития, — уточняет Наталья Левицкая. — Хороший пример: совместный проект БФ «Синара» и Финансовой группы СКБ-Банка «Повседневная благотворительность», направленный на оказание помощи маленьким пациентам Центра онкологии и гематологии ОДКБ (Екатеринбург) и онкоотделения КОКДБ (Калуга). Благодаря разработанным финансовым инструментам, мы вовлекаем в благотворительную деятельность клиентов банка, которые поддерживают идею проекта и жертвуют средства. Делать это очень легко, от них не требуется практически ничего, кроме решения помогать. Сейчас поддержку оказывает более 60 тыс. человек.

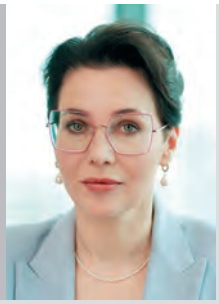
Вице-президент Свердловского союза промышленников и предпринимателей **Татьяна Кансафарова** приводит данные исследования журнала «Эксперт Юг»: более 50% предпринимателей пришли к принципам ESG благодаря партнерам — поставщикам и клиентам, и «это те самые стейкхолдеры, которые могут повлиять на то, чтобы практика ESG стала распространяться на все сектора бизнеса, в том числе малый и средний».

По данным Форума доноров, 75% компаний отмечают, что ESG помогают компании привлекать инициативных сотрудников. Руководитель БФ «СКБ Контур» **Светлана Скользкова** подтверждает: «Для нового поколения очень важна тема социальной ответственности, ответственности перед окружающим миром, чтобы их ценности совпадали с ценностями компании, которую они выбирают. «СКБ Контур» всегда жил по этому принципу — компания вместе с сотрудниками меняет мир к лучшему, развивает среду,

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

О креативном взаимодействии бизнеса и НКО

Самое ценное, что может предложить бизнес обществу, — не столько рабочие руки на субботниках, сколько интеллектуальный потенциал, считает управляющая по корпоративным программам аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России **Анна Бушлякова**



— Пандемия для нашей компании стала тем вызовом, который мы превратили в возможности. Когда возникли ограничения для проведения традиционных волонтерских акций, мы запустили целый ряд проектов в новом для нас формате. Такие проекты стали успешными и эффективными: для запуска проектов по интеллектуальному волонтерству мы начали с серии образовательных вебинаров «Интеллектуальное волонтерство: тест-драйв», где рассказали сотрудникам, какие бывают форматы pro bono волонтерства, почему фондам важна помощь профессионалов из бизнеса, и представили несколько кейсов от фондов-партнеров.

Такое взаимодействие бизнеса и некоммерческого сектора может стать источником инноваций, новых креативных решений. Например, вместе со специалистами платформы Todogood мы реализовали командное pro bono, когда решением одной задачи занимаются специалисты из разных областей. На специальных командных сессиях мы помогли Фонду поддержки слепоглухих «Со-единение» и некоммерческому фонду «Без рек как без рук» сформировать новые пути стратегического развития. Это серьезный и масштабный уровень задач, который требует разных компетенций и объединения усилий менеджеров компании. Для фонда «Без рек как без рук» несколько команд из разных бизнес-подразделений работали над анализом фандрайзинговой стратегии по работе с донорами — физическими лицами и предложили фонду идеи того, что можно сделать, чтобы увеличить объем пожертвований по всей стране. Команда волонтеров разработала расширенный список целевых аудиторий и ключевые сообщения для них, а также предложила фонду новый фандрайзинговый проект. Для фонда «Со-единение» был сделан анализ фандрайзинговой стратегии партнерства с коммерческими компаниями и разработаны рекомендации, а также сделан анализ нескольких проектов фонда и предложены идеи по их реализации.

Если говорить о видах pro bono волонтерства, это может быть и проявление творческих способностей сотрудников. Так, наши коллеги из Екатеринбурга, Самары, Челябинска, Оренбурга, Ульяновска и Уфы записали видеоконцерты для одиноких пожилых людей, находящихся на попечении благотворительных фондов и некоммерческих организаций. Коллеги исполнили хорошо известные старшему поколению стихи, песни и музыкальные произведения, провели киновикторины. Эти концерты увидели более 10 тыс. человек.

Сегодня у сотрудников компании есть возможность использовать до пяти рабочих дней в год для индивидуального волонтерства, что является признанием важности этой деятельности и поощрением тех, кто хотел бы отдавать свое время, энергию и силы для улучшения жизни в местных сообществах.

В чем польза для корпораций? Это возможности для самореализации сотрудников и приобретения ими новых компетенций, что для компании важно. Сотрудники компаний могут решать сложные интеллектуальные задачи, направить свои знания и уникальный опыт на помощь некоммерческому сектору.

образование и сильные личности. Это происходит в рамках текущей производственной деятельности. Так, мы создаем программные продукты в области электронного документооборота, то есть создаем мир без бумаг. Но это не единственное направление, их много. Например, у нас есть возможность реализовывать активности, которые не вписываются в корпоративную социальную ответственность (КСО). Уже несколько лет функционирует во внутренней социальной сети сообщество «Добрые дела», где сотрудники обмениваются идеями и помогают друг другу их реализовывать, приглашают кому-то помочь».

— На горизонте от двух до пяти лет ESG-практика будет внедрена в каждый департамент компаний, — говорит о результатах опроса Светлана Саркисова. — 90% компаний считают, что уровень публичности, открытости по вопросам ESG или нефинансовой отчетности, например отчету по КСО, за последний год вырос.

— Необходимо раскрывать информацию о том вкладе, который бизнес делает с точки зрения достижения целей устойчивого развития (ЦУР) и КСО. Эта прозрачность нужна не только сообществам, теперь открытая информация о том, как реализуются принципы ЦУР и ESG в текущей деятельности предприятий, востребована уже и финансовыми институтами. Банки учитывают критерии ESG при принятии решения о финансировании и одобрения кредитных линий, — делает важное уточнение Татьяна Кансафарова. — С 2022 года в РФ начнет действовать стандарт оценки устойчивого развития брендов, который будет разрабатывать Роскачество. Российский Союз промышленников и предпринимателей с 2008 года ведет проект «Индексы устойчивого развития, корпоративной ответственности и отчетности». Проект базируется на понимании КСО в контексте устойчивого развития — как ответственности организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду, включая экономические, экологические и социальные аспекты этого воздействия. Тему ESG надо популяризировать, помогать внедрять принципы ESG в деятельность бизнеса. Именно для этой цели в этом году была создана Комиссия СОСПП по устойчивому развитию и ESG (https://sospp.ru/komissiya-po-ustojchivomu-razvitiyu-i-esg-sozdana-v-sospp/).

— Нам в достижении ЦУР помогает грантовая программа «Стальное дерево». Ее основная цель — реализация идей активных граждан, направленных на создание благоприятной среды проживания, улучшения качества жизни, — рассказала начальник отдела по социальным и общим вопросам «НЛМК-Сорт» (дивизион «Сортовой прокат Россия» Группы НЛМК) **Валентина Соколова**. — Бюджет программы в период с 2017 по 2021 год составил 40 млн рублей. Пять регионов присутствия — Липецкая, Белгородская, Свердловская и Калужская области, Алтайский край, 30 тыс. участников. В 2021 году 74 проекта получили грант на реализацию, мы обработали 300 заявок. Самый главный эффект — это осознание жителями того факта, что они сами могут влиять на судьбу своего региона, повышая доступность социальной инфраструктуры, привлекая население к здоровому образу жизни.

— Когда мы говорим о ESG-практиках, мы понимаем, что это некоторый набор практик корпоративного управления, которые помогают показать вовлеченность компаний в достижение ЦУР и служат своего рода маркером для инвесторов: компания работает не только на благо акционеров и извлечение прибыли, но еще и комплексно решает проблемы общества. Некоммерческие организации могут стать партнерами в реализации социальных направлений ESG-стратегий. Потому что развитие социальных практик — это не только про деньги, но еще и про экспертизу. И совершенно очевидно, что в бизнесе такой экспертизы быть не может, потому что у бизнеса другие задачи. А НКО эту экспертизу могут обеспечить. Такая коллаборация позволит извлечь максимальный результат от социальных инвестиций, объединить усилия в решении глобальных вызовов и проблем, — резюмирует руководитель программы «Инклюзивная среда» Благотворительного фонда Сбербанка «Вклад в будущее» **Инна Ширшова**.

Организаторы: ЭКСПЕРТ УРАЛ ЭКСПЕРТ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Партнер круглого стола ТМК 20 лет НА ПИКЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Круглый стол

«ESG-трансформация в регионах России: как сбалансировать интересы бизнеса, общества и государства»

в рамках

XVI Международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен»

18 ноября 2021 года
14:45 – 16:45

РОССИЙСКИЕ РЕГИОНЫ В ФОКУСЕ ПЕРЕМЕН

Контекст:

- Что такое ESG: мировая и российская практика оценки устойчивого развития
- Страновые подходы к корпоративной социальной ответственности и глобальные обязательства в новых бизнес-моделях
- Кто платит за зеленую повестку: институциональные, законодательные и финансовые аспекты регулирования
- Кто формирует повестку устойчивого развития в регионах России
- ESG-трансформация российских компаний: возможности для экономического роста или гринвошинг?
- Как импакт инвестиции преобразуют финансовые рынки

Эксперты дискуссии:

- **Николай Дурманов**, специальный представитель Министерства науки и высшего образования РФ по экологической и биологической безопасности
- **Дмитрий Суховерхов**, председатель Уральского банка ПАО «Сбербанк»
- **Светлана Гришанкова**, управляющий директор независимого рейтингового агентства RAEXEurope
- **Денис Папин**, руководитель направления по устойчивому развитию ТМК
- **Ирина Гарт**, руководитель направления «Корпоративное гражданство» IBM в России и странах СНГ
- **Ирина Бахтина**, директор по устойчивому развитию РУСАЛ
- **Жанна Беляева**, к.э.н., академический директор ШУМИ Института экономики и управления УрФУ
- **Альберто Феррарис**, PhD, доцент департамента менеджмента, Университет Турина (Италия)
- **Ханс Висмет**, президент Саксонской академии наук, почетный профессор экономики Технического университета Дрездена (Германия)
- **Ксения Климко**, старший менеджер практики инфраструктурного и проектного финансирования PwC
- **Роб Веерсма**, директор по обучению и развитию Gazprom International (Нидерланды)

Контакт:

Емшанова Наталья +7-912-229-01-30, Natalyaemsh@yandex.ru

Регистрация по ссылке **https://rrfp.ru/**

Реклама

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Павел Кобер

Седельный тягач с полуприцепом заморочек

Очереди в пунктах пропуска через границу, подорожание автотранспорта, острейший дефицит кадров — с этими проблемами транспортные компании пытаются выживать и развиваться

Заказчики перевозок — как отправители, так и получатели грузов — бьют тревогу. Несмотря на очередной всероссийский локдаун, экономика страны восстанавливается, соответственно увеличивается спрос на транспортировку всевозможных товаров промышленного и бытового назначения. При этом скорости и объемы железнодорожных и автомобильных грузоперевозок явно не соответствуют растущим потребностям рынка, причем по причинам, не всегда связанным с ковидными ограничениями. Положением дел недовольны и сами транспортные компании: вместо прибылей на волне подъема они вынуждены подсчитывать убытки. «Эксперт-Урал» попытался разобраться в ситуации, обсудив ее за круглым столом «Рынок грузоперевозок: в погоне за экономической трансформацией» с участием представителей таможни, грузоперевозчиков, отраслевых объединений и сервисных компаний.

Показатели состояния рынка международных грузоперевозок — динамика и структура внешнеторгового оборота.

— В текущем году из наиболее серьезных изменений в таможенной деятельности, которые коснулись работы грузоотправителей и перевозчиков, следует выделить введение экспортных пошлин на вывозимые лесоматериалы и металлы. Но это не повлияло на транспортные потоки, — сообщил начальник Уральского таможенного управления **Алексей Фролов**. — За девять месяцев 2021 года внешнеторговый оборот Уральского федерального округа составил 14,8 млрд долларов, в том числе на импорт приходится 3 миллиарда (снижение по сравнению с тем же периодом прошлого года на 8%), на экспорт — 11,8 миллиарда (рост в полтора раза). Весовой объем внешней торговли составил 10,2 млн тонн, из них импорт — 1,3 миллиона (снижение на 0,4%), экспорт — 8,9 миллиона (рост на 22%). То есть, несмотря на коронавирус, в целом дела по экспорту идут достаточно хорошо. Эту тенденцию мы отмечали и в 2020 году, а в текущем году также наблюдается существенный рост, учитывая положительную конъюнктуру мировых цен на те же металлы.

На долю российских автотранспортных компаний приходится около 60% импортного товаропотока, поступающего в Уральский федеральный округ, при этом только 7% грузов доставляют уральские перевозчики (в первую очередь екатеринбургская компания «Лорри»). На европейском направлении у российских перевозчиков позиция абсолютного лидера: они ввозят на Урал более 78% товаров (11% — доля белорусских компаний). По китайскому направлению мы фактически делим рынок с перевозчиками Казахстана: 58% товаров ввозится российскими компаниями, 42% — казахстанскими (это тот объем грузов, который поступает из Китая через пограничные пункты пропуска Казахстана). Такие пропорции сохраняются уже несколько лет.

— К сожалению, с начала этого года не удалось нормализовать ситуацию в пунктах пропуска через границу с Китаем, — добавляет Алексей Фролов. — Периодически на совещаниях слышим доклад начальника Дальневосточного таможенного управления о том, что происходит на границе. Очереди из автотранспортных средств как были, так и есть. Можно сказать, что от этого страдают и таможенные органы, потому что мы заключили госконтракт на поставку комплектующих для персональных компьютеров. Наш контрагент, выигравший эту поставку, недавно проинформировал нас о том, что не в состоянии исполнить условия договора, поскольку уже два месяца попросту не может завезти в Россию товары из Китая. На европейском направлении такой критической ситуации нет, но есть вопросы по границе с прибалтийскими республиками. Там сейчас находятся на реконструкции ряд пунктов пропуска по ту сторону границы.

Недоступная Поднебесная

С учетом того, что КНР остается главным внешнеторговым партнером УрФО, в том числе в части поставок промышленного оборудования, запчастей, электроники и потребительских товаров, барьеры на границе с этой страной оказывают разрушающее воздействие на работу международных перевозчиков и получателей грузов. Остроту вопроса констатируют и сами участники рынка.

— Для нас основной пункт пропуска через китайскую границу — Забайкальск, где скапливаются транспортные средства в огромном количестве, достигая тысячи и более единиц. Сегодня китайская сторона формирует въезд российских транспортных средств на территорию КНР по 150 — 160 единиц за два дня. Соответственно, в очереди из тысячи машин приходится ждать минимум пять-шесть суток. Но нужно учесть, что очередь постоянно растет. Иногда простои доходят до двух недель и более, — описывает положение дел на восточном направлении руководитель филиала по УрФО Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) **Александр Салаутин**. — В последнее время стали принимать определенные меры по наведению порядка в этой очереди, в которой было и очень много криминальных проявлений, в том числе драки и угрозы. Особенно это проявлялось со стороны местных перевозчиков. Хотя их тоже можно понять: они быстро перевозили грузы в Китай и обратно, но теперь их движение при пересечении границы существенно затруднено из-за образовавшейся гигантской очереди транспортных средств из других регионов. Органы МВД поставили экипажи ГИБДД регионального уровня, потому что местные очень активно пропускали только своих перевозчиков. После многих обсуждений таможенные органы все-таки приняли решение об увеличении количества таможенников на посту в Забайкальске и введении круглосуточного режима работы. В какой-то степени эти меры начинают снижать остроту вопроса, но до нормализации ситуации еще далеко.

— Приведу практический пример: на этой неделе у нас загрузился автопоезд, который простоял на границе с Китаем в пункте пропуска Забайкальск два месяца. Это не только убытки транспортной компании. Водителю психологически очень тяжело два месяца находиться в одном месте в ожидании заезда. Мы увеличиваем зарплату водителям, но они все равно увольняются, так как не хотят работать на китайском направлении, — поделился руководитель филиала в Екатеринбурге компании «ТРАСКО» **Максим Игнатов**. — По сравнению с 2019 годом стоимость автомобильной перевозки из Китая возросла более чем в два раза. Это связано в том числе и с тем, что транспортные компании вынуждены платить достаточно большие деньги китайской стороне за включение своих автопоездов в список на заезд в КНР. Еще одна причина подорожания услуги перевозки — невозможность завоза грузов в Китай: сейчас все транспортные средства заезжают в эту страну пустыми. Естественно, эти затраты перекладываются на плечи получателей китайского импорта. Нас такая работа не устраивает, мы вынуждены переориентировать автотранспорт на другие направления. Соответственно грузы из Китая вывозиться не будут. От этого страдают не только грузополучатели в России, но и в Европе. Например, у нас действующий контракт с концерном Volkswagen, который готов платить любые деньги, лишь бы привезти из Китая комплектующие на свои сборочные производства в Германию. Нам и самим

Долго ли будем стоять в пробках

Эффект от инвестиций в развитие железнодорожной инфраструктуры может появиться не раньше 2024 года, считает генеральный директор холдинга «Стратег» **Николай Тушин**

— Ситуация с грузоперевозками по железной дороге в целом выглядит неплохо. Основной объем грузов обеспечивают угольщики и металлурги. Кроме того, существенно растут контейнерные перевозки — больше 10% в год. Деньги в развитие железнодорожной инфраструктуры вкладываются, и очень приличные. Но требуется время на освоение этих средств, чтобы инвестиции дали необходимый эффект. С этим проблема. Как оказывается, на Дальнем Востоке — острая нехватка строителей и стройматериалов. Одно из недавних поручений президента — создать на Дальнем Востоке строительный кластер под транспортную индустрию, то есть этот кластер еще надо организовать. Поэтому в следующем и, возможно, в 2023 году следует ожидать ухудшения ситуации с инфраструктурными ограничениями на железной дороге. Отсюда проблемы в приеме груза на железную дорогу для наших предприятий и фактический рост стоимости.

Возникло интересное решение в преодолении одного из барьеров на железной дороге, связанных с китайскими погранпереходами. Там несимметричный поток: из Китая в Россию идут преимущественно контейнеры, а в обратном направлении — вагоны с сырьем. На погранпереходах технологическая линия по пропуску контейнеров автоматизирована и работает быстро, а вот с вагонами — похуже. Поэтому появилась идея возить сыпучие грузы в контейнерах. Первые контейнеры с углем и ферросплавами уже пошли в Китай. Теперь задумываются над тем, чтобы под сыпучие грузы производить специальные контейнеры.

На удорожание железнодорожных перевозок влияет еще один фактор — это рыночные качели с вагонным парком. Операторы вагонов очень сильно пострадали в прошлом году, когда средние ставки аренды вагона были практически ниже себестоимости. Теперь операторы отыгрываются на волне подъема экономики. В текущем году вагонная составляющая в тарифе выросла в два-три раза.

Также выделю две разнонаправленные тенденции на железной дороге. Один блок, отвечающий за взаимоотношения с клиентурой и понимающий, что нужно грузоотправителям, разрабатывает удобные сервисы, программы «Клиентоориентированность», «Единое окно». А другой блок, связанный с содержанием инфраструктуры, занимается снижением издержек. Делается это самым простым образом — сокращением расходов. При этом растягиваются технологические циклы, связанные с оборотом вагона. То есть мы начинаем медленнее ехать. А поскольку не получается из решений разных подразделений составить единую технологию, то возрастают межоперационные простои, и мы стоим в пробках. Это характерно для Урала: мы не можем вывести груз, потому что пробка на экспорт, и не можем принять импорт, потому что пробка в Екатеринбургском узле.

не выгодны такие бешеные ценовые скачки, мы заинтересованы в стабильной работе по согласованным тарифам.

Из сопредельных с Россией стран только Китай сохраняет жесткие ковидные ограничения, которые, как предполагают в АСМАП, в ближайший год сняты не будут. В октябре этого года запрет на въезд российских транспортных средств сняла Монголия. Перевозчики восприняли это с оптимизмом: поскольку китайская провинция Внутренняя Монголия находится в тесном контакте с правительством Монголии, есть надежда, что китайские власти сделают какие-то послабления для российских водителей на проезд монгольско-китайской границы.

Ненадолго вводили ковидные ограничения Венгрия, Словакия, Турция, теперь этих барьеров нет. Для заезда в Финляндию, Германию, Казахстан необходимо сдавать ПЦР-тесты, но затем можно свободно продолжать движение.

Еще один узел острых проблем — Верхний Ларс. Это направление на Грузию, по которому наш транспорт везет грузы транзитом в Армению, Турцию, Иран. Там очередь тоже достигает тысячи машин. Это инфраструктурная проблема, поэтому пункт пропуска начинают реконструировать. Но в зимний период накладываются дополнительные ограничения, поскольку из-за обильных снегопадов и сходов лавин периодически закрывают Военно-Грузинскую дорогу.

Как в последний рейс

Помимо проезда через границы, обострились проблемы, в равной степени касающиеся как международных, так и внутрироссийских перевозок. Например, резкое подорожание автотранспорта вынуждает грузоперевозчиков пересматривать планы обновления автопарков.

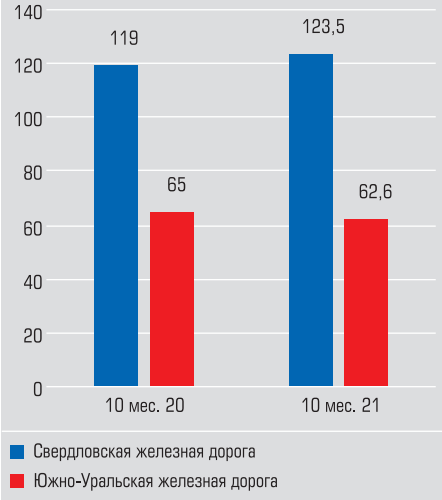
— В сентябре этого года наша компания заключила контракт на 2022 год на покупку новой техники — седельных тягачей и полуприцепов. По сравнению с прошлым годом стоимость сцепки в евро увеличилась примерно на 30%, — констатирует Максим Игнатов. — Но за счет приобретения новой техники мы пытаемся повысить эффективность. Например, заключили контракт на приобретение в будущем году четырехосных полуприцепов, которые планируем использовать на китайском направлении. По российскому и китайскому законодательству данный полуприцеп позволит нам перевозить до 27 тонн грузов без нарушения каких-либо весогабаритных параметров. Так мы рассчитываем увеличить коммерческую нагрузку техники, чтобы автопоезд привозил больше грузов и зарабатывал чуть больше денег.

В этом году транспортникам подкинула проблем и автоматика. С 15 июля обострилась ситуация в автоматических пунктах весогабаритного контроля на территории Челябинской области, где запущены и переведены в штатный режим работы пять таких пунктов на региональных дорогах, используемых грузоперевозчиками для связи между федеральными.

— Проблема в том, что практически на

За год объемы на СвЖД выросли на 3,8%, на ЮУЖД сократились на 3,7%

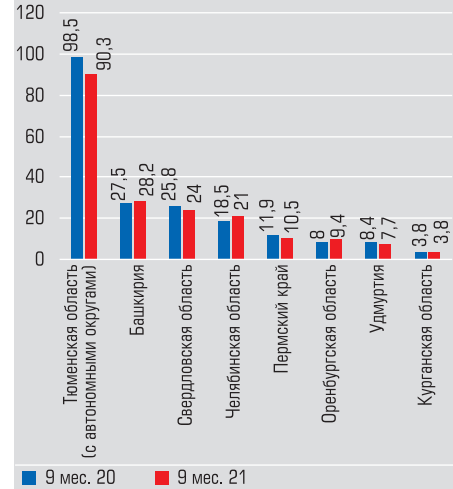
Погрузка на железной дороге в Урало-Западносибирском макрорегионе, млн тонн



Источник: Данные филиалов РЖД

Наибольшее падение наблюдается в Пермском крае (на 12%), наибольший рост — в Оренбургской области (на 16,8%)

Перевозки грузов автотранспортом на Урале и в Западной Сибири, млн тонн



Источник: Росстат

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Выход — автоматизация бизнес-процессов

Минимизация влияния человеческого фактора повысит эффективность работы грузоперевозчиков, убежден директор компании «Омникомм-Урал» **Евгений Беглов**

— Мы глубоко проанализировали транспортную отрасль и понимаем, что имеются проблемы с маржинальностью грузоперевозок. На это влияют не только цены на топливо и дефицит кадров, но и внутрикорпоративные факторы. В усредненной структуре расходов транспортных компаний 35% приходится на топливо, около 30% — на лизинг и амортизацию, 20% составляет зарплата водителей, 5% — ремонт, 10% — прочие расходы. Каждый из этих сегментов необходимо улучшать до некоего идеального уровня, чтобы уменьшить общую расходную часть.

В большинстве случаев потери в транспортной отрасли происходят из-за человеческого фактора. Например, в некоторых компаниях логист боится планировать следующий рейс, пока не завершится предыдущий. Чтобы не подвести клиента, он закладывает определенный запас времени, но при этом возникают простои машин, снижается эффективность. Другой пример связан с водителями, которые не всегда имеют возможность определить, на какой заправке им лучше залить топливо в бак по маршруту следования с учетом оптимальной цены. Да, стоимость топлива постоянно растет, но есть еще и такой фактор, как разница цен на разных заправках.

Цифровизация позволяет повысить уровень управления компанией, систематизировать бизнес-процессы, регламентировать различные операции. Наша аналитическая система строится на основе спутникового мониторинга транспорта — инструмента слежения за перемещением ТС, работающего на базе технологий спутниковой навигации. Система полностью контролирует перемещение техники, расход топлива, выявляет простои и нерациональное использование ТС. Так, наша аналитическая система поможет логисту выбрать оптимальную подачу машины на погрузку и рассчитать самый короткий маршрут. Диспетчеру такая программа подскажет, где водителю лучше всего заправиться с учетом самой оптимальной цены на топливо по его маршруту и остатка топлива в баке. Автоматизация основных процессов в транспортной компании должна затрагивать и управленческий сектор. Мы говорим о некоем управленческом консалтинге, чтобы постоянно развивалось не только руководство компании, но и руководители отделов, линейные сотрудники, чтобы вся структура работала максимально эффективно. Более подробно узнать о комплексном подходе к управлению предприятием можно 25 ноября в Екатеринбурге на конференции «Управленческий консалтинг для транспортных предприятий: ключ к повышению прибыли».

Вывезет новая программа

Отсутствие квалифицированных кадров в отрасли заставило транспортные компании Урала объединить усилия и создать коммерческий проект по подготовке и переподготовке водителей категории CE для современного большегрузного автотранспорта, рассказывает генеральный директор ООО «Автоколонна 1212» **Ирина Шведова**

— Транспортные компании испытывают острейший дефицит квалифицированных водителей большегрузных автомобилей. Средний возраст водителей приближается к 55 годам. К сожалению, такие кадры системно не готовят в техникумах и колледжах, а после обучения и сдачи экзаменов на категорию CE в автошколах водители не имеют практического опыта в управлении современными автопоездами. Подготовка водителей возможна в перспективе на базе Центра опережающей профессиональной подготовки, но для этого требуется долгий процесс разработки, согласования и утверждения соответствующей учебной программы. Поэтому по инициативе АСМАП и при участии автошколы «Авто-Лада» родился коммерческий проект подготовки водителей категории CE в Екатеринбурге.

Программа подготовки водителей категории CE состоит из двух блоков. Первый включает теоретическую подготовку и получение навыков управления автопоездом для последующей сдачи экзаменов. Теоретическая подготовка будет проводиться с учетом требований по управлению сложнейшими современными автопоездами, знания действующего транспортного законодательства, правил перевозки и крепления грузов и других необходимых навыков. Для практических занятий по вождению транспортной компанией «Лорри» на договорных условиях будет предоставлен современный автопоезд.

Второй блок программы предполагает непосредственно получение навыков вождения для тех, кто уже имеет категорию CE, но практически не работал.

Программа уже разработана и будет запущена в ближайшее время. Мы намерены проинформировать об этом транспортные компании с целью предоставления ими кандидатов для формирования группы 12 человек и более для последующего обучения. Не все потенциальные водители в состоянии оплатить обучение самостоятельно, поэтому программой предусмотрено, что оплату за обучение водителя произведет транспортная компания. Временно, на период запуска программы, стоимость обучения составит 50 тыс. рублей за одного человека. При этом одним из условий договора предусматривается, что прошедший обучение водитель будет работать в компании, которая произвела за него оплату.

Мы понимаем, что необходима агитационная компания среди молодежи. Поэтому посещаем колледжи Екатеринбурга, проводим встречи со студентами старших курсов, рассказываем о нашей программе и перспективах дальнейшей работы. Важно, чтобы молодые люди оставались на Урале и работали в наших компаниях, потому что мы даем им возможность стать профессионалами, предлагаем интересную работу на современной умной технике и достойную зарплату.

всех этих пунктах ошибочно выдаются данные о превышении габаритов транспортных средств. Программа заложена так, что снимает показатели, которые, по нашему мнению, не могут использоваться в качестве определения виновности перевозчика. Машины-то стандартные, выпущены производителями в пределах установленных размеров. Они сертифицированы, есть одобрение типа транспортного средства (документ, который позволяет выводить технику на дороги общего пользования), — поясняет Александр Салаутин. — Проблема с автоматикой стала массовой. У меня есть обращения из 15 регионов, это Москва, Башкирия, Московская, Калужская, Смоленская, Тамбовская, Калининградская области и др. А ведь превышение габарита машины всего на два сантиметра влечет за собой штраф в размере 150 тыс. рублей. Может быть, крупная компания один-два раза сможет заплатить, но для перевозчика, относящегося к малому и среднему предпринимательству, это будет последним рейсом.

В АСМАП предупреждают перевозчиков, чтобы те готовились к следующему этапу автоматизации в отрасли, направленному на введение системы электронного документооборота. Принятое в 2020 году постановление правительства России «О подтверждении порядка перевозки грузов автомобильным транспортом» предусматривает введение в оборот таких электронных документов, как накладная, заказ-наряд, сопроводительная ведомость. Использование электронного комплекта сопроводительных документов, применение усиленной электронной подписи уполномоченного должностного лица станут нормой не только в международных, но и во внутрироссийских перевозках. Это повлечет за собой очень много изменений.

— С одной стороны, в перспективе ускорится перемещение грузов. С другой стороны, на первом этапе следует ожидать усложнения работы перевозчиков, которым требу-

Каждому по потребности

Розничный сегмент — одно из фокусных направлений деятельности «Балтийского лизинга», констатирует директор филиала компании в Екатеринбурге **Лариса Гартвич**

— Лизинг как финансовый инструмент уже успел доказать эффективность. Даже в неблагоприятной экономической обстановке он всегда был поддержкой для бизнеса. Это подтверждает статистика: несмотря на общее сокращение лизингового рынка в прошлом году, отрасль достаточно быстро восстановилась, и уже в первом полугодии текущего года в сравнении с тем же периодом 2020 года объем нового бизнеса вырос на 66%, составив 945 млрд рублей.

Одним из приоритетных направлений деятельности нашей компании является розничный лизинг. Так, в прошлом году «Балтийский лизинг» вновь подтвердил статус розничной компании, ориентированной на поддержку МСП, заняв третье место в номинации «Лизинговая компания года в розничном сегменте» в рамках второй Национальной премии «Лизинговая сделка года 2020». А в течение текущего года компания уже дважды улучшала условия заключения сделок по розничной технологии. Для клиентов снижены авансы, увеличены возможные сроки договоров, добавлены сезонные графики, а также значительно улучшены условия по лизингу техники, бывшей в эксплуатации.

Дополнительный импульс развитию лизинговой отрасли дает цифровая трансформация. Сейчас все бизнес-процессы с контрагентами мы можем осуществить онлайн — от подачи заявки на лизинг до подписания договора в электронном виде и завершения сделки. Эти опции доступны через личный кабинет и мобильное приложение. Также мы запустили приложение для дистанционного осмотра авто и техники без очного участия менеджера. В согласованный с «Балтийским лизингом» срок клиент получает уведомление о дате запланированного осмотра. После чего фото и видео загружаются в приложение. Получив файлы, менеджеры компании оценивают внешний и внутренний вид имущества. Кроме этих цифровых инструментов, доступны каталоги-агрегаторы автотранспорта и спецтехники, онлайн-калькулятор, страховой калькулятор и, конечно, действует система электронного документооборота.

На сегодняшний день рынок столкнулся со сложностью — дефицитом транспорта. Хотя, по оценкам экспертов, рынок новых грузовых автомобилей растет: в январе — августе 2021 года на российском рынке было продано 59 тыс. новых грузовиков, что на 35% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Автотранспорт занимает наибольшую долю в объеме нового бизнеса «Балтийского лизинга», по итогам трех кварталов 2021 года она достигла 59%. Если говорить о сегменте грузовых авто, то за этот период объем нового бизнеса компании вырос на 10%. «Балтийский лизинг» подходит индивидуально к потребностям бизнеса каждого клиента, предлагая комфортные условия сделки.

ется время, чтобы втянуться в этот процесс. Но введение единой системы управления электронными документами установит полный контроль за перемещением грузов автотранспортом, выведет из серой зоны очень многих участников перевозок. Это очень важно для нас, потому что снизит демпинг и повысит безопасность грузоперевозок, — считает Александр Салаутин.

Цифровая трансформация может и облегчить жизнь перевозчикам. Так, в последнее время стал менее эффективен Carnet TIR (книжка международных дорожных перевозок) — документ таможенного транзита, дающий право перевозить грузы через границы государств в опломбированных таможней кузовах автомобилей или контейнерах с упрощением таможенных процедур. Этот документ снижает временные и финансовые затраты перевозчиков, поскольку позволяет пересекать границы государств без проверки груза. Но его оформление стало слишком долгим — двое суток и по экспорту, и по импорту. Сейчас Международный союз автомобильного транспорта наконец-то договорился о применении электронной формы Carnet TIR. Оформление этой книжки в электронном виде в перспективе займет не больше нескольких минут и исключит простой транспорта.

Финансовые, организационные и инфраструктурные ограничения, негативно влияющие на работу транспортных компаний, породили острейший дефицит водителей, способных управлять современными большегрузными автопоездами. Раньше у Минтранса были учебные комбинаты, в том числе в Екатеринбурге, Челябинске, Кургане, но в настоящее время они стали простыми автошколами, которые в основном занимаются подготовкой водителей категории «В».

> В автоматических пунктах весогабаритного контроля стали ошибочно выдаваться данные о превышении габаритов транспортных средств

— Вроде выпускают по всей стране специалистов, в том числе в Уральском регионе. Я смотрел статистику: цифры-то отличные. Водителей должно хватать, но проблема в том, что они нам не нужны. Требования ГИБДД допускают подготовку водителя категории «Е», например, на «Газоне Next» с маленьким двухосным прицепом, с которого пирожки продают. Но нам-то нужно совершенно другое, у нас автопоезд длиной двадцать метров, это стандарт, — подчеркивает Александр Салаутин. — Поскольку мы не получили поддержку, то попробовали действовать самостоятельно и разработать программы вместе с учебной организацией. При этом мы предусмотрели дополнения к базовой программе, утвержденные Минтрансом России, чтобы появились такие образовательные блоки, как экономичное вождение, крепление грузов, дополнения по безопасности и ряд других, чтобы обязательно изучались сопроводительные документы. Для нас очень важно, чтобы водитель после прохождения такой программы пришел в организацию полностью готовым к самостоятельной работе по управлению магистральным автопоездом.

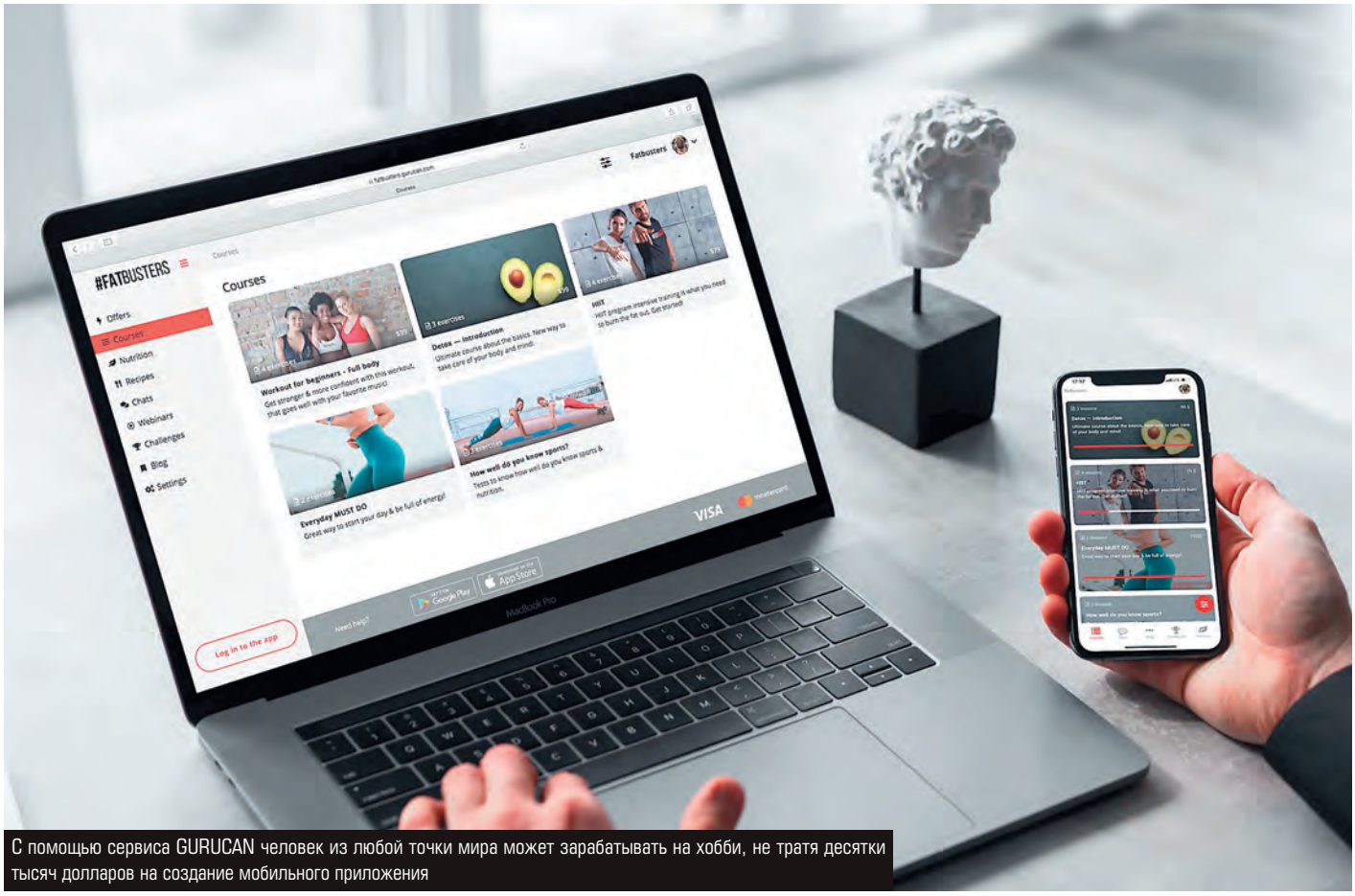
Проект создания учебного центра поддержали транспортные компании Екатеринбурга, Челябинска, Перми (подробнее см. «Вывезет новая программа», с. 14). Вместе с тем перевозчики рассчитывают, что в решении острейших вопросов грузоперевозок примут участие также профильные государственные структуры. Речь не идет о возрождении единой системы управления автоперевозками, но должно быть хотя бы общее понимание ситуации.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Ирина Перечнева

Игра с нулевой суммой

Технологическую компанию можно построить даже на банкротстве собственной идеи, для этого нужно изучить рынок, собрать команду, правильно сфокусировать ресурсы и вовремя исправить ошибки, считает основатель GURUCAN **Тимур Черненко**



С помощью сервиса GURUCAN человек из любой точки мира может зарабатывать на хобби, не тратя десятки тысяч долларов на создание мобильного приложения

Потребительские привычки сегодня стремительно меняются, хобби становятся профессией, а успешные бизнесы рождаются из невероятных историй. Тимур Черненко, один из участников исследования АЦ «Эксперт», касающегося предпринимательских университетов и бизнес-школ — генераторов предпринимателей новой экономики (см., например, «Как стать Наполеоном», «Э-У» № 37 — 38 от 13.09.2021 и «Что DoctorAtWork прописал» № 43 — 44 от 25.10.2021), увидел новый рынок для стартапа во время банкротства своего первого технологического проекта. И это при том, что опыт предпринимательства к моменту запуска стартапа у Тимура был немалый.

Второй шаг в масштаб

Предпринимательством в разных сферах Тимур Черненко занимается давно, и все его проекты были успешны. Крайний — сеть кофеен «Vaffel A» в Санкт-Петербурге. Но Тимура всегда не устраивало ограниченное масштабирование: уже на стадии запуска он видел, где впереди будет узкое горлышко. В случае с общепитом это, к примеру, локации. Тогда он решил попробовать себя в ИТ-бизнесе: «Здесь проект может бесконечно расти, потому что большой поток пользователей, география другая». Предприниматель продал сеть кофеен и деньги от продажи пустил на создание ИТ-продукта — фитнес-школы онлайн, причем сразу с ориентацией на американский рынок.

А потом выяснилось, что строить свою платформу долго и дорого:

— Когда мы сделали личный кабинет для учеников, половину бюджета уже потратили, а нужно было еще этот продукт продвигать, — рассказывает Тимур. — Мы попытались сделать это через блогеров в Америке и быстро поняли: им не очень интересно рекламировать наш продукт, потому что у них уже созданы свои платформы для фитнес-услуг. Тогда и пришла мысль: «Ого, сколько наверняка таких людей по всему миру, которые имеют аудиторию и могут что-то предложить, но не имеют технических инструментов». И вот таким образом, с треском провалив проект по онлайн-фитнесу в США, я получил невероятный опыт и понимание того, что у многих есть потребность продавать обучающие программы онлайн, но им не хватает программного обеспечения.

Предприниматель изучил рынок в Америке и в России и понял, что если в web-версии еще есть продукты, которые могут помочь всем желающим, то мобильное приложение — чистый лист:

— Для блогера создание такого приложения выльется просто в неподъемные деньги. И я решил попробовать зайти в эту нишу, потратив оставшиеся деньги на разработку программного обеспечения для платформы по созданию и продаже онлайн-курсов в мобильном приложении. Так два года назад родился проект GURUCAN — универсальная самоуправляемая платформа, которая позволяет создавать приложения (iOS и Android), публи-

Тимур Черненко: «Финансовый результат — это подтверждение от других людей ценности того, что ты производишь»

ковать контент и монетизировать сервис. Любой человек из любой точки мира за условные сто долларов в месяц может запустить свое мобильное приложение, попробовать продавать свои продукты, не тратя при этом десятки тысяч долларов на разработку.

В компании сейчас около 500 активных клиентов, более 3 тыс. клиентов, которые тестируют платформу, для этого им предлагается особый тарифный план «Фримиум», при котором можно пользоваться ограниченным функционалом. Чаще всего с помощью GURUCAN пользователи создают курсы, которые рождаются из хобби, говорит Тимур:

— Это могут быть советы по уходу за детьми, художественная школа, школа диджеев, обучение игре на гитаре. Есть случаи, когда компании используют нашу платформу для внутренних целей. Например, Porsche в Испании применила мобильное приложение, чтобы презентовать модели автомобилей среди персонала и провести обучение мастеров, протестировать их квалификацию по компоновке автомобилей. Третья категория — создатели профессиональных курсов, когда одни помогают другим больше зарабатывать. Это могут быть курсы дизайна, маркетинга, бизнес-консалтинг, то есть в этом случае обучение связано с потенциальным ростом доходов учеников.

По словам Тимура, проект уже приносит выручку. Во многом это произошло благодаря участию в капитале Сбербанка:

— Мы прошли обучение в акселераторе Sber500, подали заявки на участие в конкурсе и попали в число победителей. В итоге Сбербанк поверил в нашу идею и стал акционером. Это позволило нам намного быстрее протестировать гипотезы, сфокусироваться на самом важном, в частности экспертизе американского рынка. Сейчас у нас пропорция среди зарубежных и российских клиентов 60% на 40%, и в основном это клиенты из США.

Минимально жизнеспособный стартап

Главный элемент успеха стартапа — время, в которое запускается бизнес:

— Важно, чтобы проект попал в растущую волну. Нас учили в акселерации: если рынок не растет больше чем на 20% в год, подниматься на нем будет сложнее. Второе — это команда. На ранней стадии проекта это особенно важно, потому что в любом случае стартап — это огромное количество неопределенности, сказать наверняка, получится или не получится, не может ни один инвестор, ни один предприниматель. И команда здесь играет решающую роль, потому что только вместе можно все переиграть по пути, повернуть направо или налево. Третье — очень важно вовремя найти финансирование, — говорит Черненко.

В GURUCAN три основателя, рассказывает Тимур: «Мне помогают супруга, а также партнер — **Дмитрий Егоров**. Он был первым инвестором, который поверил в идею, вложив около 100 тыс. долларов. В результате победы в конкурсе Сбербанка мы получили еще 125 тыс. долларов. А всего в команде сейчас десять человек. Я приверженец того, что стартап должен быть гибким, и стараюсь очень много работы отдавать на аутсорсинг. При таком формате мы всегда можем расшириться или наоборот сжаться в случае, если что-то пошло не так».

А «не так» в технологическом предпринимательстве все идет довольно часто:

— Основные трудности стартапа всегда связаны с верификацией идеи, скоростью и ограниченностью ресурсов, — говорит бизнесмен. — Игра в стартап — обычно игра с нулевой суммой. То есть ресурсы одни, а сделать хочется многое. Ключевые сложности — правильно сфокусировать ресурсы и направить их на то, что точно выстрелит. При этом нужно еще и уметь балансировать между среднесрочными и долгосрочными задачами. Нам, например, удалось сделать сильный MVP (Minimum Viable Product, минимально жизнеспособный продукт. — *«Э-У»*), который начал продвигаться на рынке стремительно, он прекрасно работает и приносит деньги. И сейчас наша задача состоит в том, чтобы рефакторить продукт, перепроектировать код, сделать его более осознанным, стабильным, масштабируемым. И это как раз из серии задач фокусировки на краткосрочных и долгосрочных ориентирах. Конечно, мы все мечтаем, что когда-нибудь станем единорогами, и компания будет двадцать лет существовать, но опять же ресурсы всегда нам диктуют другую историю. Если бы мы строили продукт сразу на пять лет вперед, то, наверное, не пришли бы к MVP, а построили бы сразу компанию с лучшими специалистами. Но сейчас в мире работают другие законы. Тот же самый Facebook, если я не ошибаюсь, раза три или четыре факторился. И эта проблема достаточно болезненная.

При этом Тимур не верит в построение стартапов вообще без выручки исключительно за счет раундов.

Еще один новый навык, который пришлось освоить предпринимателю, — умение говорить клиенту «нет». Сразу после введения карантина произошел пятикратный рост трафика:

— Сначала нам показалось, что это нереально круто — бизнес полетел, все супер, классно. А буквально через месяц мы поняли, что не все клиенты целевые, — делится Тимур. — Многие из них даже не понимают, зачем им это нужно, зашли просто из любопытства. А нам огромное

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—29 НОЯБРЯ, 2021

количество ресурсов приходилось выделять на обучение пользователей с нуля, создать своего рода книгу для чайников. Потом мы это осознали, стали перекраивать бизнес, чтобы не масштабировать службу поддержки с помощью людей, часть процессов автоматизировали. В конечном итоге через полгода стало понятно, что эти люди пришли на панике, они не понимали ценности продукта. А мы на них сфокусировались. Вот поэтому фокус на клиенте — очень важная вещь в стартапе. И нужно научиться говорить «нет».

Дорога в техноутопию

Тимур не сомневается в перспективах проекта:

— Мы пошли в мобильное образование, потому что очень верим в этот рынок. Мы считаем, что у GURUCAN есть все шансы через год-три стать эталоном в сегменте мобильных приложений для создания дистанционных образовательных курсов.

Говорят, что на этом рынке будет дикая конкуренция. Но предприниматель уверен, что сможет ее выиграть на долгосрочном горизонте:

— Я искренне верю, во-первых, в нашу мобильную историю, мы делаем ее круто и пока лучше всех. А во-вторых, мы следуем концепции создания ценности продукта. Люди сейчас все чаще выбирают продукт не только по цене, но и ориентируясь на то, какие эмоции он им дарит. Даже в нашей нише программного обеспечения множество конкурентов, но нам нравится пользоваться продуктом, который визуально приятнее. А мы эту привычку к своему продукту уже сформировали. Да, завтра наш сервис может быть воспроизведен и появятся десятки подобных. Но если ты можешь сделать что-то ценное, что людям будет дарить эмоции на всех этапах — от нажатия кнопки до прохождения теста, и это будет кайфово, то это конкурентное преимущество надолго. Другой вопрос, достаточно ли этого для того, чтобы быть лидером? Возможно, нет. Но чтобы занимать свою долю рынка, этого хватит абсолютно точно.

По мнению Черненко, в будущем появится много новых ниш для технологического предпринимательства:

— Я думаю, что мы и до ковида семимильными шагами шли в техноутопию. Много чего в жизни было оцифровано, но сейчас этот процесс еще ярче выражен, потому что когда все сидели дома, людям стало скучновато. Так что пандемия оказалась определенным двигателем. Я уверен, что игровая индустрия просто полетит, геймификация будет появляться во всех аспектах любого бизнеса. В любом случае молодое поколение уже мыслит по-другому. И это будет только подталкивать компании к захвату такой целевой аудитории.

> Трудности стартапа всегда связаны с верификацией идеи, скоростью и ограниченностью ресурсов. Ключевые сложности — правильно сфокусировать ресурсы и направить их на то, что точно выстрелит

Сможет ли Россия стать одним из мировых технологических лидеров на этой волне, спросили мы предпринимателя:

— Факты говорят о том, что в целом все возможно. Есть примеры компаний, которые изменили нашу жизнь. Но мне кажется, нам очень мешает одна иллюзия — типа страна большая, и здесь все будет быстро развиваться. Страна-то большая, но доступ к капиталу ограничен, рынок венчурного капитала слабый, западные инвесторы не захотят вкладывать деньги в рискованную ОООшку. А потребительский рынок неплатежеспособен в некоторых сегментах. Поэтому нужно сразу выходить на мировой рынок. Но для этого не у всех хватает смелости.

Чего еще не хватает? Знаний: у нас очень мало хороших акселераторов. Акселератор, который проходил я, наверное, единственный достойный в стране, он дает доступ к общению с невероятно крутыми людьми. Кроме того, акселератор — это возможность сфокусироваться. Тебя просто сажают в тоннель твоего бизнеса, и ты не можешь не фокусироваться на важных вещах.

Когда работа в кайф

— Основная проблема в том, что часто человек не может сделать осознанный выбор, чем он хочет заниматься. А для этого нужно попробовать себя в разных операциях, в разных аспектах. Только посмотрев на себя разного со стороны, можно принять внутреннее решение, чего ты действительно хочешь от жизни, — говорит Тимур.

И он знает, о чем говорит. Черненко закончил экономический факультет Санкт-Петербургского государственного университета по специальности мировая экономика и международный маркетинг. После университета попробовал устроиться в несколько компаний, но, по его словам, не зажгло:

— Для меня всегда была важна инициатива, не нравилась мне рутинная работа абсолютно. И я решил попробовать сделать что-то сам, тем более что опыт был. Я еще студентом в цветочном магазине подрабатывал, видел, как бизнес устроен изнутри. И решил открыть свой цветочный магазин. Это был первый бизнес. Потом я его продал, попросил в долг у родителей и открыл таксопарк в 2012 году в Петергофе. Бизнес вырос, я его снова продал, а года через полтора-два мне предложили поехать поработать в Эмираты. Оттуда я вернулся с идеей норвежских вафель. Этот бизнес тоже пошел, затем появились кофейни. Но однажды я посмотрел на десять лет вперед и подумал: хотел бы я заниматься этим всю жизнь? Ответ был «нет», и я решил уйти в ИТ. То есть я создавал успешные бизнесы и продавал их на пике роста. Все они до сих пор существуют. Но вопрос в масштабе. Ни один из них не дорос до капитализации в сотни миллионов долларов, а сейчас у меня такая возможность есть.

Но все само собой не свершится. Черненко недаром вспоминает атмосферу акселератора: «Главное — в тебя верят люди, ты сам в себя веришь и вокруг огромное количество энергии».

— Лично я кайфую, когда у меня получается объединить очень разных людей в моей команде и постоянно помогать им доставать ресурсы, чтобы они могли реализовывать крутые вещи. В свою очередь эти люди заряжают меня. И, конечно, здорово, когда есть финансовый результат, потому что деньги — это кровь бизнеса и подтверждение от других людей того, что ты производишь ценность. ■

Фото из архива Тимура Черненко

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45 — 47, 15 — 28 НОЯБРЯ, 2021

Павел Кобер

Удмуртия зовет

Первый заместитель председателя правительства Удмуртской Республики **Константин Сунцов**: «Малое и среднее предпринимательство для нас — это стратегический вектор, независимый от нефтяной отрасли и гособоронзаказа»

В Удмуртии принимают широкие меры поддержки малого бизнеса, способствующие приходу в регион предпринимателей из других субъектов РФ. Об этом первый заместитель председателя правительства Удмуртской Республики Константин Сунцов рассказал в интервью «Э-У».

— В последнее время на федеральном уровне принято много важных решений, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства. При этом ряд регионов реализуют дополнительные меры. На какую поддержку может рассчитывать МСП в Удмуртии?

— Малое и среднее предпринимательство в Удмуртии сегодня — это 56 тыс. предприятий и предпринимателей и более 26 тыс. самозанятых граждан. В регионе создана эффективная инфраструктура, благодаря которой бизнес может воспользоваться финансовой, имущественной, консультационной и образовательной поддержкой. Кроме того, принят целый ряд налоговых мер. В частности, мы очень рады бизнесу, который «переедет» к нам из других регионов. Для этого мы снизили ставки по упрощенной системе налогообложения для предпринимателей, которые впервые изменят место регистрации из других субъектов России на территорию Удмуртии. По УСН «Доходы» ставка составит 1% в течение первого года и 3% вместо 6% в течение второго года; по УСН «Доходы минус расходы» — 5% вместо 15% в течение двух лет. Что важно, мы продлили льготу на 2022 и 2023 годы. На этих же условиях ждем бизнесы, которые уехали, но хотят вернуться. Для тех, кто хочет у нас работать, на портале Корпорации развития Удмуртской Республики есть целая инструкция.

Мы, безусловно, не забываем и про тех, кто с самого основания работает в республике. Так, с 1 января 2021 года в России прекратил существование налоговый режим в виде ЕНВД. Мы сделали «бесшовным» переход на иные системы налогообложения. В частности, для тех, кто перешел на УСН «Доходы», ставка в 2021 году составила 2% вместо 6%, на УСН «Доходы минус расходы» — 5% вместо 15%. По состоянию на 1 июля, уже свыше 11 тыс. субъектов МСП воспользовались этой мерой поддержки. В октябре по многочисленным просьбам бизнеса мы продлили эти льготы. На 2022 год они составят 4% при объекте налогообложения «доходы» и 10% при объекте налогообложения «доходы минус расходы».

Совсем недавно мы внесли изменения в закон о налоге на имущество, согласно которым субъекты МСП, в собственности которых есть объекты площадью до 1 тыс. кв. метров, освобождаются от уплаты налога с 50 кв. метров этой площади. Если имеется несколько объектов недвижимости, то льгота будет действовать в отношении одного из них по выбору налогоплательщика. Срок действия — до 31 декабря 2023 года. Сейчас такая мера действует для организаций, в ближайшее время будет принята для индивидуальных предпринимателей.

Также внесены изменения в региональный закон о патентной системе налогообложения, где в числе прочего изменены условия определения площади помещения: налог будет рассчитываться исходя из фактической площади за каждый квадратный метр (ранее — с каждых 25 кв. метров).

— Из-за ковидных ограничений страдает прежде всего сфера услуг, представленная малым бизнесом. Проводите ли вы замеры самочувствия субъектов МСП в республике?

— В Удмуртии первые ковидные ограничения ввели с 29 сентября. Тогда мы закрыли фудкорты (которые не работают до сих пор) и ввели ограничения для прочего общепита либо заполняемость на 50%, либо вход только для вакцинированных. Постепенно ограничения распространились на детские игровые, сауны, торговые центры. Сейчас большая часть ограничений снята. У нас работает практически все, за исключением ряда объектов, где возможно потенциальное скопление людей. Подчеркну: говоря «все работает», я имею в виду зоны, свободные от ковида, то есть вход везде по сертификатам о вакцинации или отрицательным ПЦР-тестам.

На этом фоне правительство Удмуртии приняло дополнительные меры поддержки бизнеса. Например, предпринимателям уже доступны льготные микрозаймы от Удмуртского фонда развития предпринимательства. С 8 ноября региональное министерство экономики начало прием документов на предоставление субсидии в виде компенсации 100% месячной арендной платы или коммунальных платежей за один месяц (но не более 300 тыс. рублей) детским игровым комнатам и развлекательным центрам, кинотеатрам и фудкортам.

Константин Сунцов: «Субъекты МСП обеспечивают почти четверть валового регионального продукта Удмуртии»

Для общепита, кинотеатров, предприятий сферы культуры, спорта, отдыха и развлечений, то есть тех, кто пострадал от ограничений, мы продлили льготы по УСН. На 2021 год они составят 1% при объекте налогообложения «доходы» и 5% при объекте налогообложения «расходы».

Для общения с бизнесом мы полностью открыты. Все разъяснения, консультации по мерам поддержки, ограничительным мерам дает Корпорация развития Удмуртской Республики, — это сайт, социальные сети, горячая линия. С начала осенней волны зафиксировано более тысячи обращений по нашим каналам.

— Носит ли перерегистрация субъектов МСП из других регионов в Удмуртии системный характер?

— К нам уже переехало почти 2 тыс. предпринимателей, как из соседних, так и дальних регионов. МСП для нас — это стратегический вектор, который независим от нефтяной отрасли и гособоронзаказа. Это наша подушка безопасности, почти 25% нашего ВРП. Это налоги, которые мы можем потратить на социальные нужды. В 2020 году переехавший бизнес перечислил в бюджет региона 220,5 млн рублей налогов. Для примера — на эти деньги можно построить хорошие ясли. Мы, безусловно, будем поддерживать эту часть бизнеса. ■

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Ирина Перечнева

Доверие как главный ресурс Private Banking

В современных условиях задача сохранения и приумножения капитала состоятельных людей находится на стыке корпоративных, личных и семейных интересов, и ее может успешно решить только Private Banking, убежден старший банкир Private Banking в Уральском территориальном банке Сбера **Антон Джуган**

Антон Джуган — старший банкир Private Banking в Уральском территориальном банке Сбера. Более 15 лет в финансовой сфере и в тесном взаимодействии с представителями крупного бизнеса Урала и владельцами капитала. До Sber Private Banking представлял уральский филиал Московской биржи в качестве заместителя директора и активно работал с компаниями региона по использованию финансовых рынков.

В январе этого года в Уральском банке Сбера было создано новое подразделение, обслуживающее премиальных клиентов на территории Курганской, Свердловской, Тюменской областей, Башкортостана, ХМАО и ЯНАО, рассказал председатель Уральского территориального банка Сбера **Дмитрий Суховерхов**: «Сбер является системообразующим банком, обслуживающим все отрасли и сектора экономики, и появление подразделения Private Banking позволит выстроить качественный сервис в отношении очень важной клиентской группы — состоятельных жителей региона».

Банковский бизнес стремительно меняется под влиянием трансформации потребительских привычек, цифровизации и других факторов. Как все эти тенденции отражаются на самом специфичном сегменте банкинга — Private Banking? С этим вопросом мы пришли на интервью к старшему банкиру в Уральском территориальном банке Сбера Антону Джугану. Антон давно работает на финансовом рынке, в его портфолио управление активами клиентов в частной инвестиционной компании, а также работа на фондовой бирже. И наш разговор вышел за рамки обсуждения текущей ситуации в сегменте Private Banking.

Уверенность клиента — главное

— Почему в качестве продолжения карьеры вы выбрали Private Banking?

— У меня всегда было огромное желание поработать в этой сфере и именно в Сбере. Мне она представлялась чрезвычайно интересной и амбициозной, и сейчас после девяти месяцев работы могу точно сказать, что мои ожидания более чем оправдались.

— Private Banking, пожалуй, одно из тех направлений, где очень важен личный опыт менеджера. Каковы ваши базовые принципы управления финансами?

— По моему глубокому убеждению, один из базовых принципов частного инвестирования — сделать так, чтобы владелец активов «спокойно спал» и занимался больше любимым делом. Вторая особен-

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45 — 47, 15 — 28 НОЯБРЯ, 2021

ность — это home bias, наша общая когнитивная ошибка, когда инвесторы больше всего вкладывают в активы той страны, где они живут и язык которой знают. У каждого нашего клиента есть активы, заработанные в России и оцененные в российской валюте. Поэтому одна из наших задач — диверсифицировать бизнес наших клиентов как по виду активов, так и по местам их хранения (в том числе и по страновому фактору).

На вопрос «а зачем так делать?» я отвечаю так: экономика циклична и на нее влияют множество разнообразных внешних факторов, а это значит, что периодически в бизнесе будут возникать проблемы, и на этом фоне ваш инвестиционный портфель должен быть в контртрендах. В итоге в совокупности капитал не просядет, даже если что-то случится.

— Этими же принципами можно руководствоваться и при построении стратегий для массового инвестора, чем же отличается Private Banking?

— Особенность Private Banking в том, что интересы нашего клиента находятся на стыке многих сфер, индустрий и отраслей. Это то, что заставляет нас иначе выстраивать аналитику, консультирование, предоставление рекомендаций. И сложность и многомерность этой работы — это одна из причин, почему лично мне эта сфера всегда была интересна, возвращаясь к вашему первому вопросу. Кроме того, в Private Banking есть возможность заключать для клиентов большие интересные сделки. Каждый наш инвестор — это человек, который уже достиг определенных целей в жизни и хочет большего — кто-то решает заняться благотворительностью, кто-то объединяет свои активы в family office. И когда такой человек приходит к нам в офис, ему не интересно коммуницировать с роботом. Он хочет вовлеченности банкира и его искреннего участия. И вызов состоит в том, чтобы найти для нашего клиента решения, которыми бы он остался доволен.

— Почему клиент выбирает Сбер? На рынке премиального обслуживания сейчас жесточайшая конкуренция между крупнейшими игроками, чем вы привлекаете клиента?

— Сбер — это сложившийся бренд, которому в этом году 180 лет. Сильная сторона Сбербанка — наработанная практика по обслуживанию физических лиц, хорошая база, которую мы надстраиваем качественным сервисом. Выстраивание private банка — это вопрос трансформации опыта клиентов.

Другое наше преимущество состоит в том, что мы обладаем собственной экспертизой и партнерами, позволяющими помочь клиенту в структурировании и поддержке в обслуживании его активов. Наличие собственной инвестиционной экспертизы очень ценится и востребовано нашими клиентами.

Как бы ни превозносили диджитализацию и искусственный интеллект, потребность в личных коммуникациях остается. Именно этим отличается премиальное обслуживание. Нашим клиентам нужен человек, который будет решать их вопросы и вложит в это свою высокую экспертизу и личное отношение

Личный контакт на стыке технологий

— Какая экспертиза нужна чаще всего такой категории клиентов?

— В том-то и дело, что это не только вопросы портфельного управления активами и их размещения. Качественный Private Banking подразумевает экспертизу в области валютного и налогового регулирования. И мы искренне гордимся своей командой экспертов, которые комплексно подходят к таким вопросам.

— С каким запросом чаще всего приходит эта категория клиентов?

— Екатеринбург очень активный город с развитой деловой культурой и своей историей развития рынка ценных бумаг. Здесь много лет функционировали фондовая и валютная биржи. И сейчас, когда идет активное проникновение индивидуальных инвестиционных счетов, мы как регион вышли на третье место по этому показателю. Сегмент состоятельных инвесторов у нас развивается с 2012 года. У наших клиентов, как правило, уже есть в портфелях ценные бумаги, есть своя точка зрения на инвестиции, а к нам они идут за альтернативным мнением по уже сделанным ими финансовым вложениям. Второй запрос связан с налогами и валютным законодательством. И третья большая группа вопросов касается наследования капитала.

Ну, и, наконец, важный запрос наших клиентов именно на персональное общение. Мы это называем роскошью человеческого общения. Как бы ни превозносили диджитализацию и искусственный интеллект, потребность в личных коммуникациях остается. Именно этим отличается премиальное обслуживание. Нашим клиентам нужен человек, который будет решать их вопросы и вложит в это свою высокую экспертизу и личное отношение.

— Получается, что цифровизация, о которой сегодня так много говорится, в наименьшей степени затронула премиальный сегмент?

— Технологии нам все же помогают, благодаря им мы можем выстроить общение из любой точки, а территория у нас немалая. Это девять субъектов федерации от Поволжья до Западной Сибири, и технологии позволяют обеспечить клиентам этой огромной территории человеческое общение, просто оно организовано по другим каналам.

Это важно еще и потому, что во время пандемии семьи заботятся о старшем поколении, и иногда ограничивают их физические контакты. А у нас весьма значительна доля клиентов, которые обслуживаются семьями. Впрочем, есть люди, которые удаленное общение категорически не воспринимают и никогда воспринимать не будут. А есть инвесторы, которым, наоборот, нравится быстрый и технологичный формат коммуникаций с банком: нажали кнопку — выполнили операцию. Но при этом они все равно периодически хотят поговорить. И это наша задача — всегда соответствовать запросам и предпочтениям наших клиентов. В сегменте Sber Private Banking очень жесткие требования к персоналу и повышению его квалификации. Так, например, мы

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

периодически обучаемся и сдаем ряд экзаменов в Швейцарии, которая считается лидирующей страной по развитию нашего финансового сегмента, я сам недавно вернулся после очередной сдачи такого экзамена.

Корни Private Banking

— В массовом сегменте банки через цифровизацию добиваются снижения затрат, а получается, что в Private Banking эту задачу решить невозможно, потому что главным остается индивидуальное обслуживание. Так?

— Все рассчитано математически, потому что понятие производительности труда никто не отменял. Главная составляющая в себестоимости — это люди. Да, расходы на эту статью в этом сегменте больше, чем в других направлениях банкинга, но и средний чек наших клиентов выше, у нас обслуживаются клиенты с минимальной суммой 100 млн рублей, поэтому эти затраты оправданы. Тем более что мы работаем на длинном горизонте.

Давайте вспомним, откуда пришел Private Banking. На самом деле родиной этого сервиса является вовсе не Швейцария, как принято считать, а Венеция. Именно оттуда пошли первые банкиры, которые обслуживали состоятельных людей. И одно из правил, формирующее Private Banking, тогда состояло именно в том, что обслуживается семья, причем семья в нескольких поколениях, речь идет о горизонте двух-трех столетий.

Постепенно этот сегмент начал развиваться в Европе, и в первую очередь там обслуживались королевские и княжеские семьи. Например, банк, который занимается управлением активами Елизаветы II, делает это уже 250 лет, никто не бегает от одного банка к другому. Потом пришла буржуазная семья в качестве клиента, но принцип остался. Когда подрастают дети, их учат работать с персональным банкиром все того же семейного банка. И сейчас мы продолжаем эту традицию в расчете на бесконечно долгое обслуживание семьи в формате комплексного сервиса.

— И этот принцип работает до сих пор, по вашему мнению?

— Современные предприниматели, сами добившиеся успеха и статуса, понимают, что совсем не обязательно, чтобы их дети, внуки продолжали их бизнес. Для них критично сохранить и передать те капиталы, которые они заработали. Они хотят, чтобы капиталы давали гарантированный доход их потомкам. И по факту выбор услуг Private Banking — это хорошее решение.

— Получается, что современный Private Banking это сервис, который, с одной стороны, должен закрыть корпоративные и личные интересы предпринимателя по управлению его активами в одной точке, с другой стороны, следуя традициям, он может поддержать еще и обслуживание семьи?

— Да, и это означает, что возникает комплексная задача, которая затрагивает сразу несколько сфер: корпоративный бизнес, личные финансы, общественную деятельность. Владелец бизнеса должен заработать денег, приумножить их благодаря правильному управлению, при этом ему нужно еще и постоянно развивать свою компанию, а это значит обеспечить, например, тысячу сотрудников работой, зарплатой, социальным пакетом. Параллельно его заботят личные финансы и собственные проекты — кто-то поддерживает школы, кто-то культурные проекты, многие занимаются благотворительностью. И так в голове у нашего клиента эти задачи постоянно и крутятся. И ему нужен кто-то, кто готов взять на себя часть этих задач.

— И все рекомендации готово дать ваше подразделение?

— Почти на все вопросы, с которыми к нам приходят наши клиенты, мы найдем ответы. Если даже на какие-то из них у нас прямо сейчас нет ответов, мы найдем доверенных партнеров, которые сделают это качественно и профессионально. Во время пандемии мы, например, занимались поиском специальных медицинских самолетов. Или другой пример. Одному клиенту из Челябинска нужно было купить франшизу ресторана в Москве. С ним никто долго не мог выйти на связь. Мы нашли владельца этого ресторана, вместе их свели и помогли в итоге заключить сделку.

Общение очень важная составляющая нашей жизни, поэтому у нас есть ряд мероприятий, направленных в том числе на знакомство клиентов друг с другом. Коллеги устраивают закрытые мероприятия в разных регионах, и я всем нашим клиентам советую их посещать. У наших клиентов безусловно есть возможности для развлечений. Но я уверен, что возможность, которую предоставляем мы, — это не только развлечься, а познакомиться, обрести полезные для бизнеса знакомства и просто приятно провести время, обсуждая общие для клиентов вопросы. Вот так и получается, что мы и бизнес поддерживаем, и обеспечиваем определенный социальный круг, который для наших клиентов не менее важен.

— То есть такой специфичный элемент экосистемности у вас тоже присутствует?

— Да, иногда и психотерапевтом приходится поработать. Но на самом деле я считаю себя и своих сотрудников реальными помощниками наших клиентов. И этот переход с одной темы на другую происходит мгновенно.

Однажды один клиент приходит с вопросом «Надо ли сейчас начать хеджировать стоимость меди и никеля?» и тут же вечером возвращается к нам с вопросом, как сделать так, чтобы дети точно получили то, что он заработал, фактически перейдя в тему преемственности личных капиталов.

— Какие стратегии управления финансами подходят для этой группы клиентов?

— Любые инвестиции строго индивидуальны. Почему? Во-первых, у каждого свои цели. Во-вторых, у каждого разная степень готовности и возможности взять риск. И поэтому самая главная моя задача как управляющего — найти ту точку, в которой клиенту будет спокойно и психологически комфортно.

Конечно, управляя финансами в контексте семьи, мы постоянно решаем задачи обеспечения комфортного уровня заработка. Здесь опять возникает элемент индивидуальности, потому что у каждого свои жизненные стандарты и лимиты. Для одного клиента комфорт на условной «пенсии» означает возможность путешествовать по всему миру, для другого ходить на рыбалку к озеру недалеко от дома. Объединяет их только то, что оба клиента однажды принимают для себя решение о готовности жить на собственный капитал без того, чтобы заниматься операционным бизнесом. И наша задача сделать так, чтобы к этому моменту у них были доходы, которые будут обеспечивать комфортный уровень жизни. И вот под эти индивидуальные особенности мы и готовы разрабатывать соответствующие стратегии.

Наш клиент

— Можно ли сейчас представить обобщенный портрет клиента?

— Это мужчина от сорока до пятидесяти пяти лет, который является собственником бизнеса и этим бизнесом активно управляет, а также хорошо представляет, что хочет получить от банка и других партнеров. У таких наших клиентов цепочка «личные финансы — бизнес — семья» работает предельно четко: запросов много сразу в трех сферах.

— А как вы отнесетесь к желанию проинвестировать в жилую недвижимость, если такое возникнет?

— Мы рассматриваем недвижимость как альтернативные инвестиции, как часть портфеля. Конечно же, в первую очередь мы будем обсуждать с инвестором, какую долю его средств стоит в этот актив вложить. Если возникает необходимость приобрести недвижимость для личного потребления, у нас есть партнеры, которые готовы сделать это в любой стране. При этом наша задача состоит не только в том, чтобы провести выгодную для клиента сделку, но и безопасную с точки зрения расчетов.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45 — 47, 15 — 28 НОЯБРЯ, 2021

У каждого клиента разная степень готовности и возможности взять риск. И поэтому самая главная моя задача как консультанта — найти ту точку, в которой клиенту будет спокойно и психологически комфортно

Шпаргалки для наследника

— Как молодое поколение воспринимает такой способ сохранения и приумножения семейного капитала?

— По-разному. Некоторых наследников владелец капитала прямо мотивирует прийти к нам, чтобы они разобрались, как работают деньги и устроен финансовый мир. Есть наследники, которые об этом ничего не знают, но готовы учиться, слушать, впитывать в себя, потому что они понимают, что капитал все равно перейдет им, и хочешь-не хочешь, нужно вникнуть. Родители даже выделяют специальную часть капитала, чтобы была возможность попробовать управлять средствами через размещение в финансовые активы. И здесь помогут обучение, контакт, взаимодействие с персональным менеджером, потому что потом это общение для всей семьи будет продолжаться годами.

Но, конечно, в отношении наследников опять же много индивидуальных особенностей. В частности, многое зависит от того, будут ли дети и внуки продолжать дело основателей бизнеса? Мировая статистика говорит о том, что далеко не все хотят этого и далеко и не всегда это получается. Цифры беспощадны: 70% частных семейных компаний заканчивают свое существование при переходе от первого ко второму поколению владельцев. И лишь 15% семейных компаний доживают до третьего поколения.

Сегодня, по моим наблюдениям, большинство родителей наших клиентов сами не хотят, чтобы их дети занимались тем бизнесом, которым они занимаются. Для них гораздо более рационально этот бизнес продать, но для этого дети должны иметь финансовые инструменты и знать, как на эти средства можно жить и, самое главное, управлять ими так, чтобы хватило на бесконечно долго.

— Тонкости передачи бизнеса тоже входят в сферу ваших компетенций?

— Да, у нас есть эта экспертиза, по юридическим нюансам наследования и другим инструментам. Но мы уверены, что надо начинать не с выбора юридической оболочки, а с разговора с владельцем капитала — а что он хочет и планирует? Как это совпадает или противоречит с интересами членов его семьи? Какие есть обязательства? И поэтому мы сначала садимся и пытаемся понять эти пожелания, а потом уже выбрать нужную конструкцию. Для нас каждый такой разговор — это показатель того, что там доверяют, потому что разговоры о наследовании — одни из самых сложных для каждой семьи.

— Вы говорите, что менеджеры в Private Banking работают долго на своих позициях. Мы начали разговор с того, как вы пришли в эту сферу. От чего вы получаете удовлетворение?

— Наверное, я лучше скажу про мою цель. Екатеринбург прекрасный во многих отношениях город, где хочется жить и работать. У нас в России много лет складывалась практика, когда лучшие умы и таланты переезжают в Москву. Чтобы остановить этот процесс, должна быть возможность и заработать деньги, и приумножить капитал, и обеспечить комфортные условия для жизни здесь, в Екатеринбурге. Для того необходима инфраструктура. Мы в данном случае часть этой инфраструктуры и создаем: предоставляем качественный сервис, за которым не надо никуда ехать. И моя стратегическая задача в том, чтобы люди здесь дальше жили, работали, развивались сами, развивали свой бизнес, город и каждого из нас. А банковская инфраструктура — это важный элемент общего комфорта и качества жизни. ■

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Артем Коваленко

Почему круто работать на заводе, а не в салоне связи

Для устранения кадрового дефицита в промышленности недостаточно перенастроить систему среднего профессионального образования, нужны новые образовательные технологии и улучшение имиджа индустриального сектора

27 октября в Екатеринбурге в рамках VIII Национального чемпионата сквозных рабочих профессий высокотехнологичных отраслей промышленности WorldSkills Hi-Tech прошел круглый стол «Лучшие практики решения кадровых вопросов для инвестиционных проектов». Организаторами дискуссии выступили министерство инвестиций и развития Свердловской области и Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области*.

За последние девять месяцев спрос на специалистов рабочих профессий в России, по разным оценкам, вырос в 1,5 — 2 раза. Официальная статистика говорит о снижении уровня безработицы и одновременном росте числа вакансий. Так, по данным российского Минтруда, число занятых в России на 400 тысяч превышает допандемический показатель 2019 года. Компании сталкиваются с серьезными проблемами при поиске квалифицированного персонала. По данным Института экономической политики имени Гайдара, такого значительного дефицита кадров предприятия не испытывали уже более десяти лет, с 2008 года.

— Новые вакансии появляются быстрее, чем новые соискатели. Спрос на рабочий персонал растет столь же активно, как и рынок труда в целом. Сегодня эти специалисты — одни из самых дефицитных по стране в целом и на Среднем Урале в частности. Количество вакансий для рабочего персонала в Свердловской области за январь — сентябрь 2021 года увеличилось в среднем в полтора раза. В сентябре в РФ в сфере «Рабочий персонал» было открыто более 130 тыс. вакансий, — подтверждает актуальность проблемы директор екатеринбургского филиала HeadHunter **Оксана Сидлецкая**. — Однако соискатели не спешат претендовать на эти места. На одну вакансию приходится меньше одного резюме при норме для рынка в пять-шесть резюме. Мы провели опрос среди работодателей, чтобы узнать, что изменилось в подборе персонала за последний год. Больше половины сообщили, что поток кандидатов сократился, а закрывать вакансии стало сложнее.

Каковы причины дисбаланса на рынке труда и как изменить ситуацию?

Пузыри спроса и устаревание навыков

Причин много. Это и демографическая яма, и выход работников старших возрастов на пенсию, и появление на рынке более привлекательных вакансий в сфере услуг, и отток мигрантов. И, безусловно, пандемия.

— Кадровые дефициты — локальные, среднесрочные, краткосрочные — были, есть и будут в экономике, отдельных отраслях во всех странах мира. Это всегда следствие объективных обстоятельств. И в первую очередь — демографии. Сжатие когорты людей трудоспособного возраста — главная тенденция, и она долгосрочна. Сокращается предложение рабочей силы при сохранении или росте спроса на нее. Полюс трудоспособного возраста смещается в сторону старших возрастов. Помимо этой общемировой тенденции в России есть своя специфика — волнообразность деформации возрастного состава. Когорта молодежи 15 — 29 лет сократилась за последние 9 — 10 лет: сейчас это 15% от всего населения. Какое следствие для рынка труда? Из экономической теории и практики мы знаем, что это гонка зарплат, — анализирует ситуацию старший научный сотрудник Центра развития навыков и профессионального образования Института образования НИУ ВШЭ **Вера Мальцева**. — Второй фактор — географический: расположение рабочих мест, производств и мест концентрации рабочей силы могут не совпадать. Есть и третий фактор, когда может наблюдаться объективный дефицит. На фоне новой технологической волны возникают

** Мероприятие прошло при поддержке АЦ «Эксперт» и журнала «Эксперт-Урал».*

Елена Хлыбова: «Система должна функционировать таким образом, чтобы инвесторы знали, куда они должны обратиться, чтобы к назначенному сроку получить работника по конкретной специальности, обладающего практическими навыками»

пузыри спроса по отдельным профессиям, потому что образование просто не может успеть за предложением. Устаревание навыков, подстегиваемое опять же технологическим прогрессом, требует постоянного обновления компетенций сотрудников и все больших инвестиций от работодателей. Последний глобальный опрос промышленных компаний в мире показывает, что проблема переобучения персонала — главный вызов для бизнеса. Только 10% компаний признаются, что имеют внятную стратегию ответа на этот вызов.

По словам Веры Мальцевой, «поредевшая» молодежь не стремится идти в индустрию: «За этим стоит структурная причина, а именно — сдвиг под влиянием технологического прогресса, когда снижается спрос на рутинный и физический труд и повышается на нерутинный и умственный. Грубо говоря, заниматься физическим трудом долгосрочно невыгодно».

Оксана Сидлецкая отмечает низкую мобильность трудовых ресурсов: «Соискатели не спешат менять работу. Очень многие опасаются кризиса и пандемии. А кто-то за последние годы просто изменил приоритеты: семья и здоровье стали для них важнее, чем карьерные перспективы. Мы должны быть готовы к обострению конкуренции за сотрудников. В этих условиях очень важна скорость адаптации под реалии рынка».

Системно, а не вручную

Вопрос нехватки специалистов еще более актуален для новых предприятий, которым за короткий период времени нужно найти квалифицированных сотрудников. Как правило, такие площадки расположены не в миллионниках, а на окраинах агломераций или за их пределами, что усугубляет проблему. Привезти несколько инженеров на производство можно, а вот десятки, а иногда и сотни «синих воротничков» — очень сложно. «Новые инвестиционные проекты чаще всего привязаны к ресурсной базе, логистическим узлам, портам, расположенным в небольших городах, где проблема обеспечения кадрами стоит наиболее остро», — подтверждает директор Центра прикладных исследований и разработок НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге **Александр Курячий**.

— Тема кадров для реализации инвестиционных проектов находится в центре внимания многих регионов уже несколько лет. Эффективность системы поиска сотрудников для строящихся производств часто является определяющим фактором для инвестора при выборе места для реализации проекта. Эти вопросы актуальны не только для крупных производств, но и для средних и малых компаний, — подчеркивает заместитель министра инвестиций и развития Свердловской области **Елена Хлыбова**.

Какие решения помогут обеспечить инвестпроекты специалистами?

Первое — эффективное взаимодействие всех заинтересованных участников: региональных органов власти и институтов развития, бизнеса, системы высшего и среднего профессионального образования (СПО). По словам Елены Хлыбовой, в Свердловской области создана система подготовки и подбора кадров для действующих производств: «Вместе с региональным министерством экономики и территориального развития разработаны среднесрочный прогноз потребности в подготовке специалистов в разрезе отдельных профессий и баланс трудовых ресурсов. В области сосредоточено более 40 вузов и учреждений профобразования, работает механизм целевого договора и целевой подготовки кадров. Тем не менее закрыть дефицит пока не удается».

Наибольшую нехватку кадров в регионе испытывают машиностроение, металлургия, химическая индустрия и пищевая промышленность, говорит Елена Хлыбова: «В этих четырех сферах сосредоточено наибольшее количество инвестиционных проектов. Мы пытаемся использовать различные инструменты, чтобы помочь в поиске кадров».

— У свердловских региональных институтов развития (Агентство по привлечению инвестиций и ОЭЗ «Титановая долина») есть практики по подбору кадров для проектов. Так, совместно с Межрегиональным центром компетенций на базе Уральского политехнического колледжа агентство помогло Полевскому заводу предизолированных труб подобрать трех выпускников по специализации «сварщик». По сути, мы состыковали колледж и завод. Хотелось бы, чтобы эти вопросы дальше решались на системном уровне, а не в режиме ручного управления, — подчеркивает заместитель министра инвестиций и развития Свердловской области. — Другой пример: «Титановая долина» запустила проект «Кадры для резидентов», в котором участвуют региональные Минобразования, департамент по труду и занятости населения, УрФУ, УрГЭУ, РАНХиГС, Верхнесалдинский авиаметаллургический и Нижнетагильский горно-металлургический колледжи. Мы провели большую работу с резидентами и подобрали пул образовательных организаций, которые помогут компаниям в подготовке специалистов с необходимым набором компетенций. Есть результаты. Верхнесалдинский колледж осенью 2021 года организовал знакомство студентов с инструментальным производством «Миникат» и стажировку выпускников. А компания «Аллегро» (резидент «Титановой долины») провела ярмарку вакансий в Верхней Салде совместно с местным Центром занятости населения, по итогам которой

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Татьяна Кансафарова: «Вопрос стоит очень остро — 70% высокотехнологичных промпредприятий испытывают нехватку инженерно-технических кадров. Нужна популяризация рабочих профессий нового и очень высокого уровня, где и специалистам станочникам и сварщикам может понадобиться высшее образование»

уже одобрено 103 кандидата на вакансии (в основном рабочие специальности).

— Система должна функционировать таким образом, чтобы инвесторы знали, куда они должны обратиться, чтобы к назначенному сроку получить работника по конкретной специальности, обладающего практическими навыками, — конкретизирует Елена Хлыбова.

— Точкой входа для инвесторов в Ульяновской области являются три структуры — Корпорация развития (она сопровождает инвесторов на всех этапах, от подачи заявки до запуска производства), министерство просвещения и воспитания, которое занимается подготовкой кадров, и Агентство по развитию человеческого потенциала и трудовых ресурсов — регулятор на рынке труда и представитель центров занятости, — делится опытом и.о. руководителя Агентства **Светлана Дронова**. — В 2019 году был разработан стандарт взаимодействия исполнительных органов государственной власти и институтов развития Ульяновской области с инвесторами в области обеспечения кадрами. Благодаря стандарту проведена работа по подбору кадров на несколько десятков инвестпроектов. Мы внимательно изучаем запросы потенциальных инвесторов — перечень специалистов, требуемые компетенции. Анализируем ситуацию на региональном рынке труда, изучаем базу вакансий. Если нужных специалистов на рынке нет, мы должны четко ответить, в какие сроки мы сможем их подготовить. И здесь мы плотно работаем с министерством просвещения и воспитания. В зависимости от даты запуска проекта рассматриваем разные образовательные программы. Также есть варианты, которые предусматривают внутрирегиональную трудовую миграцию.

— Такая модель предполагает конкретное техзадание от работодателя образовательным учреждениям, их взаимодействие с целью подготовки квалифицированного персонала, — отмечает Елена Хлыбова.

Сварщик с высшим образованием

Решение второе — адаптация системы профобразования под потребности реального сектора экономики и профориентационная работа.

— Сшить разрыв между выпускаемыми специалистами и конкретными рабочими местами поможет корпоративный стандарт, разработанный «Ворлдскиллс Россия». Документ обсуждался с предприятиями и, по сути, является комплексным инструментом, определяющим список умений и требований, которые предъявляет компания к потенциальному работнику. Это необходимо для того, чтобы работодатели не тратили ресурсы на переучивание кадров. Более того, благодаря наличию корпоративного стандарта предприятия могут напрямую формулировать запрос в систему профобразования, модернизировать систему подготовки и учебную программу под задачи компании, а также готовить сотрудников с определенным набором навыков и компетенций, — рассказывает генеральный директор «Ворлдскиллс Сервисес» **Андрей Пивинский**.

Исполнительный вице-президент Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей **Татьяна Кансафарова** считает, что образовательная система в регионе стала восприимчивее к запросам рынка труда, но продолжать адаптировать ее без развития системной профориентационной работы бесполезно: «Так, увеличение бюджетных мест, масштабов целевого набора под конкретные сектора реальной экономики и даже конкретные предприятия не снимет кадровых вопросов само по себе. Проблема в том, что недостаточно людей, которые хотят занять эти места, а потом идти работать в промышленный сектор. А вопрос стоит очень остро — 70% высокотехнологичных промпредприятий испытывают нехватку инженерно-технических кадров. Школьникам и их родителям (а они зачастую сильно влияют на выбор образования для детей) нужно объяснять, как круто работать на заводе, а не в салоне связи, например. И это задача именно профориентационной составляющей. Нужна популяризация рабочих профессий нового и очень высокого уровня, где и специалистам станочникам и сварщикам может понадобиться высшее образование».

По словам Александра Курячего, в некоторых странах есть даже высшие специальные образовательные учреждения, и это не прикладные бакалавриаты: «Например, в Чехии, Финляндии, Швеции две трети выпускников прошли систему СПО. Более того, половина занятых в Евросоюзе имеют среднее профессиональное, а не высшее образование».

Участники стола обозначили еще одну проблему: даже получив специальное образование, выпускники не доходят до отдела кадров предприятия. По данным АСИ, около 40% выпускников колледжей не работают по специальности.

— Чтобы этого не происходило, работодатель должен быть готов потратить ресурсы и время, использовать всевозможные практико-ориентированные форматы обучения, выделять своих сотрудников для наставничества, — считает Татьяна Кансафарова. — Это сложная работа натыкается на ряд ограничений нормативного характера. Во-первых, представителям предприятий необходимо получить педагогическое образование, иначе они не смогут

Андрей Пивинский: «Сшить разрыв между выпускаемыми специалистами и конкретными рабочими местами поможет корпоративный стандарт, разработанный Ворлдскиллс Россия. Документ является комплексным инструментом, определяющим список умений и требований, которые предъявляет компания к потенциальному работнику»

преподавать. Во-вторых, для организации практико-ориентированного модуля на заводе нужно, чтобы площадка предприятия фигурировала в лицензии образовательной организации. Это серьезно тормозит процесс, ведь локация может измениться, а сотрудник-преподаватель — уволиться.

По мнению Веры Мальцевой, если не разрешить нормативные коллизии, движения вперед не будет: «Успешный опыт показывает, что только сами предприятия могут достойно выращивать кадровую смену. Если смотреть на мировой опыт, мы увидим не только привычное сотрудничество колледжей, вузов и компаний, когда они делят ответственность, где образовательные учреждения отвечают за образование, а компания — за ресурс. Мы увидим, как сами компании становятся образовательными центрами. Помимо обучения и выращивания под себя этих дефицитных сотрудников, важно не забывать и про текущих специалистов. Системное обновление компетенций сотрудников — это не только профилактика дефицитов, это и позитивный сигнал на рынке для привлечения новых кадров: здесь есть интересная карьера и перспективы».

Опережающая подготовка

Решение третье — переподготовка специалистов, создание центров опережающей подготовки. «Профориентацией нужно заниматься с юношеских лет, но это не значит, что мы только на молодежь ориентируемся. Сейчас есть возможность пройти переподготовку и найти себя в новой профессиональной сфере», — акцентирует внимание Елена Хлыбова.

Татьяна Кансафарова предложила включить в перечень заинтересованных участников решения кадрового дефицита еще одного полноценного игрока — службу занятости: «Источником трудовых ресурсов не всегда могут и должны быть выпускники колледжей и вузов. Это могут быть кадры из других регионов, стран, других секторов экономики».

— Мы приходим к пониманию, что необходимо создавать систему опережающей подготовки, с одной стороны, включающую службы занятости, а с другой — активно вовлекающую систему профессионального образования. Причем важно это делать на двух уровнях, — комментирует Александр Курячий. — Существует много инструментов, которые позволяют понять, какие компетенции будут востребованы в ближайшем будущем. Однако у тех же центров занятости нет ресурсов, чтобы строить такие прогнозы. Именно поэтому мы планируем на пилотных территориях внедрять систему прогнозирования таких потребностей. Еще один вектор развития — это работа с системой СПО в области кадрового обеспечения конкретных инвестпроектов. Хочу напомнить, что сегодня большую популярность имеет идеология Life Long Learning. Поэтому задача не только брать сотрудников со студенческой скамьи, но и повышать квалификацию людей старшего возраста. На это не нужно так много времени, как в случае с молодежью.

— В Свердловской области успешно функционирует Центр опережающей профессиональной подготовки. Его главная задача — точечная работа по подготовке конкретных квалифицированных специалистов под потребности бизнеса. Есть опыт компании Bergauf, когда она заказала себе специалистов и они в кратчайшие сроки были подготовлены. Инструментарий есть, надо просто им грамотно пользоваться, — приводит пример Татьяна Кансафарова.

Системы центров опережающей подготовки активно развивает и Worldskills. «Это огромная сеть эффективных площадок по всей стране, с которыми взаимодействуют работодатели, куда приходят абитуриенты. Эти центры могут быть частью системы образования, коммерческими, а также корпоративными центрами обучения крупных компаний, — рассказывает Андрей Пивинский. — Тот, кто прошел через эти площадки, имеет подтвержденный набор компетенций, которые можно развивать дальше или применять на практике в зависимости от того, что на сегодняшний момент требует работодатель. Мы помогаем предприятиям создавать собственные образовательные центры с привлечением новых технологий. Это в дальнейшем позволит им выстроить эффективную модель работы с точки зрения оценки персонала через компетенции и качество произведенной работы».

— Важно, чтобы система СПО была ориентирована на долгосрочный период, а не на точечное закрытие потребностей, а эта модель, увы, сейчас доминирует, — подчеркивает Александр Курячий. — Мы должны перестать относиться к СПО как к сфере, где готовят работяг, нужно сформировать полноценного конкурента вузам — современную систему специального образования, выпускающую высококлассных специалистов.

— Очевидно, что нет никакой волшебной пилюли, стандартного рецепта, который можно применить ко всем. Все будет зависеть от конкретных условий. Но есть два целевых действия, вокруг которых чаще всего разворачивается кадровая политика, и это два глагола: привлекать и обучать. Причем под «привлекать» понимается не только улучшение условий труда, повышение зарплаты и т.д., но и улучшение имиджа индустриального сектора, — итожит Вера Мальцева. ■

Фото Бориса Яркова

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Ирина Перечнева

Инвестиции — это не просто

Инвестиционный ритейл завершает фазу количественного роста. Дальнейшее развитие рынка зависит от способности индустрии научить инвестора работать с рисками и готовности регулятора построить адекватную модель контроля, считает генеральный директор УК «Финам Менеджмент» **Александр Бирман**

В конце октября, по данным Московской биржи, количество брокерских счетов достигло 24,6 миллиона, количество физлиц, имеющих такие счета, 15 миллионов. Однако только треть этих счетов зафондирована, сообщил на недавно прошедшей уральской конференции Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) ее президент **Алексей Тимофеев**. Это говорит о том, что глубинные противоречия и проблемы фондового рынка не преодолены, а экономическая ситуация активно порождает новые. Возможности и риски как для частного инвестора, так и для профессионального брокерского сообщества мы обсудили с генеральным директором управляющей компании «Финам Менеджмент», членом правления ФГ «Финам» Александром Бирманом.

Александр Бирман: «Регулятору удобно искать решение проблем под фонарем, а бороться надо с тем, что находится на темной стороне улицы, например, с финансовыми пирамидами»

Посмотреть в глаза

— Александр, как вы оцениваете последние тенденции в сегменте розничных инвестиций на фондовом рынке?

— Мы считаем, что пришло время менять приоритеты. В свое время «Финам» был лидером по открытым индивидуальным инвестиционным счетам. Но сейчас нужно бороться за качество, нельзя нагонять людей только ради статистики и победы в рейтингах. Мы анализируем действия конкурентов, и нам кажется, что многие применяют неправильную концепцию позиционирования, заявляя, что инвестиции — это просто. Это ложь, потому что инвестиции связаны с серьезными рисками. Мы же говорим о том, что у «Финам» инвестор — умный. И мы вкладываемся в его обучение, для этого создали мощнейший учебный центр в России. Кроме того, мы считаем, что нужно поддерживать репутацию профессионального брокера и инвестиционного советника.

— Еще два года назад казалось, что идея создания в России института инвестиционного советника провалилась. Это не так?

— Институт консультантов и раньше был у всех профессиональных участников, просто сейчас это стало отдельным видом деятельности, сейчас он лицензируется. Наверное, решение правильное, потому что инвестиционный консультант — своего рода доктор. К нему приходит «пациент» с определенными вопросами, и нужно предложить финансовый план исходя из целей клиента, ожидаемых финансовых потоков, расходов, необходимости в какой-то момент выйти из активов. Такого рода консультирование создано на базе профессиональных участников, и это работоспособная модель. Но независимых инвестиционных советников, а именно в этом был смысл новации, по-прежнему мало. Для такого института нужна качественная площадка мониторинга. Сегодня человек хорошо выполняет функции независимого инвестиционного советника, а завтра за большое вознаграждение вдруг начинает рекламировать пирамиду и втягивать людей в какие-то сомнительные операции. Здесь требуется разумный контроль, чтобы, с одной стороны, обеспечить качество, с другой — не передавить. И эту задачу невозможно решить одномоментно. Нельзя за два года воспитать 100 тыс. инвестиционных советников, индустрии в зарубежных странах шли к этому десятилетиями. Одно из решений — создание технологичной платформы, как вариант — на базе НАУФОР, объединяющей блогеров, да и просто заинтересованных людей, которые могли бы стать в перспективе инвестиционными советниками. И здесь мы готовы всячески помогать.

— Технологии сегодня проникают во все сферы, инвестиционную в том числе. Они упрощают доступ, однако нивелируют эффект индивидуального общения. Возможен ли здесь компромисс?

— Мы можем говорить о сложившейся практике в этом направлении: в нашей компании на основе искусственного интеллекта построена платформа диагностики и оценки здоровья финансового портфеля Novoadvisor. Более десяти лет назад мы создали уникальную систему автоследования Comon.ru и постоянно ее совершенствуем. Этот сервис предлагает клиенту, исходя из его профиля, уже сформированные решения, стратегии инвестирования с рассчитанной пропорцией риска. При этом, хотя решения автоматизированные, сохраняется возможность общения с авторами стратегий. В целом мы видим год к году постоянный рост портфелей на платформе автоследования. И этому есть объяснение: лучшие стратегии или группы стратегий обеспечивают доходность более 200% годовых. И все это — диверсифицированные инвестиции, их обеспечивает не один автор, идеи которого могут провалиться в какой-то момент, это результат автоматизированных действий линейки авторов, группировки активов и балансировки портфеля.

Между тем живое консультирование необходимо, нам от этого никуда не уйти. Поэтому мы продолжаем содержать физическую сеть офисов по всей стране. Лично я не верю только в искусственный интеллект, только в технологические платформы. Особенно живое общение важно для клиентов с большим объемом средств, они часто хотят посмотреть в глаза людям, которым доверяют свои активы.

Контрольная для инвестора

— На рынок пришло много неопытных инвесторов, и регулятор пытается оградить их от чрезмерного риска че-

рез еще большее разграничение правил для квалифицированных и неквалифицированных инвесторов. Что даст введение процедуры тестирования неквалифицированных инвесторов для доступа к некоторым видам продуктов?

— На мой взгляд, это компромиссное решение, чтобы успокоить самого регулятора. Мы не видим большой опасности: нет сейчас огромного объема претензий от клиентов. Мы в своей компании всегда на берегу договариваемся с клиентом обо всех рисках, а какие-то спорные вопросы регулируем в частном порядке.

— А есть ли массовая проблема с недопониманием рисков?

— Я считаю, она сильно преувеличена. Меня в этой ситуации, пожалуй, больше всего не устраивает модель определения квалификации клиентов по сумме активов. Это очень спорная вещь: если человек заработал большой капитал, допустим, на торговле обувью, и принес эту сумму на биржу, это не значит, что он хорошо разбирается в инструментах фондового рынка. При этом регулятор ему без проблем разрешает покупать сложные продукты.

На мой взгляд, введение тестирования — это надуманная история. Регулятору очень удобно искать решение проблем под фонарем. Можно легко ввести дополнительные ограничения на функции брокеров под контролем НАУФОР. Но у нас и так очень прозрачная деятельность. Бороться надо с тем, что находится на темной стороне улицы, например, с финансовыми пирамидами. Конечно, мы сделали систему тестирования, внедрили ее. Ожидаемо получили от клиентов определенный негатив: примерно 30% клиентов выражают недовольство необходимостью проходить тестирование. И клиентам, и нам очевидно, что это некое формальное требование. В основном большинство клиентов проходят тестирование без проблем, либо в силу опыта и понимания, либо потому, что в случае необходимости ответы всегда можно найти в сети.

— Сейчас со стороны профессионального сообщества много претензий к блогерам, к телеграм-каналам: они предлагают людям не всегда грамотные решения по вложению денег.

— Телеграм-каналы разные. Есть ряд каналов, которым можно доверять, в том числе созданных профессиональными участниками. Но в целом индустрии нужно создавать нормальную систему обучения инвесторов. Сейчас это сделать гораздо проще, потому что информацию можно донести удаленно, а значит, охватить больше людей. Надо объяснить в первую очередь правила управления рисками, потому что люди, получив первый положительный опыт на рынке, готовы идти дальше, наращивая риски, а это не всегда правильно. Нужны совместные усилия всей индустрии. Причем деятельность учебных центров тоже надо контролировать, например, через НАУФОР. Можно ведь очень здорово обучить клиента технике покупки сложного структурного продукта, не объясняя при этом его сути. То же — с криптовалютой, это сейчас серьезный вызов для регулятора и для отрасли в целом. У людей нет понимания сущности этого инструмента. И это тоже нужно объяснять, просто отгородиться не получится. Если ты не можешь побороть какое-то движение, значит, его надо возглавить.

> Когда заявляют, что инвестиции «это просто», — это ложь, потому что инвестиции связаны с серьезными рисками

— Массовый инвестор пришел на фондовый рынок во многом из-за низких ставок по депозитам. Сейчас при развороте денежно-кредитной политики не будет ли оттока средств на вклады?

— Вклады, какая бы ставка ни была, должны быть в стратегии инвестора, их необходимо рассматривать как начальную точку управления личным капиталом. В идеале нужно и начинать с того, что четыре-пять своих заработных плат направлять на депозит как подушку безопасности, а дальше уже думать об инвестициях. Это нормальная практика. Мы так клиентам всегда и советуем. Поэтому я не думаю, что тот, кто уже попробовал инвестировать, вернет свои накопления на депозит. Новых инвесторов, возможно, будет меньше, но дело здесь не в ставках, просто у людей не так много финансовых возможностей, в России заработную плату в 500 тыс. рублей получает всего 5 млн человек. Да, мы одномоментно получили взрыв интереса к рынку по разным причинам, сейчас просто увидим более плавный сценарий реализации такого интереса: люди будут без ажиотажа заходить на рынок, а индустрия — больше внимания уделять качеству, а не рапортовать о рекордах и количестве инвесторов.

— До сих пор интерес инвесторов подогревался ростом российского рынка, но коррекция рано или поздно неизбежна. Не получит ли индустрия волну разочарования?

— При текущем подходе скорее да, чем нет. Потому что опять же люди приходили без понимания рисков. Надо всей индустрии просто приложить усилия: во-первых, объяснить людям, во-вторых, предложить защитные продукты, в том числе на случай падения. Есть различные защитные стратегии, которые формируются с учетом как раз возможной коррекции.

Как брокер брокеру

— Нужно ли вводить страхование брокерских счетов?

— Я считаю, что нужно. Есть мировой опыт, где эти модели работают, его нужно изучить и перенять.

— Но если будет страховаться потеря средств клиента в случае краха брокера, то добросовестные брокеры начнут платить за недобросовестных.

— Это меньшее зло. Систему нужно ввести хотя бы потому, что это даст ощущение большей защищенности людям.

— Маржа снижается во всех сегментах экономики, в том числе в инвестиционной индустрии. В чем у брокеров ресурс ее поддержания?

— В формировании новых продуктов, новых стратегией. На одном продукте ни один инвестиционный банк не выживет, поэтому нужен массив качественных решений с разными валютами на любую толерантность к риску.

— На чем сегодня строится конкуренция на брокерском рынке?

— Многие играют с комиссиями, но комиссия сейчас не является мерилом. Конкуренция идет в области сервиса: больше инструментов, рынков, разнообразных продуктов и торговых платформ. А основная борьба развернулась не столько за клиента, сколько за умы и таланты сотрудников. Государственные банки с их огромными бюджетами могут перекупать работников, в нашей отрасли сейчас огромный кадровый голод. У «Финама» всегда был имидж кузницы кадров для рынка, и мы продолжаем так работать: привлекаем студентов на стажировку, обучаем их. Это молодая кровь, мы им даем знания, а они нам — интересные идеи. ■

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 45—47, 15—28 НОЯБРЯ, 2021

Наталья Цимахович*

Инфляция инвестициям не помеха

Продукты индустрии коллективных инвестиций позволяют выработать оптимальную программу управления личным капиталом для непрофессиональных инвесторов

Главная новость октября на финансовом рынке — резкое повышение ставки ЦБ до 7,5%. Рынок явно не ожидал, что регулятор поднимет ее сразу на 0,75 п.п., тем более что до этого ЦБ предпочитал двигаться более медленными темпами. Например, в сентябре ставка была повышена с 6,5% до 6,75%. При этом 7,5% — явно не предел, инфляция в России продолжает набирать обороты, и ЦБ настроен очень решительно.

Для банковских вкладчиков повышение ставки скорее хорошая новость: как правило, доходность депозитов начинает расти сразу за ключевой ставкой. До сих пор доходность серьезно отставала от инфляции. В конце октября ЦБ зафиксировал в топ-10 крупнейших банках максимальную ставку по вкладам на уровне 6,53% годовых, притом что официальная инфляция составляла 7,4%. С начала года доходность депозитов выросла более чем на 2 п.п. При этом в некоторых банках уже можно найти ставку и выше, до 8 — 8,5% годовых.

С учетом того, что октябрьское повышение ключевой ставки, скорее всего, не последнее, рост доходности по вкладам, вероятно, продолжится. Но далеко не факт, что деньги, размещенные на депозитах, смогут приносить доход. Маховик инфляции в стране продолжает раскручиваться: по прогнозам ЦБ, до конца года инфляция останется в пределах 7,4 — 7,9%. А если взять рост цен на отдельные категории товаров, например продукты, становится понятно, что здесь дела еще хуже. Продовольственная инфляция с начала года уже превысила 9,2%.

На этом фоне инвестиции в инструменты фондового рынка могут быть потенциально более выигрышным вариантом. Несмотря на все угрозы и разговоры о перегреве рынков, индексы продолжают демонстрировать все новые исторические максимумы. В конце октября S&P500 прочно торговался выше 4500 пунктов, прибавив с начала года более 22%, а индекс Мосбиржи вырос более чем на 4200 пунктов (рост с начала года — почти 28%).

Отечественный рынок толкает вверх мировая динамика цен на сырье. Значительно подорожал природный газ в Азии и Европе, стоимость барреля нефти превысила 85 долларов, и аналитики не исключают, что в ближайшей перспективе мы можем увидеть нефть и по 100 долларов. Все это создает предпосылки для дальнейшего роста индекса Мосбиржи, в котором значимый вес имеют компании нефтегазового сектора. Укрепление рубля — еще один позитивный фактор для компаний-экспортеров. Инвесторы ожидают, что рост цен на сырье позволит в следующем году получить неплохие дивиденды. Особенно высокие ожидаются от компаний нефтегазового и металлургического секторов.

Наталья Цимахович, исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Екатеринбурге: «Непрофессиональному инвестору сложно самостоятельно оценить риск вложений в акции компаний, продукты коллективных инвестиций позволяют обеспечить диверсифицированный портфель»

Для непрофессионального инвестора в такой ситуации менее рискованной стратегией будет не делать ставку на определенные отрасли и тем более акции отдельных компаний, а использовать продукты, позволяющие инвестировать в диверсифицированный портфель бумаг. Например, это могут быть стратегии доверительного управления (здесь можно использовать ИИС) или инвестиционные фонды — биржевые и открытые ПИФы.

В октябре многие клиенты УК «Альфа-Капитал» активно инвестировали как в фонды акций, так и в фонды смешанных инвестиций под управлением компании. В портфелях последних находятся как акции, так и облигации, при этом в последнее время управляющие делают акцент на инвестиции в акции. По данным Investfunds.ru, два фонда компании — «Альфа-Капитал Глобальный баланс» и «Альфа-Капитал Баланс» — находятся в топ-10 самых популярных у частных инвесторов фондов на рынке с начала года. С точки зрения доходности инвестиции в фонды акций и смешанных инвестиций выглядят довольно привлекательными, особенно в среднесрочной перспективе. Так, фонд «Альфа-Капитал Ресурсы» за последние три года заработал для пайщиков доходность около 65%, а доходность фонда «Альфа-Капитал Ликвидные акции» за тот же период превысила 74%. Оба фонда входят в топ-20 по объемам привлечения в этом году.

Инвестиции в облигации и фонды облигаций пока выглядят менее выигрышным вариантом. Рост ставок отрицательно влияет на стоимость бумаг на российском долговом рынке. Например, индекс госбумаг с начала года потерял уже 3,5%. Однако при этом доходность долгосрочных выпусков ОФЗ смотрится неплохо: в октябре ставки по гособлигациям находились в пределах 7,72 — 7,88% (и это уже выше инфляции), а доходность многих корпоративных бумаг на бирже превышала 8 — 9% годовых.

Чем больше будут расти ставки на рынке, тем по более высокой цене придется брать взаймы государству и частным компаниям на фондовом рынке. Дополнительную поддержку облигациям могут оказать нерезиденты, которые пока только уходили с нашего рынка, но, когда появится понимание предела, до которого ЦБ повысит ставку, они очень быстро начнут возвращаться. По данным ЦБ, в сентябре их доля в ОФЗ была на уровне 21%, а в номинальном выражении вложения иностранцев в ОФЗ даже выросли до 3,3 млрд рублей, прибавив за месяц 60 млрд рублей.

Инфляция не снижает темпов, и это сокращает накопления российских граждан, так как динамика доходностей вкладов не покрывает рост цен. В такой ситуации одним из оптимальных вариантов для большинства непрофессиональных инвесторов остаются инвестиции в инструменты коллективного инвестирования.

* *Исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Екатеринбурге.*

Больше судебной практики в онлайн-доступе!

Новшество!
Для сетевых офлайн-версий КонсультантПлюс

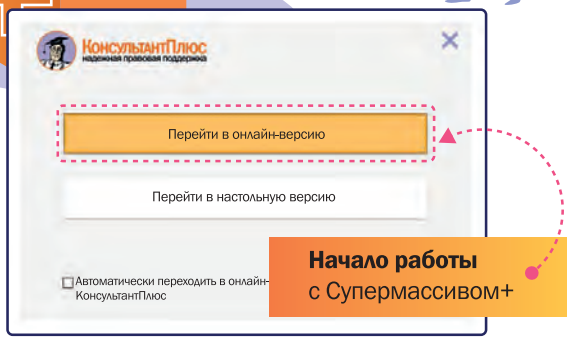
Супермассив судебной практики +

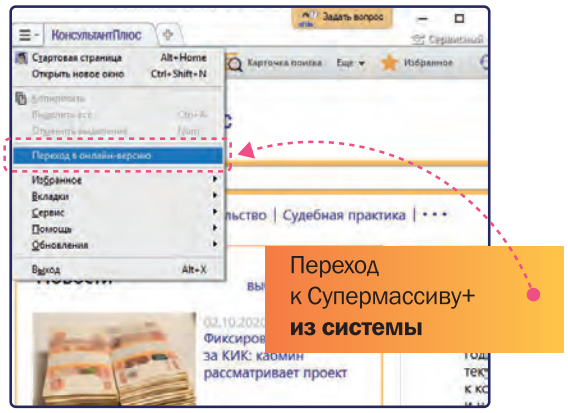
Что такое «Супермассив судебной практики +»

к вашему сетевому комплекту систем КонсультантПлюс предоставляется один* дополнительный онлайн-доступ с расширенным объемом судебной практики

Какие преимущества дает «Супермассив судебной практики +»

- **в разделе «Судебная практика» появятся решения арбитражных судов первой инстанции и увеличится массив решений судов общей юрисдикции – до 62 млн решений** (точный объем расширения зависит от состава систем с судебной практикой в сетевом доступе)
- **станут доступны все возможности работы с судебной практикой** - решения, которые раньше надо было искать в архивах, теперь станут видны в результатах поиска и будут доступны в списках по из текстов правовых актов





*Возможно также предоставление двух и более онлайн-доступов с расширенным объемом судебной практики.
Условия их получения уточняйте в вашем сервисном центре.

КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
consultant.ru

ООО «КонсультантПлюсСервис»
Екатеринбург, ул. Гоголя, д.25а
Телефоны: (343) 2280030, 2280038
www.iak.ru

Реклама

Организаторы: Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.Ельцина; Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.Ельцина, Институт экономики и управления; ЭКСПЕРТ УРАЛ; ЭКСПЕРТ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Соорганизаторы: Эндаумент Фонд по формированию целевого капитала УрФУ; Национальный исследовательский университет Санкт-Петербург; РАБО Российская ассоциация бизнес-образования

При поддержке ПСБ

Партнеры: открытие Надёжный банк нашего времени; ТМК 20 лет на пике высоких технологий

XVI Международная конференция

18 – 20 ноября 2021 Екатеринбург

Online + Offline

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)
- Роль технологичного бизнеса в экономической повестке
- ESG-трансформация в регионах России: как сбалансировать интересы бизнеса, общества и государства

Образование и человеческий капитал

- Образование в новой нормальности: цифровизация, ответственность и деглобализация
- Трансформация рынка труда. Влияние демографических изменений, компетентностного и поколенческого разрыва на стратегии работодателей
- Кадровые потребности предприятий в контексте научно-технологического развития и цифровой трансформации (совместно с Уральским межрегиональным НОЦ)

Территориальное развитие

- Креативные кластеры и креативные индустрии

Андрей Клепач, главный экономист ВЭБ.РФ

Владимир Гимпельсон, директор Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ

Сергей Афонцев, заместитель директора ИМЭМО РАН по научной работе

Александр Морозов, директор Департамента исследований и прогнозирования Банка России

Николай Дурманов, специальный представитель министерства науки и высшего образования РФ по экологической и биологической безопасности

Приглашаем к участию!

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

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

Реклама