

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

29 НОЯБРЯ — 5 ДЕКАБРЯ 2021 № 48 (856)

ИНДЕКС 81420

Бесценные бумаги

Фондовый рынок
и частный инвестор
воспитывают друг друга



Авто: куда катятся цены.....	16
Геологоразведке помогут юниоры.....	18
Рейтинг банков.....	26

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 Елисева

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 Звякин, Екатерина Игошина,

Анастасия Кандалинцева, Павел Кузнецов, Татьяна Печенина,

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 Другущ

Главный редактор журнала «Эксперт» Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

Тел. редакции (495) 789-44-65

Для писем: 127137, Москва, а/я 33

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

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

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

Издатель: ООО «Эксперт-Урал»

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

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

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

e-mail: podpiska@expert.ru

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

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

Знак информационной продукции: 16+

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации

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

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

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



Отпечатано в АО «Можайский полиграфический комбинат».

143200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93. www.oaomrk.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 / 4

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ / 10

ТЕМА НЕДЕЛИ

ЧАСТНЫЙ ИНВЕСТОР РАЗВОРАЧИВАЕТ ИСТОРИЮ / 12

На фоне взрывного роста инвестиционного ритейла индустрия и регулятор разошлись в моделях движения. Профучастники настаивают на резком наращивании масштабов рынка, ЦБ предпочитает эволюционный путь с постепенным снятием рисков

РУССКИЙ БИЗНЕС

ЛИХОРАДКА НА КОЛЕСАХ / 16



Беспросветный дефицит новых легковушек и вызванный им безудержный скачок цен скоро сменятся кризисом продаж

НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ НУЖНЫ ЮНИОРЫ / 18

Крупные горно-металлургические компании в поисках вариантов для расширения истощающейся рудной базы. Предложенная правительством РФ юниорная геологоразведка как альтернатива собственной приживается тяжело, но позитивные примеры работы уже есть

ГЛАВНЫЙ АКТИВ — ЛЮДИ / 20

Проведение чемпионатов типа WorldSkills Hi-Tech переходит из разряда суперсовременных мероприятий в необходимость для быстрого развития высокотехнологичных секторов

ЮГРА

МЫ ИДЕМ В ЭТОМ ТРЕНДЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ / 22

Ханты-Мансийский автономный округ развивает ТЭК, повышая эффективность использования природных ресурсов и снижая углеродный след

ОБЪЕДИНЕНИЕ ТРАДИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ / 24



В Югре проходит первый международный фестиваль креативных индустрий

БАНКИ / РЕЙТИНГ ПО ИТОГАМ 9 МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА

ЗАТИШЬЕ ПЕРЕД БУРЕЙ / 26

При неплохих показателях деятельности банки входят в зону повышенных рисков, связанных с ростом ставок

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

ESG-ТРАНСФОРМАЦИЯ В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ МИГРАЦИОННЫЕ ПОТОКИ НА РЫНКЕ ТРУДА

ПРОЕКТ «ФРАНЦИЯ И УРАЛ»



ЕКАТЕРИНИНСКАЯ АССАМБЛЕЯ

Ежегодный благотворительный вечер
10 декабря
Синара центр



Принять участие
в благотворительном вечере
или пожертвовать лот:

(343) 371 29 25
www.sosppea.ru

УЧРЕДИТЕЛЬ



СООРГАНИЗАТОРЫ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПАРТНЕР



ПАРТНЕРЫ



ПРОДЮСЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР



КОРОТКО

26 направлений

из аэропорта Кольцово (Екатеринбург, управляется УК «Аэропорты регионов») будут субсидироваться из федерального и региональных бюджетов в 2022 году. Сумма — 1,9 млрд рублей. Это на 700 млн рублей больше, чем годом ранее. Решение принято Федеральным агентством воздушного транспорта. В перечень маршрутов вошли Барнаул, Белгород, Белоярский, Ижевск, Кемерово, Магнитогорск, Надым, Нижневартовск, Новокузнецк, Новый Уренгой, Ноябрьск, Омск, Оренбург, Салехард, Саратов, Тамбов, Томск, Ульяновск, Урай, Уфа и Ростов-на-Дону. Новичками среди субсидируемых направлений из Екатеринбурга стали Воронеж, Махачкала, Тобольск, Ханты-Мансийск и Тюмень. Полеты во все перечисленные города будут выполнять пять авиакомпаний, включая базового авиаперевозчика Кольцово Red Wings. Напомним, пассажирам Кольцово доступны прямые перелеты в 57 городов России. ■

Первая партия тепловозов

передана в эксплуатацию частному железнодорожному перевозчику Казахстана Silkway Transit холдингом «Синара — Транспортные машины» (СТМ, входит в Группу Синара). Три грузовых двухсекционных электровоза 2ЭС7 «Черный гранит» произведены на заводе «Уральские локомотивы». «2ЭС7 — одна из наших передовых разработок, и мы впервые поставляем ее на экспорт. До конца 2021 года в Казахстан прибудет еще восемь локомотивов, также в ближайшем бу-



2ЭС7 разработан для обеспечения тяжеловесного движения на железнодорожных линиях переменного тока стран СНГ. Локомотивы могут провозить составы с общей массой до 9 тыс. тонн при максимальной мощности электровоза в 8,8 МВт

дущем в этой стране будет развернута сервисная сеть по обслуживанию 2ЭС7», — рассказал президент Группы Синара **Дмитрий Пумпянский**. Всего в рамках контракта до конца следующего года казахстанская компания получит 22 локомотива. Использоваться электровозы будут на грузонапряженных участках Караганда — Нур-Султан — Павлодар и Шымкент — Алма-Ата. «Учитывая, что основная часть казахстанского парка локомотивов представлена изношенной техникой, его обновление является основополагающим фактором развития железнодорожной отрасли», — прокомментировал передачу локомотивов член президиума Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен» **Данияр Абулгазин**. С 2007 года СТМ поставили в Казахстан 46 тепловозов серий ТЭМ7А, ТЭМ9, ТЭМ14, а также свыше 80 единиц путевой техники и 246 хоппер-дозаторов. ■

Энергию из возобновляемых источников

начала поставлять предприятиям Уралкалия компания «Фортум». Нужды крупнейшего мирового производителя калия в зеленой и возобновляемой энергии (ВИЭ) будут обеспечены выработкой Бугульчанской, Грачевской и Плещановской солнечных электростанций суммарной мощностью 35 МВт в Оренбургской области и Башкирии. Сотрудничество с «Фортумом» поможет калийщикам снизить углеродный след продукции. «Уралкалий постепенно повышает уровень собственной экспертизы в части потребления электроэнергии из возобновляемых источников. Так, в октябре текущего года в рамках аналогичного пилотного проекта компания закупила небольшие объемы гидроэлектроэнергии», — сообщил главный энергетик Уралкалия **Алексей Рюмкин**. ■

«Фортум» — ведущий инвестор в России в области возобновляемой энергетики: суммарный объем проектов на основе ВИЭ в портфеле компании и совместных предприятий составляет около 3,5 ГВт. ■

Более 7 млрд рублей

привлек региональный бизнес благодаря поручительствам Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП). По состоянию на ноябрь, СОФПП выдал предпринимателям гарантии на сумму 2,3 млрд рублей. «Установлен рекорд за все время работы региональной гарантийной организации. Для сравнения, по итогам 2020 года поручительства фонда на сумму 1,9 млрд рублей позволили бизнесу привлечь в кредитных организациях 6 млрд рублей. В 2019 году благодаря гарантиям СОФПП предприниматели получили финансирование в объеме 5,7 миллиарда», —

рассказала министр инвестиций и развития Свердловской области **Виктория Казакова**. Фонд выдает бизнесу поручительства по банковским кредитам, займам и банковским гарантиям. «Предприниматели обращаются к нам за поручительством, когда у них не хватает залогового обеспечения. Поручительства по кредитам составляют львиную долю всех наших поручительств — 2,1 млрд рублей», — сообщил директор СОФПП **Валерий Пиличев**. ■

Первые беспилотники для Почты России

протестировали на Ямале. Экспериментальный полет состоялся по маршруту Салехард — Аксарка. Ямал стал первым регионом в стране, заключившим трехстороннее соглашение с Почтой России и компанией-производителем беспилотной техники «Аэромакс». Беспилотный вертолет «Аэромакс» SH-450 может перевозить почтовые грузы весом до 100 килограммов на расстояние 150 километров. Дрон развивает скорость 90 километров в час и может находиться в воздухе до 6 часов. ■



Использование беспилотников позволит доставлять письма и посылки жителям отдаленных ямалских поселений в кратчайшие сроки

Производство высокоточного инструмента

для различных отраслей промышленности запустила в Челябинске компания «Пром-Арсенал». Инвестиции в создание цеха составили 174 млн рублей, из которых 80 млн рублей в виде льготного займа предоставил Фонд развития промышленности (Группа ВЭБ.РФ). На созданных мощностях начат выпуск сверл, фрез и разверток под брендом Promatool диаметрами от 0,1 мм. Мощность производства — 25 тыс. штук в год. Мелкоразмерный инструмент используется для высокоточных обрабатывающих операций в авиационной, космической и машиностроительной промышленности, а также при изготовлении компонентов микросхем, в приборостроении и медицине. Сейчас, по данным компании, в России нет серийного производства аналогичного мелкоразмерного твердосплавного инструмента для широкого круга предприятий. Внутренний спрос полностью покрывается поставками из-за рубежа, в основном из Израиля, Японии, Китая и Германии. ■

ЗА ДЕЛО БЕРУТСЯ МОЛОДЫЕ И СМЕЛЫЕ

В кадровой политике «Полиметалл» делает ставку на подготовку и привлечение инициативных специалистов. Это уже дает ощутимый результат



Мониторинг буровых работ в онлайн-режиме, использование в геологоразведке метода условного моделирования, поиск перспективных участков с помощью воздушной съемки и изменения электрического сопротивления в разных породах на различной глубине, озеленение отвалов методом разбрызгивания готового раствора с семенами и удобрениями — эти и многие другие инновационные решения предложены молодыми специалистами, работающими в «Полиметалле». Эта международная компания является одним из лидеров в добыче драгоценных металлов, включает девять действующих месторождений по добыче золота, серебра и меди, фабрику автоклавного окисления, а также ряд высококлассных проектов геологоразведки и разработки месторождений в России и Казахстане.

За последнее десятилетие на предприятиях «Полиметалла» удалось реализовать свыше ста проектов молодых сотрудников. Профессиональная подготовка и привлечение инициативных специалистов в компании возведено в систему. Одним из привлекательных работодателей на российском рынке драгметаллов компания стала благодаря конкурентоспособной системе вознаграждения персонала, разносторонним социальным льготам, возможности карьерного развития. Важную роль здесь играет реализуемая уже на протяжении многих лет корпоративная программа «Молодость. Профессионализм. Карьера», направленная на привлечение молодых кадров. Поиск и отбор молодых работников осуществляется как на рынке труда, так и среди студентов-выпускников, прошедших производственные практики, окончивших ведущие профильные вузы и ссузы в регионах присутствия «Полиметалла».

Так, в рамках производственной практики на

предприятиях компании, помимо собственно заработной платы, обеспечивается компенсационный пакет студента-практиканта, наставничество ведущих специалистов, оплата проезда до места практики и обратно, рекомендации тем для курсовых и дипломных работ. А на период преддипломной практики от компании назначается руководитель дипломной работы, заключаются срочные трудовые договоры со студентами, проходящими стажировки в управляющей компании.

В «Полиметалле» поставлено на поток и внутрикорпоративное обучение. Для этого в 2012 году в компании был создан собственный учебный центр горных информационных технологий (ЦГИТ). Он позволяет более эффективно обучать сотрудников ИТ-процессам, работе с системами и программным обеспечением, используемыми в компании, а также предоставляет возможности обучения для удовлетворения индивидуальных потребностей сотрудников. Ежегодные инвестиции «Полиметалла» в обучение составляют десятки миллионов рублей. В результате доля сотрудников компании, прошедших внутрикорпоративное обучение, сегодня составляет около 70%.

КАК ПОПАСТЬ В КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ

Один из эффективных способов коммуникации первых лиц компании с молодыми специалистами — ежегодная научно-производственная конференция «Инновации в производстве», которую проводит «Полиметалл» уже 11 лет. В ноябре текущего года в Екатеринбурге состоялся один из этапов этой конференции, где молодые геологи и экологи из России и Казахстана представили свои проекты инноваций. Еще два региональных этапа пройдут в Магадане (для горных инженеров) и Хабаровске (с участием



Ричард Дарда, геолог 1 категории магаданского филиала АО «Полиметалл УК»: Ежегодная конференция «Инновации в производстве» — возможность для «Полиметалла» выявить наиболее инициативных и талантливых среди молодых сотрудников

специалистов горно-обогатительного производства). Победители отборочных этапов попадают в корпоративный финал. Авторы лучших проектов включаются в кадровый резерв — компания обеспечивает их дальнейшее обучение и продвижение по карьерной лестнице.

— Но победа какого-то проекта — не главное, — подчеркнул посетивший мероприятие в Екатеринбурге генеральный директор «Полиметалла» **Виталий Несис**. — Квалифицированных сотрудников не хватает, поэтому мы решили, что будем искать и обучать их сами — внутри «Полиметалла». В этом смысле конференция — один из наших самых важных и эффективных инструментов кадровой работы. Это возможность найти наиболее способных, энергичных, талантливых ребят.

Принять участие в конференции может любой молодой специалист дочерних предприятий «Полиметалла». Важно, что в компании не ограничивают инициативу: сотрудники самостоятельно определяют темы своих проектов. При этом оказывается всесторонняя поддержка: материал прорабатывается совместно с наставником, при необходимости выдаются данные от предприятий компании, расположенных в других регионах. Иногда для более глубокой проработки темы «Полиметалл» финансирует дополнительные изыскания.

— Конкурсанты берутся за решение сложнейших задач, хотя они в профессии — совсем недавно, — отметил смелость и нестандартные идеи молодых специалистов заместитель генерального директора «Полиметалла» по минерально-сырьевым ресурсам **Сергей Трушин**. — Мы всячески приветствуем, когда молодежь проводит большую работу по изучению материала. И мы не боимся их ошибок. Да, изученность недр в Российской Федерации уже достаточно хорошая, но появляются все новые и новые возможности за счет развития информационных технологий.

Фото: Вадим Смальков

ВСМПО-Ависма сохранит статус крупнейшего поставщика титана для Boeing

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 48, 29 НОЯБРЯ — 5 ДЕКАБРЯ, 2021



ВСМПО-АВИСМА

Продукция ВСМПО-Ависма широко используется в авиакосмической отрасли, энергетике, нефтегазовой промышленности, судостроении, медицине и строительстве

Компания Boeing и российский производитель титана корпорация «ВСМПО-Ависма» на авиасалоне Dubai Airshow (ОАЭ) подписали меморандум о расширении стратегического партнерства. Согласно документу, корпорации намерены увеличить загрузку СП — Ural Boeing Manufacturing в России; увеличить объем инвестиций в НИОКР, продолжить создавать новые титановые сплавы, разрабатывать и внедрять инновационные технологии; найти новые возможности производства на ВСМПО-Ависма дополнительных титановых узлов и компонентов,

помимо закупок сырья и штамповок, для существующих и перспективных моделей гражданских самолетов Boeing.

— Это соглашение с Boeing в очередной раз подтверждает статус ВСМПО-Ависма как ведущего мирового производителя высокотехнологичной продукции. Его реализация окажет существенное позитивное влияние на увеличение объемов российского несырьевого неэнергетического экспорта, — заявил глава Минпромторга РФ **Денис Мантуров**.

По словам генерального директора ВСМПО-Ависма **Дмитрия Осипова**, под-

писание меморандума фиксирует статус надежного основного партнера Boeing на многие годы вперед: «Для нас это означает доверие к нашей титановой продукции и признание ее высокого качества. Стабильные долгосрочные отношения с компанией Boeing дают нам возможность и дальше расширять инвестпрограмму и развивать производственные мощности».

— Уже почти 25 лет ВСМПО-Ависма является надежным стратегическим партнером компании Boeing, крупнейшим поставщиком титана для Boeing Commercial Airplanes. Титановые компоненты ВСМПО-Ависма используются при производстве гражданских воздушных судов Boeing 737, Boeing 767, Boeing 787, Boeing 777 и Boeing 777X, — подчеркнул президент и главный исполнительный директор Boeing Commercial Airplanes **Стэн Дил**.

ВСМПО-Ависма занимает 25% мирового рынка титанового проката. Основным акционером компании (65,27%) является заместитель председателя совета директоров ВСМПО-Ависма **Михаил Шелков**, блокирующий пакет (25% плюс одна акция) — у госкорпорации «Ростех». Партнерами корпорации являются свыше 450 компаний в 50 странах. Ключевые заказчики — Boeing, Airbus, Embraer, Messier-Bugatti-Dowty, Rolls-Royce. Ранее сообщалось, что Boeing закупает у компании около 35% необходимого титана, европейский Airbus — до 65%, бразильский Embraer — до 100%. В 2019 году на США приходилось около 40% экспортных поставок ВСМПО-Ависма. Напомним, в декабре прошлого года Министерство торговли США включило ВСМПО-Ависма в список «конечных военных пользователей» (military end-user list), налагающего ограничения на экспорт технологий, но в январе 2021 года отменила это решение.

Минэк разрабатывает финансовую модель Северного широтного хода

«Проекту Северный широтный ход (СШХ) нужно иметь большой запас финансовой прочности», — заявил 24 ноября на совещании по реализации этого проекта министр экономического развития России **Максим Решетников**. По его словам, есть подтверждение прогнозов от крупнейших грузоотправителей по объемам поставок, которые планируется осуществлять через СШХ, — почти 24 млн тонн в год: «Проект поможет разгрузить Южный ход и даст новый импульс развитию и крупного, и малого бизнеса в регионе».

По данным Минэка, общая стоимость реализации проекта оценивается в 0,5 трлн рублей, завершение строительства ожидается в 2027 году. Концессионное соглашение по созданию железнодорожного Северного широтного хода было подписано в октябре 2018 года. Железнодорожный коридор от станции Обская до Коротчаево протяженностью 707 километров свяжет

западную и восточную части автономного округа, а также Северную и Свердловскую железные дороги. Это существенно сократит протяженность доставки грузов в порты Балтийского моря и разгрузит существующий южный маршрут. Магистраль также свяжет Северную железную дорогу с Северным морским путем через порт Сабетта.

Проект будет реализован за счет различных источников, в том числе с помощью бюджетных инфраструктурных инструментов. Так, ключевой элемент СШХ — мост через Обь — планируется построить с привлечением инфраструктурного кредита. «Ямал направил заявку в правительство России на его получение, — рассказал губернатор ЯНАО **Дмитрий Артюхов**. — Все крупные проекты, которые сегодня дают ресурсы для страны, а это и Бованенковское месторождение, и «Ямал СПГ», начинались со строительства инфраструктуры».



ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА ЯНАО

Северный широтный ход — один из крупнейших инфраструктурных проектов Ямала. Железнодорожная магистраль станет основным элементом единой арктической транспортной системы

Обсуждаются вопросы финансирования проекта за счет средств ФНБ.

Ранее в РЖД высказывали предположение, что проектная документация по мосту через Обь будет завершена в 2021 году, что откроет возможность начала строительства.

ЭКСПЕРТ УРАЛ

6 декабря 2021 года

Специальный проект **ФРАНЦИЯ и УРАЛ**

В проекте:

- Интервью с Генеральным консулом Франции в Екатеринбурге **Пьером Аленом Коффинье** на тему сотрудничества Франции с российскими регионами, которые входят в состав консульского округа.
- **Развитие французского бизнеса** на Урале и в Западной Сибири: влияние санкций, перспективы и возможности для роста.
- **Визит французских компаний** на Урал.

Участие в проекте: (343) 345-03-42 (72),
Колмогорова Елена kev@acexpert.ru

Глава Тюменской области Александр Моор выступил с обращением к парламенту и жителям региона



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПОРТАЛ ПРАВИТЕЛЬСТВА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

25

ноября в четвертом по счету ежегодном послании губернатор представил анализ текущей ситуации и поставил приоритетные задачи.

Об экономике

Среди ключевых точек развития экономики региона Александр Моор назвал нефтехимический кластер, складывающийся во округ компании Сибур («ЗапСибНефтехим»).

— В нефтегазовом кластере Тюменской области уже более 50 компаний, в 2021 году к нему присоединились Газпром, Новатэк. Совокупная выручка компаний кластера уже сейчас составляет почти 250 млрд рублей, общий объем инвестиций в основной капитал — более 53 млрд рублей. Только в сентябре состоялась первая его открытая презентация, а о намерениях участвовать в нем уже заявили более 60 компаний. Активная фаза сборки и проектирования кооперационных цепочек начнется уже в декабре.

1 ноября нефтегазовый кластер зарегистрирован в реестре Минпромторга России. Включение в реестр дает участникам кластера возможность компенсировать затраты, связанные с проектами импортозамещения, за счет федерального бюджета. «Нефте-сервисная компания «ИнТех» уже это сделала — 297 млн рублей пришли в Тюменскую область», — привел пример глава региона.

Важнейший вектор движения экономики территории — экспортная ориентация. По данным правительства региона, в первом полугодии 2021 года началось восстановление объемов экспорта. Так, в АПК он вырос на 19%, география поставок охватывает полтора десятка стран, от США и Норвегии до Китая и ОАЭ. Предмет особой гордости Тюменской области — молочная продукция. «По ее экспорту мы занимаем десятое место среди регионов России», — подчеркнул губернатор.

Перспективной товарной группой внешней торговли в правительстве региона считают экспорт услуг. Пока он составляет не-

многим более 20% от общего объема. «Явно просматривается новый акцент — продвижение и продажи ИТ-услуг тюменских компаний. <...> Первопроходцем тут выступило «Объединение когнитивных ассоциативных систем», уже работающее с казахстанскими и швейцарскими партнерами», — рассказал Александр Моор.

Другую важную сферу экономического внимания властей глава региона обозначил так — «делаем ставку на туризм, рекреацию, термальные источники»:

— Еще в 2020 году, то есть уже в условиях пандемии, входящий турпоток в Тюменскую область превысил 2 млн человек. Только в первом полугодии 2021 года приехало почти два миллиона, к концу года ожидается более трех. Это значимый для всей области, и для частного, и для государственного сектора, источник доходов. Кроме того, важнейший способ брендинга региона, укрепления его известности и популярности, в том числе в плане повышения инвестиционной привлекательности. <...> Скептические мнения относительно наших шансов выиграть на этой ставке мы слышим, изучаем, учитываем... и опровергнем.

Из поручений губернатора отметим два. Первое — актуализация Стратегии социально-экономического развития области с привлечением экспертов, бизнеса и общественности: нужно «вносить корректировки не для отчетности, а обращаясь к ученым, экспертам, деловым людям, гражданским активистам <...> Надо организовать аналитические сессии и консультации — вывести экспертов на подготовку годных к реализации проектов».

Второе — в Тюменской области будет создан Центр цифровой трансформации:

— Утвержденная Стратегия цифровой трансформации охватывает только шесть отраслей — образование, здравоохранение, транспорт, городскую среду, социальную сферу и государственное управление. Это мало, очень мало. Нужен и межотраслевой, координирующий и интегрирующий всю эту работу Центр цифровой трансформации, — убежден глава региона.

Центр планируется создать к февралю следующего года, а к марту — пересмотреть и расширить состав подлежащих ускоренной цифровизации отраслей.

Поддержка бизнеса и социума

Во всероссийском рейтинге «Индекс административного давления на бизнес» Тюменская область поднялась в 2021 году до пятого места. Для сравнения — в 2020 году было 24-е, а в 2019-м — 61-е. По мнению Александра Моора, это результат в частности введения в прошлом году инициативы уполномоченного по защите прав предпринимателей о проведении единого дня консультаций

в дополнение к единому дню отчетности.

Бизнес не только получает поддержку, но готов и к социальной ответственности. Так, губернатор отметил проект «Капитаны бизнеса». По его словам, это «уникальное тюменское ноу-хау»:

— Собственники, топ-менеджеры и руководители крупных региональных компаний добровольно и бескорыстно включились в стимулирование развития муниципальных образований, прежде всего сельских. Они изучают возможности и потенциал территорий, проводят стратегические сессии и тренинги, делятся своим колоссальным опытом с местными руководителями и предпринимателями, совместно с ними ищут — и находят! — неочевидные точки экономического роста, продвигают муниципальные инициативы. <...> Если социальная ответственность бизнеса действительно существует, то это она и есть в чистом виде, — подчеркнул глава региона.

Положение на рынке труда тесно связано с повышением доходов граждан, указал Александр Моор. По его словам, количество создаваемых и сохраняемых рабочих мест всегда было в регионе главным критерием оценки и инвестиционных проектов, и состояния областного хозяйства в целом, и этот принцип остается в силе: «Если в июле 2020 года уровень безработицы превысил тревожный порог в 5%, то сейчас нам удалось снизить его ниже 1%. Мы не только сохраняем, но и расширяем набор инструментов обеспечения занятости», — заверил губернатор. Он напомнил, что 1 ноября Тюменская область вошла в число 15-ти пилотных регионов, осваивающих возможности единой цифровой платформы «Работа в России» и призвал работодателей и работников как можно активнее осваивать этот ресурс.

Не мог не отметить в обращении Александр Моор тюменских медиков: «Не раз в 2021 году их опыт и профессионализм был высоко оценен на российском уровне. А о самоотверженной борьбе наших врачей, медицинского персонала в целом с коронавирусной пандемией знает каждый. Я благодарю от имени всех тюменцев этих людей. Вы — герои!». По его мнению, особое значение в ситуации пандемии приобретает состоявшийся старт пятилетней региональной программы «Модернизация первичного звена здравоохранения».

В социальной сфере обратим внимание на предложение губернатора Тюменской области создать междуниверситетский кампус.

— Тюменские вузы прошли большой путь внутрисистемных преобразований и выстраивания межвузовского партнерства, но подлинной синергии на этом пути пока нет, — считает губернатор. — Для этого нужно оптимизировать разнонаправленные усилия вузов за счет совместного участия в мощном интеграционном проекте, стимулирующем к качественному рывку в открытое образо-

вательное пространство. Суть и потенциал подобного проекта мы видим в продолжении комплексного развития исторического центра города Тюмени как логистически объединенного общественного пространства, где функционал сосредоточения интеллектуального капитала сочетался бы с ростом туристического направления и сопутствующего малого и среднего бизнеса <...> Пре-

образовать эту идею в строгую концепцию и реалистичную «дорожную карту», а затем и реализовать этот проект — непростая и интересная задача. Уверен, она нам по силам. Такой межуниверситетский кампус превратится в нервную систему города — в нейротетис, в которой единожды запущенный процесс генерации новых смыслов и инициатив станет самоподдерживающимся. ■

Стимулы для новых точек роста



Илья Саваров

«Российские регионы в фокусе перемен» в 2021 году — это более 50 событий в сетке мероприятий, 130 спикеров деловой программы и более 100 — академической. В качестве слушателей к конференции на онлайн-трансляцию присоединились более 3 тыс. участников

Инструменты экономического развития в условиях пандемии обсудили участники XVI международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен», прошедшей 18 — 20 ноября в Екатеринбурге. Организаторами делового события выступили Институт экономики и управления (ИнЭУ) УрФУ, Уральский федеральный университет совместно с аналитическим центром «Эксперт» и журналом «Эксперт-Урал».

— Мы должны быть нацелены на то, чтобы даже в имеющихся непростых обстоятельствах сохранять оптимизм, уметь адаптироваться и продолжать искать новые идеи для столь необходимой диверсификации экономики, укреплять государственные институты, развивать человеческий капитал, использовать современные технологии, — обозначил актуальность дискуссии ректор УрФУ **Виктор Кокшаров**.

По словам директора ИнЭУ УрФУ **Дмитрия Толмачева**, вопросы развития российских регионов — тема очень острая и безграничная: «Пандемия на протяжении уже почти двух лет вносит свои коррективы в экономические процессы страны. Но при этом текущая ситуация служит драйвером развития цифровой экономики, трансформации многих бизнес-процессов, что, несомненно, станет стимулом для новых точек роста в постковидный период».

— За последние полтора года изменились паттерны развития по регионам и странам, — считает заместитель дирек-

тора ИМЭМО РАН по научной работе **Сергей Афонцев**. — Различия в темпах экономического спада объясняются четырьмя факторами. В зависимости от того, какой из них нанес наибольший ущерб экономике, мы можем говорить, что адаптация к нему, может быть, позволит странам восстановиться быстрее.

Первый фактор — масштаб распространения коронавируса в конкретных странах (число зараженных, смертность). Второй — интенсивность и продолжительность ограничительных мер. Третий — структура экономики и характер внешнеэкономических связей. Четвертый — характер антикризисной политики.

По оценкам Сергея Афонцева, «больше всего «упали» Еврозона и Индия — они ввели в прошлом году наиболее жесткие карантинные меры»: «В России не было столь жестких ограничительных мер, поэтому повысить экономические показатели за счет их снятия не получится. Соответственно, при поиске источника роста нужно обращать внимание на другие вызовы, которые не связаны с главными ударами кризиса. Таких факторов немало. В краткосрочной перспективе это распространение пандемии и риски перелома восстановительной динамики. В среднесрочной — регуляторные новации и санкционные факторы, региональная нестабильность. В долгосрочной перспективе — влияние демографических потерь и катастрофические последствия для накопления образовательного капитала».

Помочь экономическому росту России может развитие собственных критических технологий, убежден главный экономист ВЭБ. РФ **Андрей Клепач**. По его мнению, в этом случае РФ может стать центром притяжения для стран, отстаивающих технологический суверенитет. Эксперт считает, что сейчас российская экономика во многих сегментах рынка существенно зависит от импорта: «Например, более 80% программного обеспечения в стране — импортное, что в условиях санкций оборачивается отказом в поставке обновленных версий. Это серьезная проблема, масштабы которой очень сложно осознавать. Можно остановить все новые электрички — и «Сапсан», и «Ласточки» — по команде из космоса, я уже не говорю про самолеты. На волне санкций были проблемы по поставкам топливной аппаратуры к «Аэробусам» и «Боингам», которые у нас летают. «Суперджет» на 70% состоит из импортных комплектующих, а МС-21, который проходит испытания, — на 50%. Это нормально, это элемент открытой экономики, но надо иметь определенные заделы, которые в период конфликтов помогают не только выживать, но и занимать другие конкурентоспособные позиции. Мало кто знает, что программное обеспечение управления нефтепроводами и в определенной части атомными станциями — французское, поэтому с Францией мы должны дружить. Традиционно приводятся оценки, что у нас на НИОКР расходуются 1% ВВП. Если возмем импорт технологий, то НИОКР, который там заложен, — это примерно 1,5 — 2%. То есть, условно говоря, на одну единицу расходов на науку и технологии свои мы две единицы импортируем. Это вопрос не только уже импортозамещения, а вопрос того, какое научно-технологическое будущее мы видим».

— Если брать микроэлектронику, по объемам производства которой Советский Союз занимал второе место в мире, то сейчас у нас нет ни одной фабрики, обеспечивающей серийное производство чипов, — констатирует Андрей Клепач. — Однако нам удалось создать сеть дизайн-центров, мы смогли разработать линейку отечественных микропроцессоров, это процессоры «Эльбрус», «Байкал», сделали уверенные шаги по разработке отечественного ПО, не только специального, но и операционных систем, программного обеспечения, необходимого для конструкторских расчетов. При всех проблемах это серьезный рывок. Нам также нужно заниматься нейромедицинскими технологиями и фармой. Пока у нас расходы на медицину в научной части в 10 — 20 раз ниже, чем в развитых странах.

В рамках конференции состоялись дискуссии по рынку труда, образованию, денежно-кредитной политике, предпринимательству. Подробнее о результатах конференции — читайте в следующих номерах. ■



МИКРОКЛИМАТ ОЦЕНИВАЮТ IOT-ДАТЧИКИ

Московский стартап Climate Guard в текущем году получил от фонда «Сколково» микрогрант в размере 758 тыс. рублей на сопровождение сделок по патентованию и работы по охране интеллектуальной собственности. Уже готовым продуктом Climate Guard является сервис мониторинга микроклимата помещений, позволяющий создавать эффективные и безопасные условия для работы и жизни. Элементы технологии: модульные климатические датчики интернета вещей собственной разработки, облачный сервер с пользовательским интерфейсом и программным интерфейсом приложения, мобильное приложение.

Климатический IoT-датчик весом 250 граммов и размером менее кубического дециметра работает без подключения к сети питания (на аккумуляторе) и способен оценивать климат в помещениях объемом до 100 кубометров. Для мониторинга больших по-

мещений объединяется в кластеры. Оценка микроклимата ведется по девяти основным факторам: температура и относительная влажность воздуха в помещении, концентрация углекислого газа, мелкодисперсных частиц пыли и летучих органических соединений, вибрация поверхности, звуковые колебания различной спектральной структуры, напряженность электрического поля, качество и яркость освещения.

Облачное хранение данных позволяет обеспечивать сохранность информации и гарантирует доступ к данным из любой точки мира с помощью мобильного приложения. Сервис уведомляет пользователя о выходе параметров среды за пределы комфортных значений, дает подсказки и рекомендации по оздоровлению климата для его возврата к оптимальным параметрам. Информация о климате может быть использована для автоматизации контро-



Панель управления и отображения данных о текущем климате на корпусе позволяет использовать Climate Guard без мобильного ассистента, как простой бытовой прибор

ля и управления климатом в помещениях.

В качестве пилотных проектов сервис Climate Guard был внедрен в сотрудничестве с такими организациями, как Smart City Lab (подразделение департамента информационных технологий правительства Москвы, ответственное за внедрение инновационных решений в город-

1D-МОДЕЛИРОВАНИЕ ВОДОРОДНОЙ СИЛОВОЙ УСТАНОВКИ



Преимущество разрабатываемой силовой установки на водороде — в ее экологической безопасности

Используя инструменты численного 1D-моделирования, научно-исследовательский центр СТМ (входит в Холдинг СТМ) и инженеринговый центр цифровых технологий машиностроения (входит в инновационную инфраструктуру Уральского федерального университета) совместно исследуют возможности использования силовой установки на водороде и других видах топлива для нужд железнодорожного подвижного состава. Уникальность установки в том, что она состоит из твердооксидных топливных эле-

ментов и упрощенного накопителя энергии.

Как сообщили в пресс-службе УрФУ, испытания проводятся в рамках технологического проекта Уральского межрегионального научно-образовательного центра (УМНОЦ, вуз выполняет функции его проектного офиса) «Создание научно-промышленного кластера проектирования и производства высокоскоростного подвижного состава и городского транспорта». После завершения тестирования силовой установки эксперты приступят к следующему этапу — ее моделированию. Причем моделируемая установка будет работать с помощью электрического двигателя, основным источником энергии для которого станут специальные электрохимические генераторы на водородных топливных элементах.

Заместитель директора инженерного центра по перспективным технологиям холдинга СТМ **Леонид Кузнецов** отмечает осязаемый возрастающий тренд по использованию водорода как основного источника энергии не только в локомотивостроении, но и в сфере городского общественного транспорта: «Эта тенденция не является новой, и ее придерживаются наши основные

заказчики, включая стратегического партнера СТМ — ОАО «РЖД». В РЖД даже принята и внедряется специальная ESG-стратегия, одно из главных положений которой — комплексное решение экологических вопросов. Специалисты СТМ работают над представлением качественного, эффективного ответа на данный запрос. В рамках текущего проекта мы формируем и уточняем требования к водородным топливным элементам для использования их в существующих и перспективных продуктовых платформах. Речь здесь идет не только о локомотивах, но и о рельсовом и колесном городском транспорте».

— В отличие от силовых установок двигателей внутреннего сгорания водородная силовая установка не выбрасывает в атмосферу углекислый газ. Именно этот химический элемент является главным фактором, провоцирующим возникновение так называемого парникового эффекта, — отмечает экологическую безопасность установки технический директор ИЦЦТМ **Александр Шакиров**. — Помимо этого, у установок на водородных топливных элементах коэффициент полезного действия выше, чем у классического оборудования, работающего за счет двигателя внутреннего сгорания. Это позволяет значительно экономить топливо в со-



«Первый шаг — установить, что нечто возможно; затем появится вероятность»

Илон Рив Маск (род. в 1971 г.),

американский предприниматель, инженер и миллиардер

ском управлении и взаимодействии с жителями), торговой сетью «Вкусвилл», Минкультуры Владимирской области. ■

Важный фактор продаж

Отечественные и зарубежные исследования показывают влияние микроклимата в магазине на поведение покупателей. В частности, факторы микроклимата, сильно отличающиеся от нормативного значения, такие как очень высокая или низкая температура или влажность, приводят к желанию покинуть помещение магазина. Исследование, оценивающее негативные условия покупок, показало, что женщины значительно более раздражены неподходящей температурой. Покупатели могут сознательно избегать возвращения в конкретный магазин для повторных покупок из-за ненадлежащего уровня шума. Освещение и световые эффекты, используемые для выделения секций и товаров, создания определенного настроения или подкрепляющих имидж магазина, являются важным фактором среды и гибким компонентом атмосферы торгового зала. Изменение интенсивности освещенности может привести к росту продаж до 30%. ■

отношении на километр пробега. Таким образом, силовые установки, функционирующие на водороде, более экономичны. ■

Проектирование без тормозов

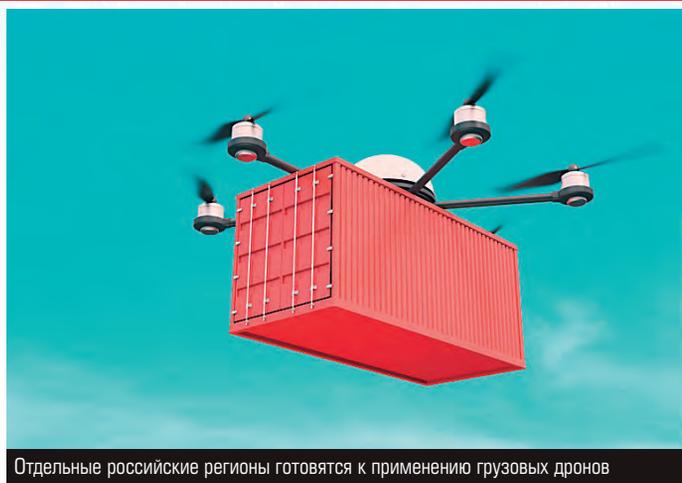
Довольно часто конструкторские ошибки или несоответствия изделия техническому заданию выявляются только после разработки полного комплекта рабочих чертежей и изготовления натурального образца. Это приводит к потере денег и времени, задержке выхода изделия на рынок. Один из способов избежать подобных ситуаций — проанализировать взаимодействие подсистем, выходные технические характеристики и параметры разрабатываемого изделия на стадии концептуального проектирования (т.е. еще до этапа конструирования). Для этого используют системы 1D-моделирования и анализа — с их помощью создаются упрощенные компьютерные физические модели как отдельных узлов, так и всего изделия в целом. Эти системы позволяют уже на этапе технического задания проанализировать работу и функциональность систем изделия в различных условиях, а также рассчитать различные получаемые величины, например, давление в гидросистеме, скорость движения машины под определенным углом, температуру рабочей среды — и уже на основании полученных расчетных данных приступить к конструкторской проработке изделия. ■

В СИБИРИ ЗАПУСКАЮТ ЭКСПЕРИМЕНТ С ДРОНАМИ

Экспертной группой «Беспилотные авиационные системы» при АНО «Цифровая экономика» подготовлено первое из трех необходимых решений об установлении экспериментального правового режима (ЭПР) в сфере цифровых инноваций по эксплуатации беспилотных авиационных систем (БАС) в Томской области. Введение ЭПР на территории региона позволит использовать специальное нормативное регулирование для участников цифровой «песочницы», и тем самым за следующие три года предложить для общего Федерального законодательства новые, подтвержденные практикой нормы.

В рамках данного ЭПР планируется применять беспилотные воздушные суда максимальной взлетной массой более 30 кг для доставки грузов от 0,1 кг до 500 кг, агро-съемочных и сельскохозяйственных работ.

— Эксперимент с применением летающих беспилотников дополнит существующую схему доставки грузов и позволит обслуживать удаленные и труднодоступные территории, — прокомментировал заместитель гендиректора, директор по направлению «Нормативное регулирование» АНО «Цифровая экономика» **Дмитрий Тер-Степанов**. — Авиация — чувствительная сфера, правовые барьеры в ней связаны с безопасностью граждан. Наиболее эффек-



Отдельные российские регионы готовятся к применению грузовых дронов

HTTPS://AERONEXT.AERO

тивным механизмом снятия ограничений является изменение регулирования через эксперимент, когда в максимально контролируемой среде инновации проверяются на безопасность и эффективность.

— Это первый «блин», и мы благодарны коллегам из Томска за взятую на себя инициативу, безусловно нужную для развития беспилотной авиации, — отметил генеральный директор Ассоциации AERONEXT **Глеб Бабинцев**. — Для рынка БАС главной проблемой является недостаточное регулирование, именно через эту призму группа рассматривала проект программы. Мы полагаем, что более конкретно должны указываться цифровые инновации и апробируемые технологии в прямом сопоставлении с ограничивающими нормами общего регулирования, оценке рисков и описание мер, направленных на их минимизацию следует приводить не расплывчато, а очень конкретно с учетом особенностей эксплуатации БАС. ■

Курс на Северо-Запад

Пилотный проект по применению беспилотной авиации планируется реализовать и в Санкт-Петербурге. Полеты дронов предполагается осуществлять с использованием цифровой платформы «Небосвод», разработанной научно-исследовательским центром «Аэроскрипт» (разработчик предоставит систему городу в тестовую эксплуатацию). Заинтересованность в развитии городской аэромобильности, под которой понимается применение беспилотных воздушных судов для доставки грузов в городах и агломерациях, в том числе биоматериалов, сегодня выражают многие крупные частные и государственные корпорации. Аэроскрипт обеспечит внешних пилотов удобным приложением, а для Комитета по транспорту Санкт-Петербурга и Санкт-Петербургского государственного казенного учреждения «Агентство внешнего транспорта» будет предоставлен доступ к системе. ■

Ирина Перечнева

Частный инвестор разворачивает историю

На фоне взрывного роста инвестиционного ритейла индустрия и регулятор разошлись в моделях движения. Профучастники настаивают на резком наращивании масштабов рынка, ЦБ предпочитает эволюционный путь с постепенным снятием рисков

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2021

УРАЛЬСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ НАУФОР



1

1 октября 2021 года ЦБ ввел для профучастников фондового рынка нормативы достаточности капитала и краткосрочной ликвидности, а также обязанность формировать резервы под кредитные требования. Долгое время мерилom надежности брокеров и управляющих компаний считался объем капитала, но пару лет назад регулятор сменил фокус с устойчивости на качество оказания услуг розничному клиенту. Необходимость новой меры заместитель председателя Банка России **Владимир Чистюхин** на недавно прошедшей в Екатеринбурге Уральской конференции НАУФОР (Национальной Ассоциации участников фондового рынка России) обосновал возвращением потенциальных финансовых рисков в связи с ростом масштабов бизнеса:

— Нередко на брокерских счетах образуется большое количество остатков, и брокеры используют активы через сделки с иными сторонами. Для нас важно, чтобы эти средства клиента были защищены через капитал брокера и формируемые им резервы.

И это только одно из следствий расширения масштаба рынка, вызванного притоком средств розничного инвестора.

Средства розничных инвесторов на фон-

довом рынке сейчас превышают 8 трлн рублей, из них 7 трлн 150 млрд рублей находятся на брокерских счетах и 1 трлн 130 млрд рублей — на счетах доверительного управления. «Мы приближаемся к трети средств, накопленных на банковских депозитах», — отмечает президент НАУФОР **Алексей Тимофеев**.

Количество физических лиц на брокерском обслуживании только за первую половину этого года, по данным Банка России, выросло на 50% и превысило 14,8 млн человек. Сравните: в 2012 году у индустрии было всего 804 тыс. клиентов, на доверительном управлении к середине года на обслуживании находилось 602 тыс. человек.

Ритейл-инвесторы определяют поведение рынка

Розничный инвестор стал катализатором многих качественных сдвигов на фондовом рынке.

Так, после двух десятилетий стагнации началось движение в сторону разнообразия инструментария. Правда, пока исключительно за счет появления в линейке акций иностранных эмитентов: сначала такую возможность российским инвесторам предоставила Санкт-Петербургская биржа, затем Московская. Событие спровоциро-

вало дискуссию о противостоянии отечественных и иностранных акций.

Генеральный директор Санкт-Петербургской биржи **Роман Горюнов** считает интерес инвесторов к акциям иностранных компаний естественным сценарием формирования инвестиционных идей:

— Люди торгуют не иностранными бумагами, а именами, которые для них понятны и у которых просто нет аналогов на российском рынке. Если по Газпрому есть идеи, они торгуют Газпромом, если по «Тесле» есть идеи, они торгуют «Теслой». То есть в умах рядового инвестора нет разделения, российскую бумагу он покупает или иностранную, он покупает инвестиционную идею. В сознании инвесторов нет противостояния, для них Apple такой же российский, потому что они все пользуются айфонами.

Это, по мнению Романа Горюнова, является отражением общих тенденций на мировом финансовом рынке, который сильно поменялся под влиянием эмоций розничного инвестора:

— Цены или мультипликаторы некоторых компаний не описываются никакими разумными аналитическими моделями, но эти компании все равно стоят столько, сколько за них дают, потому что на них есть

спрос. Это говорит о том, что во всем мире ритейл-инвесторы стали игроками, которые в значительной степени определяют поведение рынка, и это структурное изменение мы пока до конца оценить не можем.

Ритейл способствовал и возвращению на российский рынок конкуренции бирж, чего после слияния ММВБ и РТС и создания Московской биржи уже никто не ждал. Процесс неожиданно двинула та же запущенная Санкт-Петербургской биржей торговля иностранными акциями. При общем провале индексов в начале пандемии котировки акций крупных американских ИТ-компаний на внешние триггеры не отреагировали, чем и привлекли внимание инвесторов во всем мире. Поскольку представителей ИТ-сектора на Мосбирже не так много, отечественный рынок не смог отыграть этот тренд. В итоге питерская площадка выиграла, а московская не только запустила торговлю иностранными акциями, но и в октябре этого года объявила о намерении увеличить годовой оборот торгов иностранными ценными бумагами более чем в 16 раз и довести свою долю в сегменте с нынешних 4% до половины.

Бенефициаром стала индустрия в целом: по словам Алексея Тимофеева, «многие положительные изменения являются результатом конкуренции бирж».

Чтобы удовлетворить запрос на сервис со стороны массового инвестора, индустрии пришлось ускорить процессы цифровизации, и это второй заметный сдвиг на фондовом рынке. По информации ЦБ, со смартфона через приложения сегодня с брокерами взаимодействуют более 80% клиентов моложе 40 лет, почти 100% индивидуальных инвестиционных рекомендаций предоставляется через программы робоэдвайзинга.

— Очевидно, что по-другому розницу охватить было очень сложно, — считает Владимир Чистюхин. — Робоэдвайзинг говорит свое слово, поэтому компании, широко инвестирующие в «цифру», получают конкурентные преимущества.

Однако такие проекты стоят недешево, к тому же реализация решений с помощью ИТ требует внимания к информационной безопасности. ЦБ уже ввел требования по обеспечению операционной надежности при чрезвычайных ситуациях. По словам Чистюхина, в дальнейшем планируется установить требования к операционной надежности в условиях кибератак. Правда, следствием станет рост регуляторной нагрузки, и пока сложно сказать, выдержат ли ее небольшие компании. Что снова осложняет конкурентную среду на фондовом рынке.

По мнению Владимира Чистюхина, саморегулируемой организации стоит задуматься о том, каким образом малые и средние компании могут максимизировать цифровую составляющую: «Крупные игроки будут осваивать эти ниши самостоятельно,

Фондовый рынок меняется под влиянием эмоций розничного инвестора. Цены не описываются разумными моделями, но при этом компании стоят столько, сколько за них дают, потому что на них есть спрос

а вот средним региональным участникам нужно объединяться в пулы, чтобы давать то же разнообразие инструментов и то же качество сервиса».

Инвестор спрашивает...

Параллельно с качественными сдвигами ритейл задает основу и для появления новых вызовов.

Всю свою жизнь российская индустрия пыталась, например, решить проблему повышения финансовой грамотности населения. Если раньше приходилось бороться с отсутствием знаний у людей о рынке, то в век доминирования социальных сетей большую угрозу представляют непрофессиональные рекомендации, идущие, к примеру, от авторов анонимных телеграм-каналов. Почти у каждого брокера есть учебный центр, но инвесторы все равно прислушиваются к советам, поступающим из альтернативных источников. По расчетам Московской биржи, в этом году впервые за ее историю вложения в акции в портфелях розничных инвесторов превысили вложения в долговые инструменты.

Таким образом, за время, когда рынок агрессивно рос, сформирована немалая склонность к риску, приходит к выводу управляющий директор по продажам и раз-

витию бизнеса Московской биржи **Игорь Марич**:

— Инвестиционные идеи являются основным фундаментом при принятии решения на финансовом рынке. Но, как показали опросы, более 50% решений по инвестированию в иностранные акции принималось без участия и консультирования со стороны брокеров. На мой взгляд, это довольно большой вызов, с которым нам всем уже приходится сталкиваться.

Регулятор предпринимает усилия, чтобы снизить риски для частных инвесторов. Так, введены новые правила допуска к вложениям в сложные и рискованные финансовые инструменты. Для этого ЦБ изменил критерии разделения инвесторов (теперь они делятся не только на квалифицированных и неквалифицированных, но и по сумме вложений), и для неопытных ввел процедуру тестирования знаний.

Рынок эту новацию со скрипом, но пережил: 1 октября этого года тестирование запущено, регулятор обещает дорабатывать процедуру с учетом практики.

Сейчас индустрию больше беспокоит побочный эффект этой пилюли. Согласно правилам, неквалифицированные инвесторы, не прошедшие процедуру тестирования, могут приобретать облигации российских эмитентов только при наличии у таких эмитентов рейтинга не ниже уровня, установленного ЦБ. По словам заместителя председателя правления Россельхозбанка **Анны Кузнецовой**, это сильно ограничивает возможности организаторов выпусков акций российских компаний второго-третьего эшелона:

— Обычно частные инвесторы приобретают больше половины выпусков такого рода. При размещении облигаций одного эмитента, которое было проведено нами до 1 октября, мы разместили среди розничных книги заявок взяли на себя организаторы.

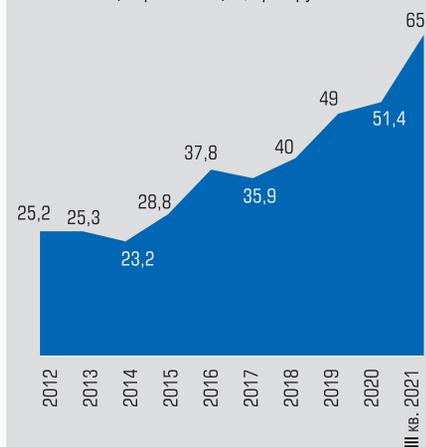
Сейчас круг облигаций для неквалифицированных инвесторов, не прошедших тестирование, существенно сузился: среди них всего два государственных банка (причем все соглашаются, что по качеству эмитенты не сильно отличаются друг от друга вне зависимости от рейтинга).

В части повышения качества инвестиционных решений и индустрия, и регулятор видят выход в развитии института инвестиционных советников. Два года назад эта деятельность стала отдельным лицензируемым видом. Генеральный директор «АТОН» **Андрей Звездочкин** указывает на ее большой потенциал:

— Согласно американской статистике, в США работают больше 200 тыс. независимых финансовых консультантов. Судя по количеству независимых советников в России, мы в самом начале пути. На рынок приходят миллионы клиентов, в финансовых институтах работают тысячи

Капитализация внутреннего рынка акций с начала года выросла более чем на четверть

Капитализация рынка акций, трлн руб.



Источник: НАУФОР

людей, которые их обслуживают, и многие из этих людей думают о развитии карьеры, о том, чтобы стать независимыми консультантами, построить свой бизнес. Мне кажется, инициатива и усилия, направленные на то, чтобы этот рынок возник, очень правильные.

Крупные банки планируют существенно нарастить количество консультантов и обсуждают возможность строительства платформ для независимых финансовых советников.

«Говорить с человеком очень важно, мы будем нанимать очень большое количество финансовых советников и повышать их профессиональный уровень», — подтверждает CEO Sinara Financial Corporation **Роман Лохов**.

В ходе дискуссии с сообществом законодатель постепенно снимает первоначально введенные ограничения для выхода из тени инвестиционных советников. Например, для консультантов в статусе индивидуального предпринимателя отменены НДС и требование о наличии контролера. Алексей Тимофеев рассчитывает, что в ближайшее время увеличится спрос на получение статуса инвестиционного советника индивидуальными предпринимателями.

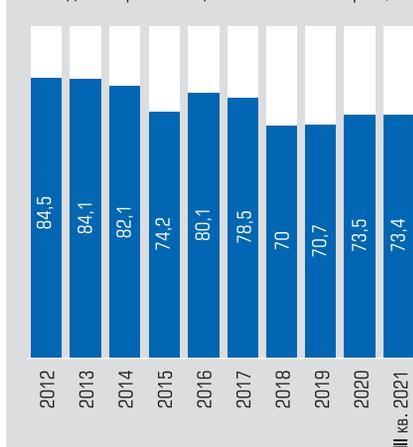
При этом важно, чтобы у советников были возможности предложить инвестиционные идеи. Прорыв в части иностранных активов, безусловно, позитивен, но необходимо разнообразие отечественной части российского финансового рынка. Прежде всего речь о большем объеме предложения при первичных размещениях акций. Интересные эмитенты появляются сегодня гораздо чаще, чем, например, лет пять назад, но индустрия расходится в оценках этого тренда.

Так, Игорь Марич считает статистику позитивной:

— В прошлом году было 14 IPO, SPO и листингов на российской площадке акций наших эмитентов, в этом, вероятно, будет 15,

Доля десяти наиболее капитализированных эмитентов составляет 67%

Ликвидность рынка акций Московской биржи, %



Источник: Московская биржа

и мы считаем, что для российского рынка это очень хорошая цифра. Кроме того, мы видим возможности для диверсификации нашего индекса. За два-три года на 10% сократилась доля сырьевых компаний в индексе и в два раза выросла доля ИТ-сектора и телекоммуникаций. В целом у нас сейчас 220 эмитентов на рынке, вроде бы, кажется, не очень много. Но 10% из них появились на бирже за последние пять лет. И все это — подтверждение того, что рынок хорошо развивается.

Алексей Тимофеев, напротив, склонен считать, что стакан все-таки «наполовину пуст». По его расчетам, наш рынок в объемах даже не восстановил параметры 2007 года в долларах и остается по-прежнему высококонцентрированным. С точки зрения капитализации, на оборот десяти крупнейших эмитентов акций приходится около 67%, лишь 150 бумаг в течение последних десяти лет были постоянно доступны инвесторам российского фондового рынка в его организованном сегменте и лишь 74 бумаги были по-настоящему ликвидны.

— Мы видим некоторые признаки оживления первичного рынка, — считает эксперт. — Но по-настоящему масштабные IPO сможем рассчитывать лишь тогда, когда рынок позволит добиваться приемлемых для компаний реального сектора мультипликаторов, будет предполагать кратное увеличение объемов и капитализации, и оборота.

...Индустрия отвечает

Индустрия пытается разнообразить инструментарий. Так, Мосбиржа сейчас разрабатывает проект введения опционов на акции. Но ЦБ видит в этом высокие риски. Директор департамента инвестиционных финансовых посредников Банка России **Ольга Шишлянникова** сразу высказала на конференции опасения: «Если мы с вами быстро не найдем эффективный механизм работы маржинальных требований в части опционов, боюсь, нам придется об-

На долю пяти наиболее ликвидных иностранных эмитентов на СПб бирже приходится 22,0%

Ликвидность иностранных акций на СПб бирже



Источник: ПАО «СПб биржа»

суждать вопрос о том, могут ли неквалифицированные инвесторы на этом рынке торговать. Опционы содержат в себе зачастую больше рисков, чем фьючерсный рынок, не говоря уже о рынке ценных бумаг».

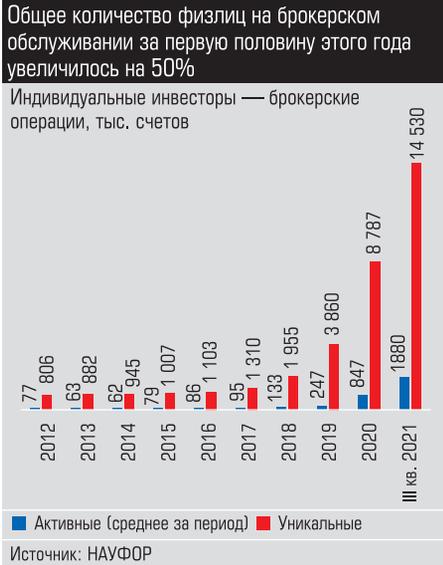
Профучастники полагают, что не стоит оставаться и в стороне от возможности инвестирования в инструменты на основе блокчейн. «Активы россиян на крупнейших криптобиржах превышают 15 млрд долларов. Мы видим огромный спрос на эти активы в инвестиционных целях. Надо начинать двигаться в эту сторону. Нельзя игнорировать реальность, надо искать какие-то компромиссы, начинать, может быть, с квалифицированных инвесторов, потому что чем больше мы этому сопротивляемся, тем сильнее развиваем серую сферу», — обозначил проблематику директор инвестиционного бизнеса АО «Тинькофф Банк» **Дмитрий Панченко**.

Движение в этом направлении уже началось: в середине октября УК БКС провела листинг на Московской бирже первого в России фонда на блокчейн «Цифровая галактика» — фонд инвестирует в акции мировых компаний, которые развивают блокчейн.

Брокер перестраивается

При обсуждении тенденций развития брокериджа стоит учитывать нынешний характер притока инвесторов на фондовый рынок. Значительная часть граждан изменила способы управления накоплениями по совету менеджеров своих банков, образно говоря, перейдя из зала обслуживания вкладчиков в департамент ценных бумаг. Вероятно, этот процесс продолжится, но индустрии придется пересмотреть подходы, убежден заместитель председателя правления Совкомбанка **Михаил Автухов**:

— Чистых возможностей предоставлять эту услугу в отрыве от других услуг станет меньше. На мой взгляд, приоритет есть у банков, имеющих сильные каналы про-



даж, только в этом случае они не будут отдавать клиентов другим игрокам. И такая трансформация брокериджа приведет к тому, что продукт начнет меняться, в нем будут появляться новые элементы, и прежде всего обучение.

Роман Лохов видит вызов для индустрии со стороны изменения запроса клиента:

— Сейчас клиенты, которые зашли на рынок из больших организаций, предъявляют простые потребности и их легко удовлетворить, но пройдет полгода-год и будут возникать другие запросы: «хочу больше аналитики, хочу поговорить с моим финансовым советником», и так далее.

По его мнению, это приведет к трансформации сервисной модели: «Компания, которая не отстроит сильный уровень сервиса, будет делать меньше бизнеса».

Директор брокерского бизнеса «БКС Мир Инвестиций» **Олег Чихладзе** также видит изменения в запросах инвесторов: «Наш опыт говорит о том, что за решениями, отвечающими на вопрос “зачем”, приходят в основном инвесторы, которые присутствовали на рынке достаточно долго. Это инвесторы, которые уже попробовали, разобрались и сформировали для себя запрос на решение, а не просто на инструменты и эмоции. Такой запрос приходит с опытом и временем, и они этот опыт уже получили».

С этой группой инвесторов брокерское сообщество научиться работать. Но не менее важно приучить людей собирать базу для инвестиций, а с этой задачей в наилучшей степени справится индустрия коллективных инвестиций, особенно учитывая уровень доходов российского населения:

— По данным Росстата, работоспособное население в возрасте от 20 до 60 лет у нас составляет 81,5 млн человек по итогам 2019 года. По итогам 2020 года среднемесячный доход чуть превысил 35 тыс. рублей, — приводит цифры президент «Совкомбанк Управление Активами» **Екатерина Ганцева**. — Получается, что если

человек будет откладывать 10% от зарплаты в среднем, на сбережения он может направить 3,5 тыс. рублей в месяц. И в этом случае правильный инструмент — это первые инвестиционные фонды.

Все участники дискуссии соглашались: этот рынок следует развивать. Сегодня только 5,7 млн человек воспользовались коллективным инвестированием. Очевидно, что потенциал у этого сектора велик.

Ветер перемен

Параллельно с воспитанием внутреннего инвестора индустрия считает возможным уже сейчас расширить клиентскую базу за счет иностранного клиента и предлагает открыть доступ на российский рынок нерезидентам. Инвесторы из других стран могли бы торговать в России, пользуясь разницей часовых поясов, тем более что на российских площадках сформирована приемлемая ликвидность по международным активам. Олег Чихладзе полагает, что сейчас самое время реализовать амбиции:

— Раньше мы думали о том, как стать мировым финансовым центром. Наконец-то в нашей стране появилась возможность всем торговать. Запрос на это достаточно большой, он есть на всех континентах, и сейчас мы действительно можем эту экспансию совершить.

Индустрия находится в диалоге с регулятором и Минфином по этому вопросу, принципиальная точка разногласий — отмена налогообложения нерезидентов по операциям на российском финансовом рынке.

— У нас нет никаких возражений по поводу привлечения международных инвесторов. Кто бы отказался от того, чтобы к нам приходили иностранные физические и юридические лица, для того, чтобы здесь торговать иностранными, а может быть, когда-нибудь и российскими бумагами, — отвечает на предложение Владимир Чистюхин. — Но вопрос полной отмены налого-

обложения для иностранцев — это очень спорное заявление. Эта гипотеза требует подтверждения в цифрах, мы должны ответить на вопрос, в чем выгода для российской экономики и бюджета. Если такого подтверждения не будет, то это смотрится лишь как выгода для инфраструктуры, бирж и брокерских компаний.

Такой подход, пожалуй, одно из проявлений разницы в точках зрения на развитие рынка в его переломный момент. Кризис, пандемия, особенности денежно-кредитной политики создали основу для принципиального изменения конструкции на фондовом рынке. В дальнейшем Банк России предпочитает идти небольшими шагами, максимально снимая возможные риски, и эта позиция понятна с точки зрения регулятора и его задач. Но некоторым представителям сообщества такая модель представляется не рациональной:

— Многие вещи сейчас нам кажутся неочевидными, и первая реакция — дать запрет, — рассуждает Олег Чихладзе. — На наш взгляд, правильно все-таки дать осознанную возможность тем, кто хочет получить опыт, и сделать это внутри периметра. А в дальнейшем смотреть, как развиваются события в этом направлении.

К более смелой стратегии призывает и Роман Горюнов:

— Мне кажется, проблема в том, что ЦБ всего боится: структурных продуктов, иностранных акций, опционов. Но как мы можем развивать рынок, если регулятор не находит ничего лучшего, кроме как вводить нормативы и правила еще до того, как появился сам продукт. Рынка еще нет, а его регулирование уже обсуждается. У нас очень маленький рынок в сравнении с мировыми параметрами, поэтому он и не выполняет задачу трансформации сбережений в инвестиции: на нем мало инвесторов, маленький объем торгов. Поэтому давайте думать об его увеличении, развивать его — и уже потом бояться и вводить ограничения. ■

Павел Кобер

Лихорадка на колесах

Беспросветный дефицит новых легковушек и вызванный им безудержный скачок цен скоро сменятся кризисом продаж



ПАВЕЛ КОБЕР

АвтоВАЗ уведомил дилеров об очередном повышении цен на модели Lada с 1 декабря на 3 — 5%. Ранее за первую половину ноября эксперты сайта «Цена авто» зафиксировали корректировку прайсов у 19 марок, представленных на российском рынке. Так, треть за минувшую осень повышение стоимости затронуло все автомобили УАЗ: цены выросли на 2,7 — 4,8%, в продуктовой линейке не осталось пассажирских моделей дешевле миллиона рублей. Среди наиболее популярных в России иномарок Kia повысила цены на 1,1 — 3,9% для 13 моделей из 17, все модели Toyota подорожали на 0,8 — 4,7%, Volkswagen для четырех моделей из девяти оформил прибавку в 1,8 — 6,4%. И это притом, что подавляющее большинство автопроизводителей уже повышало стоимость своей продукции в октябре.

Год безумия

«До недавнего времени автозаводы назначали нам цены на несколько месяцев, и мы спокойно с этим работали. Но теперь машины дорожают каждые две недели. Мы находимся в некотором замешательстве, потому что даже не успеваем адаптиро-

ваться к новой стоимости машин», — признался представитель одного из дилерских центров в Екатеринбурге.

— Сегодня у дилеров, как правило, отсутствуют самые ходовые модели. Жесткий дефицит на нашем рынке случался и в прежние времена, но тогда это было связано либо с общим объемом продаж, либо с выходом новых популярных моделей, таких как Renault Duster или Ford Focus. Срок ожидания длился полгода и даже дольше. Но сейчас вообще не называют какие-либо сроки, — описал ситуацию с автопродажами в стране президент ассоциации «Челябинские автомобильные дилеры» **Александр Рулевский**. — Практически у всех производителей возникли проблемы с поставками электронных автокомпонентов, из-за чего и наблюдается дефицит машин. Я беседовал с представителем одного из автозаводов. Он сказал, что ожидает нормализации ситуации только к концу следующего года. То есть такая лихорадка может продлиться еще примерно год.

Чтобы выжить в этот сложный период дефицита, автодилеры стали устанавливать на машины дополнительное дорогостоящее оборудование. Без этого купить новый автомобиль теперь практически невозможно.

Доходит до того, что, как сообщает «Газета.Ru», ряд опций и аксессуаров, навязанных автосалонами, становятся причиной отказа в постановке на учет в ГИБДД из-за «внесенных в конструкцию автомобиля изменений». В подразделениях ГИБДД разъясняют автовладельцам, что, например, установка тягово-сцепных устройств (фаркопов) на автомобили без оформления внесения изменений в конструкцию возможна лишь в том случае, если оборудование соответствует требованиям технического регламента «О безопасности колесных транспортных средств».

Ранее с дополнительными опциями продавалось около 20 — 30% машин в зависимости от бренда и его востребованности, сегодня — 99%. Российские потребители пока готовы за это платить. По оценке аналитического агентства «Автостат», за девять месяцев 2021 года на покупку новых легковых автомобилей россияне потратили 2 трлн 291 млрд рублей. Это на 34% больше, чем за тот же период прошлого года. Рост финансовой емкости рынка объясняется увеличением как средневзвешенной цены, так и продаж новых машин (в январе — сентябре). Около половины (48%) финансовой емкости российского авторыннка пришлось

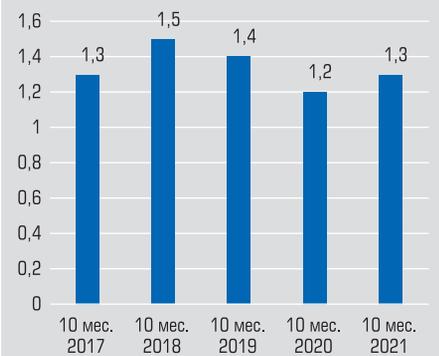
Топ-20 марок по продаже в России новых легковых и легких коммерческих автомобилей

Позиция	Бренд	10 мес. 2021, тыс. ед.	Динамика к 10 мес. 2020, %
1	Avtovaz (Lada)	294	11
2	Kia	176	9
3	Hyundai	145	12
4	Renault	108	5
5	Toyota	80	8
6	Škoda	78	4
7	VW	77	-4
8	ГАЗ ком. авт.	45	21
9	Nissan	41	-12
10	Haval	30	125
11	Chery	29	266
12	УАЗ	26	2
13	Mazda	23	15
14	Mitsubishi	22	-5
15	Geely	20	67
16	Lexus	17	8
17	Ford ком.авт.	16	49
18	Audi	15	30
19	Suzuki	8	30
20	Volvo	8	35

Источник: АЕБ

Авторынок подкатил к показателям четырехлетней давности

Продажи в России новых легковых и легких коммерческих автомобилей, млн ед.



Источник: АЕБ

на пять брендов: Kia, Toyota, Mercedes-Benz, BMW и Lada.

Но эксперт предупреждает, что установка на машины дорогостоящих «допов» приведет лишь к ухудшению ситуации на рынке.

— Дефицит развязал руки продавцам. Мы уже забыли, сколько стоят автомобили в простейших комплектациях, — комментирует Александр Рулевский. — Одна часть потребителей побежала в салоны, опасаясь, что завтра цены станут еще выше. А другая часть понимает, что творится безумие, когда машина продается на полмиллиона дороже, потому что укомплектована дорогим дооборудованием. Они хотят подождать, когда это безумие закончится. Поэтому боюсь, что может наступить похмелье: в какой-то момент дефицит сменится тем, что потребители просто не пойдут в салоны. Потому что цены начинают зашкаливать. Если вспомнить, что под три миллиона рублей у нас начинается роскошь, то сегодня роскошь стали практически все автомобили в верхних комплектациях, обвешанные «допами». Знаю случай, когда Lada Vesta про-

Был случай, когда LADA Vesta продавали за 1,8 млн рублей — настолько она была обвешана дооборудованием

давали за 1,8 млн рублей — настолько она была обвешана дооборудованием. Лихорадка, которая захлестнула автомобильный рынок, может смениться кризисом продаж.

Ситуация повлияла и на вторичный рынок, куда устремились покупатели: «В результате и там цены потеряли опору и стали совершенно сумасшедшими. Произвольно устанавливаемые владельцами цены на одну и ту же модель примерно схожей комплектации могут отличаться на 30 — 40%, — говорит Александр Рулевский. — Сегодня есть даже случаи, когда подержанный автомобиль продается по цене нового той же модели. Из этой мутной воды многие пытаются вытянуть золотую рыбку».

Где нас болтает

На рынке Европы падение продаж легковых автомобилей фиксируется уже четвертый месяц подряд. По итогам октября здесь было реализовано 799 тыс. новых легковушек, что на 29,3% ниже показателя годичной давности. В Европейской ассоциации автопроизводителей отмечают, что это худший результат за октябрь в истории европейского авторынка, за месяц падение продаж в Германии составило 34,9%, во Франции — 30,7%, в Великобритании — 24,6%, Италии — 35,7%, Испании — 20,5%.

Несмотря на сохраняющийся дефицит автокомпонентов и безудержное повышение цен на машины, в ноябре Минпромторг России выдал прогноз по росту отечественного авторынка по итогам 2021 года на 5 — 6%. При этом замглавы Минпромторга Василий Шпак, которого цитирует агентство «Прайм», заявил, что разрыв логистических цепочек в поставках электронных компонентов для автопромышленности будет нарастать, и связанных с этим проблем будет все больше, «поэтому вопрос перехода на российские компоненты наших отече-

ственных сборщиков — это вопрос не просто государственной политики, а вопрос выживания и дальнейшего развития их собственного бизнеса».

Пока ситуация развивается по худшему сценарию. Напомним, дефицит электронных автокомпонентов начался еще в 2020 году на фоне локдаунов из-за пандемии коронавируса и затронул всех мировых автопроизводителей. Так, в связи с нехваткой компонентов неоднократно приостанавливал выпуск автомобилей с июня прошлого года АвтоВАЗ. В ноябре этот отечественный автопроизводитель начал принимать от дилеров заказы на январь 2022 года, однако в списке доступных автомобилей присутствуют не все модификации. Например, нет Lada Vesta Cross и Vesta SW Cross, а также Lada Granta Drive Active и Granta с автоматической трансмиссией.

В октябре доля на российском рынке новых легковушек бренда Lada росла: 22,4% против 22,3% годом ранее. Но объемы продаж в физическом выражении рухнули на 31% по сравнению с тем же месяцем прошлого года.

Кризис продаж четко наметился и на всем отечественном авторынке. По данным комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), продажи в России легковых и легких коммерческих автомобилей с января по октябрь 2021 года составили 1,314 тысячи, что на 10,5% превышает показатели за аналогичный период прошлого года. Однако в последние четыре месяца наблюдается спад.

— В октябре 2021 года четвертый месяц подряд рынок продолжил снижаться. Было продано всего 126 тыс. легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 18,1% меньше, чем в прошлом году, — отметил председатель Комитета автопроизводителей Томас Штэрцель. — Предстоит еще пройти долгий путь, чтобы преодолеть глобальный спад производства и новые проблемы в логистике, связанные с разрывом цепочек поставок.

Исходя из этой динамики, оптимистичные прогнозы представителей Минпромторга совершенно непонятны.

— По объемам продаж сегодня мы болтаемся около показателей прошлого года. Но в прошлом году продажи тоже шли плохо, год был ковидный, закрывались автосалоны. Поэтому это не те цифры, за которые надо цепляться, — констатирует Александр Рулевский. — Конечно, в любом явлении можно найти позитив. Например: несмотря ни на что автомобильный рынок работает, народ идет за машинами. Но ситуация с завышенными ценами совершенно неприемлема. Думаю, что к концу текущего года в целом по стране мы продадим новых легковых автомобилей на 10 — 15% меньше, чем в прошлом году. ■

Мария Шароглазова

Недропользователям нужны юниоры



Крупные горно-металлургические компании в поисках вариантов для расширения истощающейся рудной базы. Предложенная правительством РФ юниорная геологоразведка как альтернатива собственной приживается тяжело, но позитивные примеры работы уже есть

Правительство РФ в октябре текущего года утвердило проект Минприроды «Геология: возрождение легенды». Благодаря этой программе власти рассчитывают, что к 2030 году ресурсная база по нефти, газу, золоту, серебру, цинку, свинцу и другим редким металлам будет расти в полтора раза быстрее, нежели объемы добычи этих материалов. Уже к 2024 году планируется открыть более 20 перспективных площадей для лицензирования твердых полезных ископаемых. Для этого в разы будет увеличено финансирование геологоразведочных работ (ГРП) со стороны государства.

Неконкурентная борьба

С 2018 по 2020 год в стране наблюдалась обратная тенденция: недропользователи вложили в поиск твердых полезных ископаемых около 140 млрд рублей, а из бюджета на эти цели, по данным Счетной палаты РФ, было выделено около 14 млрд рублей.

Между тем участники отрасли говорят и еще об одной тенденции, которая существует в России последние несколько лет. В 2016 году Минприроды РФ подписало приказ № 583, который позволяет без аукциона по заявительному принципу передавать лицензии на месторождения той компании, которая проводила там ГРП. Когда деньги в проект инвестирует частная компания — это вполне справедливая закономерность. А вот если разведку фи-

нансировали за бюджетный счет (единственным поставщиком услуги по ГРП для Роснедр и их структур является холдинг Росгео. — «Э-У»), передача лицензий структурам Росгео и дальнейшая перепродажа их частному бизнесу вызывает закономерные вопросы участников рынка. При проведении конкурентных аукционов бюджет страны пополнился бы серьезными финансовыми ресурсами.

Уральские горняки решили через суд отменить один из пунктов приказа Минприроды, который предоставляет Росгео приоритетное право получения лицензий. Заявление в Верховный суд РФ подала Русская медная компания. Медники настаивают на «признании недействующим п. 1.7 главы V Порядка рассмотрения заявок на получение права пользования недрами для геологического изучения недр, утвержденного приказом Минприроды России № 583». Предварительное заседание назначено на 9 декабря.

«Данный пункт приказа ограничивает конкуренцию. Компания выступает за то, чтобы возможности юридических лиц в получении лицензий были равными, без каких-либо исключений. Это прямо предусматривает закон о недрах», — подчеркнули в пресс-службе РМК. Юристы холдинга настаивают на признании спорного приказа недействительным со дня его принятия, то есть с 10 ноября 2016 года. Соответственно в случае удовлетворения требований в судебном порядке могут быть обжа-

лованы многие решения структур Роснедр, которые передавали Росгео лицензии на месторождения, разведанные за государственный счет.

РМК столкнулась с такой ситуацией в начале 2021 года в Красноярском крае. Несмотря на то, что компания заявляла о своем намерении участвовать в аукционах на предоставление лицензий на Сухопитский участок и Токминскую площадь, Центрсибнедра отказали во включении их в перечень месторождений, предлагаемых для предоставления в пользование с целью проведения геологоразведки и добычи полезных ископаемых. Аукцион проводить не стали, а на основании заявительного принципа закрепили месторождения цинка и свинца за АО «Росгео», которое разведывало эти площадки по заказу региональной структуры департамента по недропользованию.

Запретная зона

В сложившейся ситуации горно-металлургические компании вынуждены вкладывать огромные средства в поиск новых интересных с геологической точки зрения площадок, так как накопленные десятилетиями знания о перспективных месторождениях и территориях для поиска таковых зачастую применить невозможно.

— На территории Урала сейчас сформировался искусственный дефицит минерально-сырьевой базы, — считает председатель НО «Союз золотопромышленников

Урала» **Александр Ястребков**. — Когда я смотрю геологические отчеты по балансу, вижу, что запасов хватит еще лет на 90 работы предприятий, исходя из тех объемов, которые мы сегодня добываем. А когда начинаешь разбираться более детально, выясняется, что больше половины месторождений невозможно отработать. Они находятся на площадях особо охраняемых природных территорий или в водоохранных зонах рек. Живем на Урале, и с этим ничего не поделаешь. Я понимаю, что законы завтра никто не отменит. Маловероятно, что мы в ближайшее время сможем работать с этими запасами.

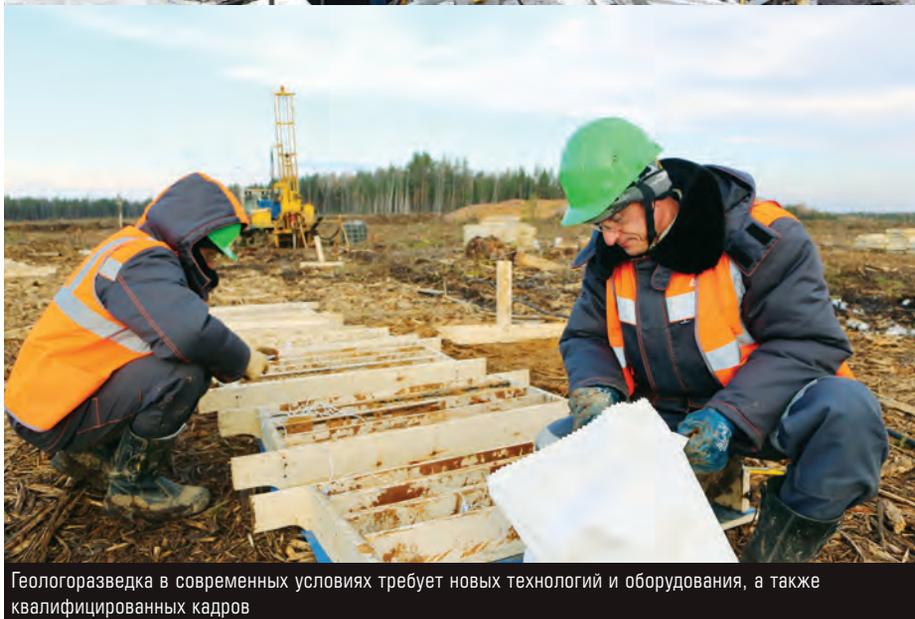
Чтобы дополнительно стимулировать частные компании к увеличению объемов разведки и финансирования этих проектов, власти РФ разработали механизм юниорной разведки. Основная цель такой деятельности — геологическое изучение недр, поиск полезных ископаемых и открытие новых перспективных месторождений. В последующем юниоры привлекают к освоению площадок крупный бизнес с инвестициями, трудовыми ресурсами и мощностями для добычи и обогащения.

Рыночная альтернатива

— Проблемы юниорной геологоразведки лежат в зоне, очерченной по периметру защитой прав собственности, государственным регулированием недропользования и сложностями привлечения инвестиций. Юниоры — это прежде всего малый частный бизнес, в то время как ресурсы находятся в исключительной собственности государства, и любые действия по отношению к ним жестко контролируются. Начнем с того, что оформление лицензий может длиться месяцами, а то и годами, — рассказывает аналитик ФГ «Финам» **Алексей Калачев**.

В противовес описанной выше ситуации с разведанными государством запасами, у юниоров нет гарантии, что найденные ресурсы после постановки на государственственный учет останутся в их распоряжении, а не будут выставлены государством на аукцион. «Еще одна загвоздка в том, что лицензии выдаются не на объект, а на юридическое лицо. Продать лицензию невозможно, только вместе с юрлицом. Значит, нужно создавать отдельные компании на каждый участок с лицензией. Но не каждый участок принесет результат. Необходимо выстраивать вертикальную структуру, чтобы распределить и сбалансировать затраты и отдачу», — считает **Алексей Калачев**.

Пока юниорный бизнес слабо развит, но успешные примеры такой работы в России уже есть. Бывший металлург, а впоследствии глава Нижнего Тагила и губернатор Магаданской области **Сергей Носов** в 2019 году стал инициатором создания АО «Региональная юниорная геологоразве-



Геологоразведка в современных условиях требует новых технологий и оборудования, а также квалифицированных кадров

дочная компания» (РЮГК). Юрлицо было создано властями Магаданской области и золотодобывающим ПАО «Сусуман-золото».

«По инициативе губернатора Сергея Носова ставки делаются на добычу меди и сопутствующих полезных ископаемых. Он неоднократно говорил, что это позволит превратить Колыму в полностью бездотационный регион страны. Доходы от меди и других полезных ископаемых могут значительно превысить таковые от золота и серебра», — сообщили в пресс-службе правительства Магаданской области. По данным пресс-службы, компания была создана с целью привлечения инвесторов в регион уже на подготовленные участки.

В 2020 году РЮГК занималась поисковыми работами на трех участках Прихотской перспективной площади, общий ресурсный потенциал которой оценивается до 8,9 млн тонн меди. Компания уже получила лицензию на участки площадью около 500 кв. км в Ольском районе.

«Серьезный интерес к развитию юниорного направления в Магаданской области высказали Уральская горно-металлургическая компания, Русская медная компания, KAZ Minerals и ряд иностранных инвесторов», — говорят в правительстве Колымы. Примечательно, что в начале октября текущего года министр природных ресурсов и экологии Магаданской области **Олег Косолапов** заявил о возможных перспективах захода Русской медной компании на медные месторождения региона, уточнив, что площадку осмотрела делегация компании во главе с президентом **Всеволодом Левиним**.

Среди крупных горнодобывающих компаний есть и те, кто уже активно поддерживает развитие юниорного движения. Например, «Полиметалл», который ежегодно проводит конкурс юниорных проектов с целью выявить перспективные проекты в сфере недропользования, представляющие практический интерес для компании, и привлечь к взаимовыгодному сотрудничеству геологоразведочные организации. ■

Артем Коваленко

Главный актив — люди

Проведение чемпионатов типа WorldSkills Hi-Tech переходит из разряда суперсовременных мероприятий в необходимость для быстрого развития высокотехнологичных секторов

Екатеринбург принял чемпионат сквозных рабочих профессий высокотехнологичных отраслей промышленности WorldSkills Hi-Tech 2021 и первый Кубок по рационализации и производительности. В соревнованиях участвовали около 500 представителей крупнейших отечественных компаний, которые продемонстрировали мастерство в 39 профессиональных компетенциях по пяти направлениям: «Производство и инженерные технологии», «Информационные и коммуникационные технологии», «Строительство и строительные технологии», «Сфера услуг», «Транспорт и логистика».

— Происходит глобальное изменение экономического уклада, которое влечет за собой переосмысление понятия «рабочие профессии». Идет тенденция к их усложнению. Современный рабочий не может полноценно функционировать без инженерных навыков, они необходимы, чтобы воплощать в жизнь инновационные решения, — констатировал полпред президента РФ в УрФО **Владимир Якушев**.

По его словам, сдвиг в экономике смещает фокус с сырья, производства товаров и услуг на человека: «Критически важной сейчас становится работа с кадрами. Страна включилась в новую гонку, но это не гонка вооружений времен холодной войны. Это гонка за таланты, эффективность и инновации. Поэтому проведение таких чемпионатов, как WorldSkills Hi-Tech, постепенно переходит из разряда суперсовременных мероприятий в необходимость для быстрого развития высокотехнологичных секторов».

В этом году чемпионат собрал представителей 42 команд. Самые многочисленные представили Ростех, Росатом, Роскосмос, Евраз и Сибур. По инициативе Ростеха, на WorldSkills Hi-Tech были представлены две новые компетенции — «Литейное производство» и «Бережливое производство».

Рационализаторы нового поколения

Кубок по рационализации и производительности был организован, чтобы выявить ведущих рационализаторов среди предприятий — участников нацпроекта «Производительность труда». Цель — соз-

дать базу для поиска инновационных решений. Более 200 участников выполняли задания, сформированные на основе реальных кейсов организаций. Соревновательные треки Кубка — «Оптимизация», «Рационализация», «Инновации». Конкурсанты демонстрировали владение навыками в области инструментов бережливого производства, развития производственных систем, изобретательства и других механизмов повышения производительности труда.

— Если конкурсанты наших чемпионатов работают в уже созданных идеальных условиях, то участники Кубка должны помочь компаниям создать эти образцовые условия, тем самым повысив привлекательность рабочих мест для сотрудников, — объяснил генеральный директор Агентства развития профессионального мастерства (Ворлдскиллс Россия) **Роберт Уразов**. — Они изучают проблемные места предприятия, разрабатывают механизмы повышения эффективности и оперативности рабочих процессов. У Кубка по рационализации и производительности по сравнению с «Хайтеком» более опытно-конструкторское направление.

Первый вице-премьер **Андрей Белоусов** назвал возрождение рационализаторства историческим событием. Он напомнил, что в советские времена это движение являлось одним из столпов производственной культуры, не имеющим аналогов в мире, и объединяло порядка 15 млн человек.

— Наша задача состоит в том, чтобы воссоздать рационализаторство не просто как производственное явление, а как явление культуры с элементами изобретательства, внедрения и наставничества. Нам нужны рационализаторы нового поколения. Если сегодня в движении вовлечено более 2,5 тыс. рационализаторов, то к концу года планируется охватить 10 тыс. человек, а через три года их должно быть в десять раз больше, то есть порядка 100 тысяч. Прежде всего нам нужна инфраструктура, и она создается, — рассказал Андрей Белоусов. — Речь идет о корпоративных центрах рационализации — точках кипения Hi-Tech, которые появляются на площадках предприятий. Это пространство коллективной работы и эксперимента, где сотрудники компаний, получая новые навыки и знания от экспертов Ворлдскиллс и участни-

ков экосистемы Национальной технологической инициативы, вовлекаются в решение задач рационализаторства. Открыто уже пять точек, еще десять заработают до конца года. Планируется, что 2024 году их число достигнет 60, а к 2025 году — 110.

Кейсы составят базу

В Екатеринбурге были представлены идеи рационализаторов РЖД, Ростеха и Росатома, реально меняющие производственные системы на местах. Среди успешных кейсов — разработка системы автономной электрификации вагонов сопровождения и жилых помещений, которая экономит 90% расходуемого топлива, при этом абсолютно взрыво- и пожаробезопасна. Еще пример — создание тестового стенда для проверки жгутов и кабелей, применение которого позволило сократить время на проверку на 80%, на производство кабелей — на 30%. Таким образом, удалось добиться увеличения месячного объема выпуска аппаратов ИВЛ в 100 раз.

Директор по производству Каменск-Уральского завода по обработке цветных металлов **Иван Головкин** рассказал о проекте компактизации: «Удалось изменить технологии на медном и бронзовом прокате. Это позволило увеличить производительность труда в три раза, снизить себестоимость продукции на 5%, сократить сроки изготовления продукции в два раза».

По словам министра экономического развития РФ **Максима Решетникова**, кейсы составят базу инновационных решений, доступ к которой будет открыт для других компаний, в выигрыше окажутся не только конкурсанты, но и другие предприятия, экономика каждого региона и страны в целом.

— Чемпионат и Кубок очень востребованы, так как у их участников масштабируются и расширяются профессиональные навыки. Сотрудники, которые возвращаются в свои компании после соревнований, это уже специалисты другого уровня, они мыслят уже совершенно другими категориями. Мы видим, как в результате растет эффективность самих предприятий. Главный актив любой организации — это люди. Чем компетентнее специалисты, тем быстрее развивается компания, — резюмировал Владимир Якушев. ■

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УРАЛЬСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Около 300 предприятий Свердловской области планируется вовлечь в нацпроект «Производительность труда» до 2024 года



Э то почти в три раза больше, чем за все время существования проекта в регионе — с 2018 года. По словам начальника управления по макрорегиону № 2 Федерального центра компетенций (ФЦК), занимается реализацией проекта, в субъектах РФ созданы Региональные центры компетенций — РЦК **Игоря Пешева**, за три года в проекте приняли участие более 3 тыс. российских предприятий. В Свердловской области находится в работе 25 пилотных потоков, 65 успешно завершено. В национальном проекте участвуют компании из базовых несырьевых отраслей, в том числе из сферы строительства, обрабатывающего промышленного производства, сельского хозяйства, транспорта и торговли. В среднем время протекания процессов на пилотных потоках у участников снизилось на 38%, запасы «незавершенки» — на 42%, а выработка поднялась в 1,5 раза.

— Участниками нацпроекта «Производительность труда» стали уже 112 компаний в регионе, из них 76 промышленных, это на 20% больше плана на конец 2021 года, — рассказал заместитель губернатора Свердловской области **Алексей Шмыков**. — Кроме того, наш Региональный центр компетенций возглавил рейтинг эффективности за третий квартал, опередив 39 аналогичных центров в стране по охвату и качеству адресной поддержки участников нацпроекта. Мне довелось побывать на защите многих потоков: у наших компаний огромный производственный и интеллектуальный потенциал.

Напомним, российские компании благодаря участию в проекте получают доступ к программе профессиональной переподготовки управленческих кадров, мерам финансовой и нефинансовой поддержки, налоговым преференциям, помощь в выходе на экспорт и устранении административных барьеров. Центры компетенций оказывают адресную поддержку и в течение шести месяцев работают на предприятии, помогая оптимизировать производственный процесс,

внедрить принципы и инструменты бережливого производства, сократить потери. На предприятиях со средней выручкой от 2 млрд рублей в год активная фаза работы может занять не шесть, а 12 месяцев. Кроме того, в 2021 году участники нацпроекта получили доступ к инфраструктуре WorldSkills и могут повышать квалификацию работников и внедрять новые стандарты.

НАВЫКИ БУДУЩЕГО...

Тема производительности труда стала одной из ключевых на Чемпионате сквозных рабочих профессий высокотехнологичных отраслей промышленности WorldSkills Hi-Tech 2021 в Екатеринбурге. На площадке WorldSkills впервые состоялся Кубок по рационализации и производительности, реализуемый с этого года в соответствии с национальным проектом «Производительность труда». В 2021 году в первенстве состоялись 42 команды из 500 конкурсантов в 39 профессиональных компетенциях. Работу участников оценивали свыше 500 экспертов.

По словам генерального директора Агентства развития профессионального мастерства (Ворлдскиллс Россия) **Роберта Уразова**, соль соревновательного движения не в решении авральных задач: «Первое — описание новых компетенций. Важно, что создаваемые компетенции не присвоились какой-то одной корпорацией — это польза для всех. Второе — важно уметь использовать энергию экспертного сообщества. Третье — навыки будущего, которые часто приходят не из крупных компаний, а из стартапов. Умение зацепить это рационализаторское зерно очень важно».

— Еще одним важным направлением является популяризация и повышение престижа рационализаторской деятельности. Нужно, чтобы рационализатор стал одним из самых уважаемых людей. Участниками нацпроекта «Производительность труда» являются более 2,5 тыс. предприятий из 70 регионов России, Кубок стал одним из важнейших мероприятий. Это не

просто соревнование, а механизм стимулирования сотрудников, — подчеркнул первый зампред правительства России **Андрей Белоусов**.

... И ДРАЙВЕРЫ НАСТОЯЩЕГО

В Свердловской области нацпроект идет опережающими темпами, на всех площадках удалось добиться отличных результатов. Так, компания «Бурильные трубы» (ведущий отечественный производитель алюминиевой трубы для нефтегазового сектора, дочернее предприятие Каменск-Уральского металлургического завода, КУМЗ) благодаря проекту увеличила маржинальную прибыль на 20%. К 2023 году производительность труда на предприятии должна вырасти на 30%.

Поднять производительность труда на «Бурильных трубах» помогли сотрудники РЦК Свердловской области. В качестве пилотного проекта выбрали изготовление легкосплавной бурильной трубы с замками — продукция, чья доля в выручке превышает 91%. Были найдены 74 проблемы в производстве этого стратегического для компании продукта.

Основными драйверами увеличения производительности труда стали такие факторы, как внедрение практики изготовления продукции под заказ (Just-in-Time), сокращение времени на испытания, переналадку, ремонт и обслуживание оборудования. В компании внедрили производственный анализ, создали информационный центр. В итоге за шесть месяцев удалось снизить время выпуска продукции на 18%, долю незавершенного производства — на 57%, а время простоя оборудования — на 68%. В ближайшие 2,5 года на предприятии запустят аналогичные проекты на всех основных производственных потоках.

Для КУМЗ главным результатом пилотного проекта стал рост производства на «Бурильных трубах». За июль объем продукции, которую компания поставляет головному предприятию, в физическом выражении вырос более чем в два раза — до 250 тонн.

Убедившись в эффективности предложенных РЦК методик, руководство материнской компании решило присоединиться к нацпроекту. В качестве пилотного проекта выбран цикл производства крупногабаритных прутков на базе горизонтального пресса, включающий операции от изготовления слитков до сдачи готовой продукции. Выбор участка работы был обусловлен необходимостью решения назревших проблем, связанных в том числе с недостаточным уровнем планирования, большим объемом незавершенного производства, потерями при транспортировке. Проект продемонстрировал свою эффективность: время изготовления партии продукции сократилось с 14 дней до 10. Общая выработка выросла на 20%, а объемы незавершенного производства снизились с 510 до 430 тонн. Экономический эффект от пилотного потока составил 37,7 млн рублей. До 2023 года КУМЗ планирует ежегодно повышать выручку на 4 — 5%, добавленную стоимость — на 6 — 7%.

Напомним, подать заявку на участие могут предприятия сферы обрабатывающей промышленности, строительства, транспорта, сельского хозяйства или торговли с выручкой свыше 400 млн рублей и долей участия иностранных налоговых резидентов в уставном капитале не выше 50%. До конца 2024 года еще около двухсот уральских предприятий войдут в национальный проект по повышению производительности труда.

А

Р

Л

Ю

Артем Коваленко

Мы идем в этом тренде несколько лет

Ханты-Мансийский автономный округ развивает ТЭК, повышая эффективность использования природных ресурсов и снижая углеродный след



ДЕПАРТАМЕНТ ОБЩЕСТВЕННЫХ И ВНЕШНИХ СВЯЗЕЙ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА — ЮГРЫ

Югра лидирует среди российских регионов сразу по нескольким направлениям: регион на первом месте по добыче нефти и производству электроэнергии, на втором — по добыче газа, объему промышленного производства и передаче налоговых доходов в бюджетную систему РФ. Кроме того, автономный округ занимает третье место в рейтинге социально-экономического положения регионов (РИА «Рейтинг»), шестое — в национальном рейтинге состояния инвестиционного климата (рейтинг АСИ). По итогам девяти месяцев 2021 года, регион разместился на третьем месте в стране по объему инвестиций — ожидается более 1 трлн рублей.

Каким направлениям необходимо уделить особое внимание, чтобы сохранить ведущие позиции и обеспечить дальнейшее экономическое развитие, на пресс-конференции рассказала, отвечая на вопросы региональных, федеральных и международных СМИ, губернатор Ханты-Мансийского автономного округа **Наталья Комарова**.

Источник модернизации экономики

Первое направление — развитие высоких технологий, соответствующих современ-

ными тенденциям: энергопереходу к углеродной нейтральности. По данным глобальной платформы ООН, экотренд по достижению углеродной нейтральности объединил больше 120 стран, 100 регионов, 800 городов, свыше двух тысяч компаний мира. В конце октября правительство РФ в соответствии с решением президента утвердило стратегию социально-экономического развития России с низким уровнем выбросов парниковых газов.

— Мы идем в этом тренде не со вчерашнего дня, не с прошлого года, а уже несколько лет. У нас очень мощная государственная программа по экологической безопасности, в реализации мероприятий которой активное участие принимают компании. Нефтяным компаниям при реализации этого комплекса природоохранных мероприятий в регионе удалось сократить выбросы парниковых газов с 121,2 млн тонн в 1990 году до 105,4 млн тонн эквивалента CO₂ в 2020 году (снижение на 13%), — сообщила Наталья Комарова. — Только в проекты по повышению уровня использования попутного нефтяного газа организациями нефтегазового комплекса инвестировано более 230 млрд рублей. Среди приоритетных направлений по достижению углеродной нейтральности мы видим развитие технологий улавливания, транспортировки, хранения и утилизации угле-

рода. Ряд компаний на своих лицензионных участках уже приступил к работам по оценке баланса выбросов и поглощений парниковых газов в целях разработки долгосрочных программ по достижению углеродной нейтральности.

По оценкам всемирного банка, Югра — лидер России по темпам роста эффективного использования нефтяного газа. Рационально используется свыше 95%.

— Мы рассматриваем нефть и газ как источник и возможность модернизации экономики. Более того, я полагаю, что это правильный подход, в том числе и для мира, при реализации положений Парижского соглашения. Среди перспективных направлений — газонефтепереработка, выработка электроэнергии, — подчеркнула Наталья Комарова. — Осваивая новые месторождения, организации недропользователя сразу создают установки по переработке попутного нефтяного газа (ПНГ). На малых удаленных месторождениях для обеспечения собственных нужд ведется строительство газотурбинных электростанций, использующих в качестве сырья ПНГ. В округе работает 100 таких электростанций, которые вырабатывают больше 14 млрд кВт•ч электроэнергии в год.

— Мы постоянно ищем новые решения, которые позволили бы снизить себестоимость производимой электроэнергии и нагрузку на окружающую среду. Акционерное общество «Юграэнерго» в конце 2020 года установило три солнечные электростанции (работают в режиме опытно-промышленных испытаний). Эти объекты расположены на территориях, которые находятся в децентрализованных зонах электроснабжения. Это деревня Никулкина (гибридная солнечная электростанция мощностью 15 кВт) и деревня Шугур (сетевая солнечная электростанция мощностью 32 кВт) Кондинского района, а также село Няксимволь (сетевая солнечная электростанция 60 кВт) Березовского района. Благодаря новым источникам энергии мы обеспечили электричеством более 1,1 тыс. жителей, — отметила глава региона.

Донастроить законодательство

Второе важное направление — развитие потенциала базового для региона топливно-энергетического комплекса. «Ханты-Мансийский автономный округ — это такая нефтегазовая провинция мирового уровня и масштаба, практически лидер среди не провинций, а государств по добыче нефти. От 5% до 7% от общего объема добычи нефти в мире обеспечивают предприятия, организации, трудовые коллективы нашего региона. Полагаю, что нефть надо добывать. Мы для этого учились, мы умеем это делать лучше, чем многие в мире. И на этом простом основании делаем все это по стандартам, эколо-

Нефть надо добывать. Мы для этого учились, мы умеем это делать лучше, чем многие в мире

гическим стандартам, в том числе мирового уровня, — констатирует губернатор. — Минерально-сырьевая база имеет специфику — это невозобновляемые природные ресурсы. В этой связи нужно работать, чтобы она постоянно восполнялась. Каким образом это делается? За счет геологоразведки. С одной стороны, наращиваем запасы, с другой — увеличиваем уровень передела добываемых природных ресурсов и тем самым сокращаем объем востребованности того, что у нас на базе сконцентрировано».

Правительство ХМАО содействует реализации федерального проекта «Технологии освоения трудноизвлекаемых углеводородов». Его выполнение к 2024 году позволит снизить удельную стоимость бурения до 8,5 тыс. рублей за тонну, обеспечит привлечение не менее 30 млрд рублей инвестиций.

По словам Натальи Комаровой, на совещании с вице-премьером РФ **Юрием Борисовым** (его визит в ХМАО состоялся в октябре. — «Э-У») нефтяные компании в очередной раз выразили мнение относительно того, что действующее законодательство, в том числе налоговое, отстает от текущего состояния минерально-сырьевой базы:

— Сегодня обводненность месторождений Югры составляет в среднем 90%, почти 27% нефтедобычи приходится на так называемые трудноизвлекаемые запасы. Я употребляю словосочетание «так называемые», потому что в законодательстве РФ

нет четкой терминологии на этот счет. Поэтому специалисты в этой сфере, эксперты заявляют, а я их поддерживаю, считаю, это объективное мнение, что нужно донести законодательство РФ в том числе в части налогообложения, исходя из характеристик минерально-сырьевой базы.

Над поправками работает группа Экспертного совета по налоговому законодательству при комитете Госдумы по бюджету и налогам совместно с Минфином России, организациями, недропользователями. «Наши представители в Госдуме, депутаты от региона работают в этом направлении. В частности, **Ольга Ануфриева** возглавляет эту рабочую группу. У всех участников этого процесса есть большие ожидания от эффективности ее деятельности на этот счет», — говорит губернатор.

Альтернативное направление

Третье направление — реализация крупных инвестпроектов государственного значения. Хороший пример — создание второго моста через Обь в районе Сургута. Он позволит создать альтернативное направление для круглосуточного пропуска тяжелых транспортных средств.

— Мы имеем дело с инфраструктурным объектом, который является частью перспективных федеральных транспортных коридоров Тюмень — Тобольск — Сургут — Новый Уренгой — Надым — Салехард и Пермь — Ивдель — Ханты-Мансийск — Сургут — Нижневартовск — Томск, которые являются в свою очередь элементами транспортных коридоров Арктика — Азия и Северный широтный ход, — объясняет Наталья Комарова. — Правительством округа выполняются все обязательства в партнерстве с правительством РФ по созданию этого объекта. Сделана проектно-сметная документация. Получены положительные заключения Главгосэкспертизы России от 27 октября. Срок строительства объекта по проекту — 42 месяца.

Протяженность мостового перехода с подходами составит 45,5 км, в том числе сам мост — 1,7 км. Мост и автодорога запроектированы с четырьмя полосами движения. Стоимость строительно-монтажных работ по данным проектно-сметной документации в плановый срок реализации 2022 — 2025 годы — 62,8 млрд рублей.

— Учитывая высокую капиталоемкость проекта, мы направили в правительство РФ заявку на получение бюджетного кредита из федерального бюджета по объекту в размере 13,9 млрд рублей, — проинформировала Наталья Комарова. — Работаем над конкурсной документацией, планируем провести торги, заключить государственные контракты в первом квартале 2022 года и начать производство строительно-монтажных работ. Если так, то срок завершения и ввод в эксплуатацию — в 2025 году. ■

Ирина Макурина

Объединение традиций и инноваций

В Югре проходит первый международный фестиваль креативных индустрий



2

2 декабря в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре завершит работу первый международный фестиваль креативных индустрий «Creametria».

ООН объявила 2021 год Международным годом креативной экономики в целях устойчивого развития. По оценкам экспертов, объем мирового рынка креативных индустрий составляет сегодня около 104,2 млрд долларов, более 25 стран мира ставят себе приоритетом развитие этого сектора, разрабатывают специальные программы.

Россия присоединяется к глобальному тренду. По расчетам Агентства стратегических инициатив (АСИ), доля креативного сегмента оценивается в 4,37% ВВП страны, в натуральном выражении это более 4,8 трлн рублей. При этом появилась группа активных регионов, разворачивающих системные меры поддержки и продвижения продуктов местных креативных индустрий на российском и международных рынках. В число таких территорий, по оценке АСИ, входит и Ханты-Мансийский автономный округ.

Еще в 2018 году в округе принята Концепция развития территориального брендинга и маркетинга, создана Ассоциация креативного класса Югры, а в 2020 году регион первым в России принял закон о креативных индустриях. В апреле этого года на XIV ге-

неральной ассамблее «Северного форума» Югра представила новую рабочую группу по развитию креативных индустрий. Поэтому выбор Югры для проведения международного фестиваля Creametria закономерен. В рамках такого формата есть возможность объединить лидеров и экспертов креативной сферы, представителей власти, предпринимателей, мастеров своего дела. В ходе дискуссий можно подготовить решения, которые помогут поддержать творческие проекты и настроят механизмы взаимодействия между представителями творческих команд.

Программа фестиваля была сформирована из более чем 30 мероприятий, которые прошли в офлайн- и онлайн-форматах на площадках Ханты-Мансийска, Нижневартовска, Сургута, Нягани.

— Это комплексный проект, реализуемый правительством автономного округа в сфере культуры, искусства, экономики. Фестивалю присвоены эгиды Комиссии Российской Федерации по делам ЮНЕСКО, «Северного форума» и председательства Российской Федерации в Арктическом совете в 2021 — 2023 годах, Universal University, — подчеркнула актуальность проекта в своих соцсетях губернатор Югры **Наталья Комарова**.

Знаковое мероприятие фестиваля — заседание рабочей группы по развитию креативных индустрий при международной организации северных регионов «Северный

форум». Группа сформировала план продвижения этнокультурных региональных брендов, гастрономии, креативного туризма, киноиндустрии, направленной на популяризацию культуры народов Арктики и Севера, кинотуризма.

Туризм — одно из ключевых направлений креативной экономики. Гости и эксперты фестиваля оценили потенциал сектора в ходе традиционного форума «ЮграТур-2021». В этом году акцент дискуссий форума был сделан на сотрудничестве с ближайшими регионами УрФО по межрегиональным турам и маршрутам выходного дня. Участники форума рассмотрели векторы развития туристской отрасли в новых условиях, практику создания и продвижения межрегиональных турпродуктов.

Двигатель любой индустрии — предприниматель, поэтому особый интерес вызвал слет креативных предпринимателей Югры, организованный при поддержке социальной платформы Фонда «Росконгресс» — Фонда «Инносочиум». На слете состоялся разбор кейсов успешных бизнес-проектов в сфере креативных индустрий. В числе главных вопросов участники дискуссии обозначили проблемы эффективной монетизации локальной идентичности Югры, повышение прибыльности регионального продакшена и коммуникаций.

Как подчеркнула программный директор Фонда «Инносочиум» **Анна Сорокина**,



Наталья Комарова: «Наша цель — увеличить долю креативного предпринимательства во внутреннем валовом продукте»

креативные индустрии все чаще выступают в привязке к культурному наследию и традициям регионов.

По мнению заместителя директора Фонда «Росконгресс» **Елены Марининой**, региональные форумы очень важны для успешного развития творческого предпринимательства:

— Если креативный кластер формируется на основе исторически сложившихся творческих сообществ, в производстве новых уникальных продуктов используются традиционные локальные компетенции. В таком объединении традиций с инновациями формируется единое поле для развития креативного предпринимательства на территориях традиционного природопользования.

По итогам рабочей группы сформулированы предложения в дорожную карту по реализации концепции развития креативных индустрий России. Как подчеркнул Наталья Комарова, приоритетная задача при разработке предложений — создать для людей условия, при которых они смогут реализовать свой потенциал, монетизировать его, увеличить долю креативного предпринимательства во всех секторах экономики.

В итоговую резолюцию рабочей группы участники внесли предложения о необходимости проведения исследования наиболее востребованных профессий в сфере креативных индустрий, анализа образовательных программ в вузах на предмет их актуальности, формирования программ финансирования креативных индустрий. Кроме того, есть целесообразность создания рабочей группы при Росстате и организации системной работы Минкультуры России, АСИ, Росстата, РАНХиГС и экспертного сообщества по выработке методик определения границ креативной экономики. Особое внимание необходимо уделить брендированию территорий с целью привлечения инвесторов и развития туризма.



Общение с экспертами и мастерами — важная часть фестиваля Createtria



Комплексное развитие туристических территорий — одна из ключевых задач индустрии

Пандемия показала значимость информационных технологий и их способность в корне менять экономику. Правительство Югры давно делает ставку на этот сектор. При индустриальном партнерстве с компаниями базовых отраслей в регионе создается кластер информационных технологий. Поэтому в программу фестиваля органично вписался шестой окружной конкурс для разработчиков мобильных приложений и веб-сервисов «Югорский хакатон. Хантонтон-2021». Марафон для программистов, нацеленный на стимулирование новых идей, прошел в творческой атмосфере. В ходе хакатона с командами работали наставники-менторы. Кроме того, для участников были организованы обучающие треки от экспертного комьюнити проекта. Эксперты рассказали о трендах в сфере бизнес-аналитики и проектирования, об эффективных инструментах анализа данных и динамического анализа кода в программном обеспечении. Не исключено, что цифровые прототипы, созданные участниками, уже в скором вре-

мени перерастут в перспективные стартапы.

— В ближайшее время нас ждут серьезные изменения структуры экономики, перераспределение добавленной стоимости в пользу экономики знаний, — отметила значимость фестиваля в современной экономической повестке заместитель министра промышленности и торговли Российской Федерации **Гульназ Кадырова**. — Отдельные страны уже изменили свои подходы к образованию, подготовке кадров. На первое место выходят навыки эмоционального интеллекта, потому что креативный работник является человеком, способным к активной деятельности, продуктивному воображению, творческому, свободному преобразованию реальности на основе модели желаемого будущего.

Таким образом, международный фестиваль креативных индустрий стал фундаментом, открывающим творческим индустриям Югры возможности для роста в новом технологичном мире.

Фото предоставлено «Центром социальных медиа Югры»

РЕЙТИНГ БАНКОВ

Сергей Селянин

Затишье перед бурей

При неплохих показателях деятельности банки входят в зону повышенных рисков, связанных с ростом ставок

За девять месяцев 2021 года банковская система страны сократилась на 33 кредитные организации. Четырех из них не стало в результате слияний (это окончание давно начатых процессов). Шесть приняли решение о добровольной ликвидации (крупнейший — Нордеа банк, имеющий скандинавские корни), причем четыре из них закончили прошлый год с убытками. У 23 банков отозваны лицензии, но из них только три были убыточны в 2020 году. Урало-Западносибирский регион лишился двух банков: екатеринбургской «Нейвы» и пермского Проинвестбанка.

В банковской системе страны по итогам девяти месяцев оказался убыточен каждый пятый банк. Несмотря на внушительную цифру, это лучший показатель с 2014 года, не считая 2019-го (сравниваются также девять

месяцев). В первой сотне убыточны всего восемь.

Что имеем

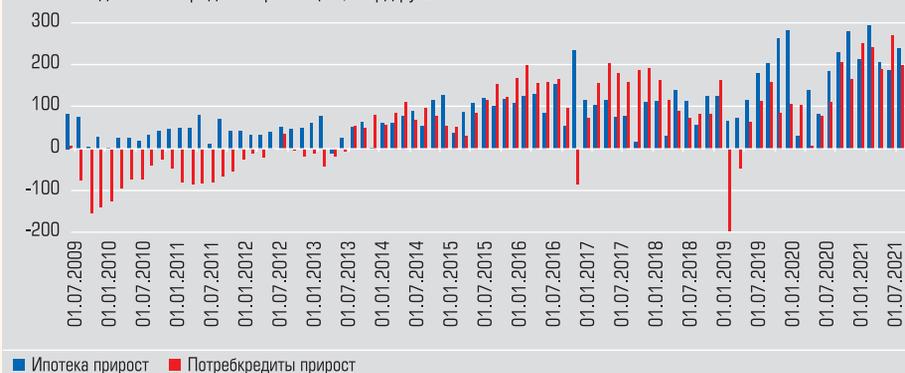
Прежде чем говорить о динамике показателей банковской системы и отдельных групп, отметим вес этих групп. Активы банковской системы на 77% контролируются государством (на Сбербанк и его дочку приходится 32%), на 6% — иностранным капиталом и на 17% — российским частным.

В региональном разрезе 96% составляют банки федерального уровня (всего 76 организаций), 2% — 114 банков московского региона и чуть менее 2% — 146 региональных банков (их мы считаем не по прописке: крупнейшие банки нашего рейтинга отнесены к федеральным).

Активы банков за три квартала увеличились на 9% (здесь и далее — без учета пере-

По приросту и ипотечных и потребительских кредитов 2021 год бьет рекорды

Месячная динамика кредитов физлицам, млрд руб.

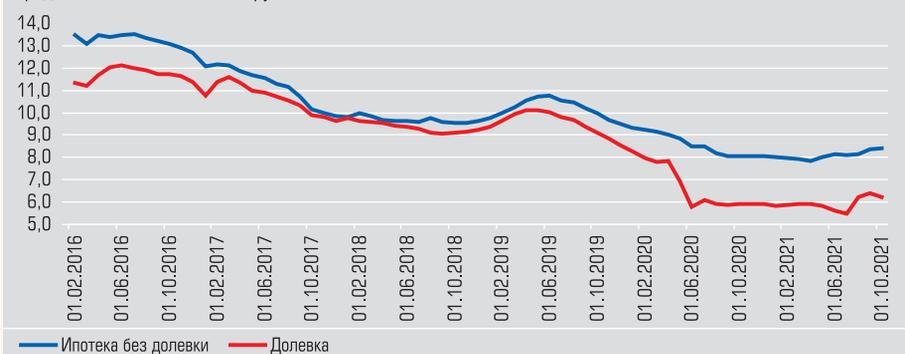


Ипотека прирост Потребкредиты прирост

Источник: АЦ «Эксперт» по данным Банка России

Благодаря господдержке ставки по ипотеке достигли исторического минимума, а разница ставок на первичном и вторичном рынке — максимума

Средневзвешенная ставка по рублевой ипотеке, %



Ипотека без долевки Долевка

Источник: АЦ «Эксперт» по данным Банка России

Мобильность как фактор

Современные финансовые технологии позволяют компаниям адаптировать бизнес в условиях пандемии, говорит управляющий Уральским филиалом ПСБ

Ринат Иржанов



— Как ваши клиенты из сегмента МСП пережили период нового локдауна в конце октября этого года?

— Мы опасались, что на фоне роста заболеваемости и введения новых ограничений может произойти спад. Однако рассчитываемый нами индекс RSBI по итогам октября несколько вырос по сравнению с сентябрем и составил 53,2 пункта. Это говорит о том, что малый и средний бизнес научился адаптироваться к работе в условиях пандемии.

— Что помогает предпринимателям поддерживать операционную деятельность?

— Компании продолжают развивать удаленные каналы взаимодействия с контрагентами: уже более трети предпринимателей сегмента МСБ внедряют дистанционные способы продажи товаров. Таким же образом компании коммуницируют с банками, что позволяет поддерживать бизнес за счет пополнения оборотных средств в случае необходимости. В ПСБ доля онлайн-кредитования бизнеса составляет около 90%. Удаленно в нашем банке можно получить до 10 млн рублей на текущую деятель-

ность в течение суток по ставке от 9,95% на срок 36 месяцев. Довольно большая группа клиентов пользуется кредитным предложением на базе продукта «Без бумаг Обратный», который сформирован с использованием механизма льготного финансирования в рамках «Программы 1764». В данном случае учитываются индивидуальные финансовые показатели, и это позволяет компаниям полностью в автоматическом режиме без залога всего по двум документам получить средства на наиболее льготных условиях на любые цели.

Таким же образом компании получают и факторинговое финансирование. Услуга онлайн-факторинг — одна из наиболее востребованных в нашем банке. С ее помощью можно увидеть решение о финансировании менее чем за час после подачи заявки в личном кабинете. Так действуют региональные компании, поставляющие товар в федеральные торговые сети, а также поставщики нефтегазового, металлургического оборудования в нашем регионе.

По нашим наблюдениям, все больше предпри-

нимателей используют в работе «электронный инкассатор»: эта технология позволяет учитывать вырубку самостоятельно в любое удобное время. Такой сервис удобен для предприятий, где много расчетов проводится наличными.

Растет и объем платежей по QR-кодам через Систему быстрых платежей. Клиенты уже оценили удобство сервиса, особенно популярна эта услуга среди салонов красоты и маленьких магазинов. Она технологична и проста как для магазина, так и покупателя.

Чтобы облегчить ведение бизнеса в условиях пандемии, ПСБ совершенствует каналы коммуникаций, в частности мы запустили чат-банк в Telegram, а также сервис, который позволяет выставлять и оплачивать счета в мессенджере WhatsApp. В дальнейшем мы планируем расширять функционал чат-бота и интегрировать в него наиболее востребованные банковские услуги, включая кредитование.

У нас в регионе много компаний, которые регулярно участвуют в тендерах, для них критично оперативно оформлять банковские гарантии, и мы эту услугу тоже предоставляем онлайн. Компаниям также нужны недорогие ресурсы для развития бизнеса, и чтобы обеспечить эту потребность, ПСБ продолжает работать с программами господдержки бизнеса. В ноябре мы начали прием заявок на льготное кредитование новых клиентов из наиболее пострадавших отраслей «Без бумаг 3.0». Для действующих клиентов предодобренные предложения сразу доступны в личном кабинете интернет-банка.

оценки валютной составляющей). Последние шесть лет, кроме 2020-го года, такого прироста не было и по итогам года, правда, и инфляция в этом году выше, чем последние пять лет.

Если посмотреть на динамику кредитов, налицо кредитный бум: уже по итогам девяти месяцев достигнуты показатели всего прошлого года, не говоря о предшествующих.

На 9% вырос корпоративный кредитный портфель. При этом если для государственных и крупных частных банков большое значение имеют программы с господдержкой, то у региональных банков и иностранных дочек их нет. Тем не менее эти две группы также показали рост — 14% и 12% соответственно. Кредиты ИП после завершения программ поддержки занятости снизили темпы роста и показали лишь плюс 7% (по итогам 2020 года — 22%). При этом у частных банков, включая региональные и иностранные дочки, рост под 20%. То есть спрос на кредиты есть. В отраслевом разрезе рост выше в сфере торговли, услуг, строительства, чем в промышленности: это признак усиления частного сектора экономики, включая малый бизнес. Наибольший относительный прирост показывает строительство жилья — портфель увеличился на 60%. Это связано с переходом на новый принцип финансирования строительства через эскроу-счета, которые выросли с начала года на 124%.

Низкие ставки разогнали цены на недвижимость, что показывает рост средней суммы кредита

Динамика размера кредита и ставки по ипотеке



— Ставка, % — Средняя сумма кредита, млн руб. (правая шкала)

Источник: АЦ «Эксперт» по данным Банка России

Вдвое большую динамику продемонстрировали кредиты физлицам — 18,5%, в том числе ипотечные — 20,6%. Задолженность по кредитным картам — плюс 14,5%, по прочим потребительским кредитам — 18%. Ипотека бьет рекорды из-за низких ставок по госпрограммам, прежде всего на новостройки (на них в отдельные месяцы приходится до 40% выданных), а также избытка денег у обеспеченной части населения. Из-за ковидных ограничений деньги, которые тратились на заграничные поездки, направлены на покупку жилья и автомобилей (а с этим тоже проблемы — см. «Лихорадка на колесах», с. 16), а низкие ставки по вкладам стимулируют не копить, а тратить (в том числе

в кредит). Ипотека стимулировала рост цен на недвижимость, что отразилось и на среднем размере кредита, который увеличился с начала года на 14% (за весь прошлый год рост составил 12%, в 2019 году — 9%).

Объем срочных вкладов упал на 4,5%. Причем из-за роста текущих счетов — на 15%, а счетов эскроу — на 124% (большая их часть приходится на госбанки) в целом рост вкладов составил 5%, что, впрочем, ниже инфляции. Де-факто средства граждан в банках сокращаются.

Беспокойство регулятора давно вызывает закредитованность потребительскими кредитами и займами МФО. С подачи ЦБ на обсуждении в парламенте находится

Новаторский подход

Широкая продуктовая линейка и цифровые финансовые сервисы позволяют нам поддерживать планы средних компаний по развитию бизнеса, говорит директор сети офисов Райффайзенбанка в Екатеринбурге **Ольга Маутер**



— Кредитование по-прежнему является ключевым направлением деятельности банков. Как показывает статистика, с помощью кредитных ресурсов поддерживать бизнес в непростых условиях коронакризиса в наибольшей степени удается компаниям, которые мы относим к группе средних. Кредитный портфель сегмента среднего бизнеса Райффайзенбанка за девять месяцев 2021 года вырос на 78% по отношению к аналогичному периоду прошлого года и составил 7,4 млрд рублей.

По нашим наблюдениям, средние компании показали экономическую устойчивость в период пандемии. Мы не увидели вала запросов на изменение условий кредитования и реструктуризацию. Не было ни одной группы компаний, которая вышла бы из

графика кредитных каникул или обязательств по реструктуризации по причине коронакризиса. За этот год спрос на кредитование, в том числе инвестиционное, наоборот, вырос. Есть компании, которые пережили кризис с потерями, а есть те, кто не пострадал. И обе категории таких клиентов в этом году перестали откладывать планы развития. А многие решили использовать возможности и начали выстраивать новые модели бизнеса с использованием удаленных каналов коммуникаций. Есть и игроки рынка, которые развиваются быстрее, чем раньше. Мы видим, в частности, большой потенциал у экспортно ориентированных компаний.

Безусловно, многое зависит от специфики сферы деятельности. В каждой отрасли, в каждой нише обя-

зательно есть сильные, успешные игроки и те, кто догоняет лидеров. Основой фактор успешности в текущих экономических условиях — гибкость, способность быстро перестроить модели и найти возможности для диверсификации. Многие компании выучают новаторские подходы к решению задач.

Чтобы удовлетворить изменившиеся потребности бизнеса в финансовых ресурсах, банкам тоже приходится перестраиваться. Наш банк в ответ на новые вызовы существенно расширил продуктовую линейку и сделал акцент на совершенствовании цифровых финансовых сервисов.

В 2021 году Райффайзенбанк представил новый сервис для потенциальных клиентов в сегменте среднего бизнеса — дистанционный онлайн-процесс открытия первого расчетного счета. Благодаря этому сервису компании с годовой выручкой от 555 млн до 5 млрд рублей получают доступ к счету за два дня, когда раньше такая процедура занимала 5 — 7 дней. Это не только экономит время, но и позволяет начать проводить расчетные операции в Райффайзен Бизнес Онлайн без посещения офиса банка. Кроме того, мы постоянно развиваем продуктовую линейку, опираясь на специфические потребности клиентов, присущие той или иной отрасли. ■

законопроект, позволяющий ограничивать выдачу кредитов отдельными банками и отдельным категориям граждан.

Тень кризиса

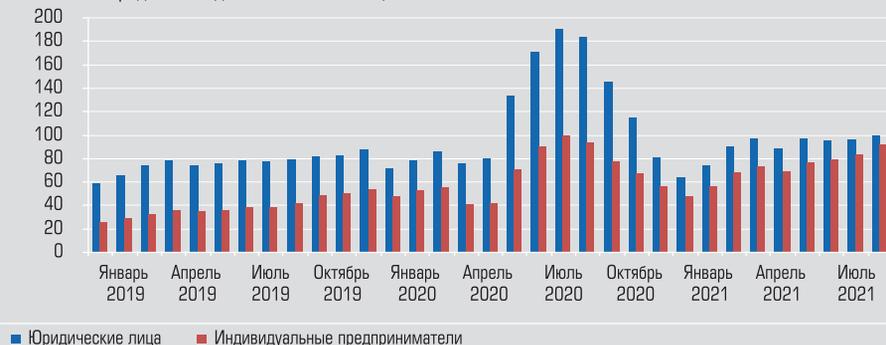
В целом банковская система показывает неплохие результаты. Прибыль по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросла на 65% (в 2020 году по сравнению с 2019-м — падение на 12%). Чистые процентные доходы — на 13% (причем у банков всех групп), чистые комиссионные — на 27% (здесь больше всего досталось крупным частным банкам). Расходы на зарплату поднялись на 13%, управленческие расходы — на 25%, на рекламу — статья относительно небольшая, но показательная — в полтора раза.

Тревогу вызывает падение фондового рынка (подробнее о рынке см. «Частный инвестор разворачивает историю», с. 12) и связанная с этим отрицательная переоценка портфелей ценных бумаг. Ключевая ставка, пройдя шесть ступеней повышения, поднялась в течение года с 4,25 до 7,5%. И ожидается ее дальнейшее увеличение. Так нехотя регулятор признает наличие инфляции значительно большей, чем целевая в 4%. В реальности текущего значения в 8% мало кто верит, но статистика при желании творит чудеса. (Напомним, квартиры в корзину не входят, только аренда; автомобили — входят, но что такое в понятии Росстата автомобиль, как, впрочем, и все другое, — большой вопрос.)

В следующем году банки будут испытывать давление на капитал, который всегда не успевает за ростом активов (по итогам девяти месяцев — плюс 7%, а в прошлом году — всего 4%), а с падением фондового рынка будет отрицатель-

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

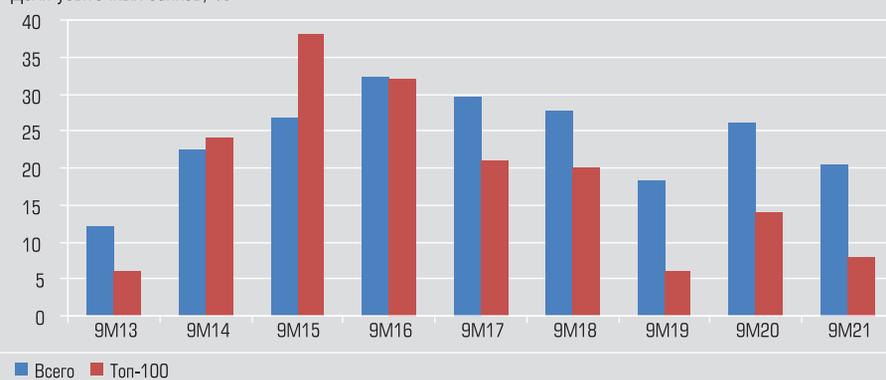
Количество кредитов, выданных в этом месяце, тыс.



Источник: АЦ «Эксперт» по данным Банка России

Доля убыточных банков сейчас выше, чем два года назад, но меньше, чем в другие годы с 2014

Доля убыточных банков, %



Источник: АЦ «Эксперт» по данным Банка России

ная переоценка. Это означает ограничение в кредитовании (нужно укладываться в нормативы), что повлечет сокращение процентных доходов. Кроме того, разворот ставок приведет к процентным ножницам, когда фиксированные ставки по кредитному портфелю

окажутся ниже ставок по депозитам.

Если добавить к этому неизбежный рост проблемной задолженности, которая пока не проявила себя на фоне роста портфелей, то банки ожидают непростой год. Они успели подкопить жирок, но на сколько его хватит... ■

Самостоятельные банки Урала по убыванию активов на 01.10.21

Место по активам		Банк	Город	Активы		Капитал		Прибыль	
На Урале	В РФ			На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*	На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %	На 01.10.21, млн руб.	На 01.10.20, млн руб.
1	31	УБРИР	Екатеринбург	310 212	8	18 749	5	710	929
2	44	ВУЗ-БАНК	Екатеринбург	170 629	12	-6 019	—	58	2 778
3	63	СКБ-БАНК	Екатеринбург	111 723	19	8 013	5	-222	114
4	66	СУРГУТНЕФТЕГАЗБАНК	Сургут	104 104	-18	14 834	9	2 170	1 419
5	67	МЕТКОМБАНК	Каменск-Уральский	94 997	20	18 730	-3	1 159	1 191
6	85	ЧЕЛЯБИИНВЕСТБАНК	Челябинск	67 296	4	9 780	6	1 528	965
7	88	ЧЕЛИНДБАНК	Челябинск	62 997	3	9 844	-1	1 082	900
8	101	КРЕДИТ УРАЛ БАНК	Магнитогорск	43 194	7	5 206	0	407	275
9	114	БЫСТРОБАНК	Ижевск	34 489	-7	3 997	-6	1 299	444
10	117	ЗАПСИБКОМБАНК	Тюмень	33 770	-65	18 711	6	1 198	2 557
11	118	КОЛЬЦО УРАЛА	Екатеринбург	33 634	-22	5 180	-10	980	1 044
12	130	УРАЛ ФД	Пермь	26 313	-4	2 975	8	281	-27
13	155	БАНК ОРЕНБУРГ	Оренбург	17 727	-4	3 233	1	75	50
14	156	ФОРШТАДТ	Оренбург	16 579	-6	3 279	5	579	387
15	162	ПРОМТРАНСБАНК	Уфа	15 073	-3	1 206	19	249	178
16	163	НИКО-БАНК	Оренбург	14 975	2	2 069	2	171	168
17	167	ДАТАБАНК	Ижевск	14 175	-3	1 434	1	88	94
18	174	СНЕЖИНСКИЙ	Снежинск	12 375	-4	2 047	1	204	363
19	181	ЕКАТЕРИНБУРГ	Екатеринбург	10 079	-14	1 532	7	238	209
20	192	УГЛЕМЕТБАНК	Челябинск	8 611	9	1 443	8	130	-45
21	215	СТРОЙЛЕСБАНК	Тюмень	6 394	7	1 280	-4	88	163
22	228	ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК	Первоуральск	4 565	17	530	3	58	39
23	240	УРАЛПРОМБАНК	Челябинск	3 758	-6	1 149	-3	21	47
24	242	КЕТОВСКИЙ	Курган	3 714	6	546	11	116	62
25	259	УРАЛФИНАНС	Екатеринбург	2 891	10	451	-10	-24	-25
26	260	ЕРМАК	Нижневартовск	2 858	7	789	-5	68	65
27	273	ПРИОБЬЕ	Нижневартовск	2 420	1	491	4	46	12
28	275	ПЕРМЬ	Пермь	2 376	-7	580	4	32	15
29	311	КУРГАН	Курган	1 489	2	516	2	23	53
30	317	ПОЧТОБАНК	Пермь	1 275	3	351	-8	8	0
31	331	ДРУЖБА	Тюмень	937	-8	364	1	1	-8

* Без учета переоценки валюты.

Источник: АЦ «Эксперт» по данным Банка России

Банки Урала по величине корпоративных кредитов и портфелей ценных бумаг

Место по активам на Урале	Банк	Корпоративные кредиты и ценные бумаги на 01.10.21, млн руб.	Кредиты юрлицам и ИП**			в т.ч. кредиты ИП**		Портфель ценных бумаг	
			На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*	Доля просрочки, %	На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*	На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*
5	МЕТКОМБАНК	75 304	29 134	15	1	0	0	46 170	118
2	ВУЗ-БАНК	67 480	45 444	38	1	83	-23	22 036	-25
1	УБРИР	55 356	32 486	-16	3	723	30	22 870	25
6	ЧЕЛЯБИИНВЕСТБАНК	44 057	21 187	38	6	1 324	41	22 870	1
7	ЧЕЛИНДБАНК	37 269	20 028	24	2	2 327	16	17 241	-4
4	СУРГУТНЕФТЕГАЗБАНК	26 549	10 652	18	6	101	504	15 897	-45
8	КРЕДИТ УРАЛ БАНК	16 294	4 962	19	9	22	-82	11 332	-3
3	СКБ-БАНК	15 568	2 923	69	22	2	-15	12 645	-47
11	КОЛЬЦО УРАЛА	11 328	2 097	-58	12	61	28	9 231	-22
15	ПРОМТРАНСБАНК	10 384	1 026	-21	25	379	98	9 359	2
9	БЫСТРОБАНК	10 205	17	-27	80	6	10	10 188	62
16	НИКО-БАНК	8 903	5 177	5	1	773	42	3 726	6
14	ФОРШТАДТ	8 758	3 867	-8	15	125	-1	4 890	-7
18	СНЕЖИНСКИЙ	8 411	2 397	29	9	46	-27	6 014	-7
13	БАНК ОРЕНБУРГ	7 651	5 013	39	7	594	35	2 638	-18
17	ДАТАБАНК	7 375	6 354	50	6	327	31	1 021	222
12	УРАЛ ФД	7 309	3 396	-19	33	705	-25	3 913	38
10	ЗАПСИБКОМБАНК	5 435	3 683	-67	22	249	-60	1 752	-82
20	УГЛЕМЕТБАНК	4 397	1 530	-1	2	12	-13	2 866	-5
21	СТРОЙЛЕСБАНК	3 264	3 264	15	3	454	-4	0	0
22	ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК	2 318	2 212	22	1	428	7	106	55
24	КЕТОВСКИЙ	2 082	2 082	24	7	390	21	0	0
23	УРАЛПРОМБАНК	1 594	553	18	15	82	-18	1 041	-3
19	ЕКАТЕРИНБУРГ	1 572	298	-46	4	0	0	1 274	-1
25	УРАЛФИНАНС	1 339	237	278	0	93	0	1 101	59
27	ПРИОБЬЕ	1 017	1 017	-3	7	59	-2	0	0
28	ПЕРМЬ	966	966	35	2	68	157	0	0
26	ЕРМАК	594	594	15	24	326	18	0	0
29	КУРГАН	570	570	1	3	144	-23	0	0
30	ПОЧТОБАНК	403	403	32	2	7	-75	0	0
31	ДРУЖБА	374	373	88	4	22	-42	1	-2

* Без учета переоценки валюты.

** Без просроченной задолженности.

«—» нет данных.

Источник: АЦ «Эксперт» по данным Банка России

Банки Урала по величине кредитов физлицам

Место по активам	Банк	Кредиты физлицам всего**			Кредитные карты		Ипотечные кредиты		Прочие кредиты физлицам	
		На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*	Доля просрочки, %	На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*	На 01.01.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*	На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*
4	СУРГУТНЕФТЕГАЗБАНК	31 063	9	1	79	9	—	—	—	—
1	УБРИР	21 092	12	2	2 239	-23	4 266	56	14 587	11
9	БЫСТРОБАНК	18 144	-6	6	1 643	32	112	-21	16 388	-9
8	КРЕДИТ УРАЛ БАНК	13 024	10	2	0	0	7 636	10	5 387	10
7	ЧЕЛИНДБАНК	12 856	4	2	100	-10	6 323	4	6 432	5
3	СКБ-БАНК	7 439	14	31	122	8	—	—	—	—
12	УРАЛ ФД	7 173	1	4	41	-10	—	—	—	—
6	ЧЕЛЯБИИНВЕСТБАНК	6 225	14	1	30	32	—	—	—	—
13	БАНК ОРЕНБУРГ	5 932	4	2	51	-14	—	—	—	—
11	КОЛЬЦО УРАЛА	5 899	11	12	47	74	—	—	—	—
2	ВУЗ-БАНК	4 659	-1	9	113	-22	2	-14	4 543	0
14	ФОРШТАДТ	4 134	3	4	11	-8	1 148	-5	2 975	7
16	НИКО-БАНК	3 805	5	0	6	-23	—	—	—	—
15	ПРОМТРАНСБАНК	2 811	4	8	6	-8	17	6	2 788	4
19	ЕКАТЕРИНБУРГ	2 700	-26	7	63	11	—	—	—	—
17	ДАТАБАНК	2 189	17	2	29	54	561	-2	1 598	25
10	ЗАПСИБКОМБАНК	1 756	-97	8	3	-53	1 096	-97	658	-97
5	МЕТКОМБАНК	1 180	-25	8	18	49	—	—	—	—
18	СНЕЖИНСКИЙ	1 123	-7	3	1	32	—	—	—	—
20	УГЛЕМЕТБАНК	594	-11	10	3	-37	21	-49	570	-9
23	УРАЛПРОМБАНК	509	1	4	2	-7	—	—	—	—
22	ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК	326	-16	5	0	-100	181	-34	145	36
21	СТРОЙЛЕСБАНК	232	-4	33	0	-60	—	—	—	—
26	ЕРМАК	205	18	5	0	-17	111	33	94	4
30	ПОЧТОБАНК	169	-16	3	0	0	18	-38	151	-13
28	ПЕРМЬ	156	-33	6	0	0	49	-6	108	-41
29	КУРГАН	73	56	1	0	0	61	59	12	40
24	КЕТОВСКИЙ	52	9	14	0	0	31	-15	21	85
31	ДРУЖБА	43	35	6	0	0	5	85	38	31
27	ПРИОБЬЕ	36	-18	26	0	0	—	—	—	—
25	УРАЛФИНАНС	26	-20	36	6	11	—	—	—	—

* Без учета переоценки валюты.

** Без просроченной задолженности.

«—» нет данных.

Источник: АЦ «Эксперт» по данным Банка России

Банки РФ по величине кредитов физлицам

Место по активам	Банк	Кредиты физлицам всего**			Кредитные карты		Ипотечные кредиты		Прочие кредиты физлицам	
		На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*	Доля просрочки, %	На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*	На 01.01.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*	На 01.10.21, млн руб.	Изменение за 9 мес., %*
1	СБЕРБАНК РОССИИ	9 819 756	19	3	739 226	5	5 915 789	21	3 164 742	20
2	ВТБ	3 830 234	21	3	116 803	17	1 954 493	27	1 758 938	15
5	АЛЬФА-БАНК	1 145 665	38	5	221 470	21	365 915	62	558 280	32
3	ГАЗПРОМБАНК	723 606	13	2	10 799	49	351 840	5	360 967	20
6	РОССЕЛЬХОЗБАНК	596 999	11	3	4 358	24	382 044	10	210 597	13
14	ТИНЬКОФФ БАНК	528 046	41	9	269 077	18	—	—	—	—
8	ФК ОТКРЫТИЕ	520 028	22	5	15 255	19	295 289	29	209 484	14
12	РОСБАНК	517 654	8	4	10 074	-4	270 500	13	237 080	123
25	ПОЧТА БАНК	402 090	-3	10	30 933	60	0	0	371 157	-6
10	СОВКОМБАНК	400 701	35	8	145 810	79	—	—	—	—
11	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	346 945	11	2	19 754	16	154 000	3	173 191	18
33	ХКФ БАНК	203 152	25	4	23 401	29	—	—	—	—
17	БАНК ДОМ.РФ	202 783	29	5	20	2	191 461	29	11 302	32
21	УРАЛСИБ	184 046	16	7	4 098	12	—	—	—	—
34	МТС-БАНК	170 503	58	6	32 285	63	14 337	13	123 881	64
41	СЕТЕЛЕМ БАНК	152 429	14	5	25	-73	—	—	—	—
13	ЮНИКРЕДИТ БАНК	148 540	2	7	4 300	-14	67 016	12	77 223	-4
7	МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	126 324	12	17	2 965	4	37 843	57	85 516	-1
18	БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	125 727	14	1	2 153	22	79 117	12	44 457	20
42	РЕНЕССАНС КРЕДИТ	119 949	2	6	7 935	-3	—	—	—	—
19	АК БАРС	118 202	40	4	267	68	—	—	—	—
32	АБСОЛЮТ БАНК	108 140	30	2	41	-10	91 536	23	16 563	90
49	РОСГОССТРАХ БАНК	88 460	78	5	1 976	7	—	—	—	—
30	РУССКИЙ СТАНДАРТ	86 434	7	40	79 143	10	—	—	—	—
29	РОССИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ	85 693	29	2	7 801	10	43 478	47	34 414	15
43	ОТП БАНК	78 289	9	12	19 949	-4	274	-22	58 066	15
64	РН БАНК	74 345	8	2	0	0	0	0	74 345	8
52	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	73 395	20	2	8 895	-17	948	-30	63 553	29
48	АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК	69 477	16	5	4 972	10	—	—	—	—
40	ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС	69 075	-23	15	46 959	-18	—	—	—	—

* Без учета переоценки валюты.

** Без просроченной задолженности.

«—» нет данных.

Источник: АЦ «Эксперт» по данным Банка России



Фото недели

18 ноября в Екатеринбурге торжественно представлен портрет музыкантов группы The Beatles авторства британского уличного художника **Джеймса Кокрана**, также известного как Джимми К (James Cochran, Jimmy C).

«Это первый опыт в моей жизни, когда я буду работать при минус 10 градусах. Это определенный вызов, но я сделаю все от меня зависящее. <...> Портреты будут относиться ко времени, когда создавался альбом «Let it be», — рассказал художник накануне.

В мероприятии приняли участие генеральный консул Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии в Екатеринбурге **Ричард Дьюэлл** (на среднем фото и микрофоном), представитель МИД России в уральской столице **Александр Харлов**, заместитель главы Екатеринбурга **Сергей Плахотин**, министр международных и внешнеэкономических связей Свердловской области **Василий Козлов**.

«Символично, что эти арт-объекты появились в самом сердце нашего города. Полвека назад The Beatles завоевал сердца и умы молодежи, тех людей, которые привнесли новые смыслы музыки The Beatles и в наш город, преобразили его, сделали таким, каким мы его любим», — сказал Сергей Плахотин.

Автор картины (на нижнем фото) поблагодарил жителей столицы Урала за радушный прием и представленную возможность сделать эту работу.

Добавим, что открытие граффити приурочено также к выходу нового фильма «Битлз: Вернись» режиссера **Питера Джексона**.

Джеймс Кокран (родился 4 июня 1973 года) — английский художник австралийского происхождения. Прославился картинками с городскими сюжетами, выполненными в фирменной технике аэрозольного пуантилизма и энергетических линий. Сыграл ключевую роль в развитии граффити андеграунда в начале 1990-х.

Памятник The Beatles в Екатеринбурге (открыт в 2009 году) — единственный в России и один из трех на территории бывшего СССР. Выполнен в виде чугунных силуэтов участников группы на фоне кирпичной стены с цитатой из песни: «The love you take is equal to the love you make».



20 декабря

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

Итоговый номер

- **Главные события 2021 года**
- **Человек года**
- **Инструменты экономического развития** в пандемию и посткризисный период. Последствия кризиса для предприятий, городов и регионов
- **Реакция бизнеса** на новые вызовы развития
- **Развитие индустриальных площадок и ОЭЗ**
- **Недвижимость и ипотека: итоги 2021**
- **Энергетика**, спецпроект ко Дню энергетика



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