

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

25 АПРЕЛЯ — 29 МАЯ 2022 № 14 — 18 (863)

WWW.EXPERT-URAL.COM

ИНДЕКС 81420

В экологии
проклюнулись
интересы России



ДЕКАРБОНИЗАЦИЯ С НАЦИОНАЛЬНОЙ СПЕЦИФИКОЙ

Интервью полпреда
президента в УрФО 14

Что происходит на
рынке недвижимости..... 18

Ресторанный бизнес
эпохи перемены блюд..... 22

Эксперты о стратегиях
поведения частных инвесторов 25

Рейтинг лизинговых
компаний..... 30

Проект
«Удмуртия»..... 33

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Редакция Артем Коваленко (главный редактор), Павел Кобер (заместитель главного редактора), Ирина Перечнева (научный редактор), Вера Пыжьянова (редактор отдела промышленности), Вера Симакова (ответственный секретарь)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела), Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Выпускающий редактор Павел Кобер

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Исследования Сергей Заякин, Екатерина Игошина, Анастасия Кандалинцева, Павел Кузнецов, Татьяна Печенкина, Сергей Селянин, Кристина Чукавина

Мероприятия Ольга Захарова

Веб-сайт Сергей Селянин

Федеральный «Эксперт»

Издатель Александр Попцов

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Владимир Котов

Директор розничного распространения Елена 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.oao.msk.ru, тел. (49638) 20-685. Тираж 10 550. Цена свободная

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

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

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



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

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ

3

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

8

ТЕМА НЕДЕЛИ

10

СТРАНА СУВЕРЕННОЙ ЭКОЛОГИИ

Западные санкции заставляют пересмотреть зеленую повестку в России с учетом национальных интересов

РУССКИЙ БИЗНЕС

РЕШЕНИЯ БУДУТ НАЙДЕНЫ

14
Что будет с проектами в ТЭК, о кооперации и импортозамещении, «Э-У» рассказал полномочный представитель президента России в Уральском федеральном округе Владимир Якушев

ОЦЕНИТЕ ЭТО

16
Рынок оценки ловит удары очередного кризиса и готовится к новым законодательным изменениям

МЕРЯЕМ РОССИЮ МЕТРОМ



Запущенных проектов на рынке жилой недвижимости для поддержки предложения хватит на год. О будущем будет думать тот, кто справится с удорожанием финансирования, нарушением логистических цепочек и перестройкой моделей продаж

ПОД СОУСОМ САНКЦИЙ

22
Ресторанный бизнес рассчитывает пройти новый кризис благодаря предыдущему опыту. В целом сектор ожидает падение динамики и изменение концепций

РЕЦЕПТ МАСШТАБИРОВАНИЯ

24
Екатеринбургская компания «Кейтеринбург» намерена в современных реалиях по максимуму использовать конкурентные преимущества для роста своей доли на рынке аутсорсинга корпоративного питания

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

25

ИМЕННО СЕЙЧАС ОТКРЫВАЮТСЯ РЫНОЧНЫЕ НИШИ

Как перестроить экономику и сохранить сбережения в условиях кризиса

ОБЩЕСТВО

28

ДЛЯ ЧЕГО И КОМУ НУЖНА МАГИСТРАТУРА

Уральский федеральный университет в новых условиях готовит кадры для наукоемких отраслей и мотивирует студентов получать новые компетенции

РЕЙТИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

30

В НОВЫЙ КРИЗИС В ХОРОШЕЙ ФОРМЕ

Уральский рынок лизинга в 2021 году показал впечатляющую динамику: в основе роста — отложенный спрос, дешевое финансирование и цифровизация. Однако в этом году предстоит поиск новых драйверов

УДМУРТИЯ

33



ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

РЫНОК МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

РЕЙТИНГ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

СПЕЦПРИЛОЖЕНИЕ «БАШКИРИЯ»

КОРОТКО

Урал — Ямалу

Уралхиммаш начал выполнять масштабный заказ для компании «Газпром нефть — Заполярье» по изготовлению блочно-го оборудования технологических линий установки низкотемпературной конденсации, что обеспечит загрузку предприятия на ближайшие два года. Каждая установка включает два вида теплообменного оборудования, блоки дегазаторов, разделителей и сепараторов. Оборудование, рассчитанное на эксплуатацию при температурах от минус 50 до плюс 30 градусов, требуется для разработки Бованенковского и Харасавэйского месторождений на полуострове Ямал. Этот проект может стать крупнейшим в нефтегазовой отрасли России в ближайшие пять лет. Начать приемку продукции Уралхиммаша заказчик рассчитывает во второй половине 2023 года.

Новый радиолокатор

Холдинг «Росэлектроника» Госкорпорации «Ростех» установил в аэропорту Ижевска современное радиолокационное оборудование. Новый радиолокатор АОРЛ-1АМ способен обнаруживать самолеты гражданской авиации всех типов на расстоянии до 360 км и получать все необходимые данные для их сопровождения и посадки при высокой интенсивности полетов. Параболическая антенна обеспечивает возможность работы одновременно по двум каналам — первичному, предназначенному для обнаружения летательного аппарата, и вторичному, который используется для получения дополнительной информации, такой как бортовой номер, высота полета, остаток топлива.

«Модернизация навигационного оборудования ижевского аэропорта связана в первую очередь с увеличением его пропускной способности. Характеристики радиолокатора полностью соответствуют стандартам Международной организации гражданской авиации и позволяют существенно увеличить долю полетов, совершаемых между регионами напрямую, минуя московский авиационный узел, — пояснил исполнительный директор Ростеха Олег Евтушенко. — В прошлом году

в рамках участия в программах модернизации аэродромной инфраструктуры челябинское предприятие «Полет», входящее в холдинг «Росэлектроника», оснастило современным радиолокационным оборудованием десять российских аэропортов регионального назначения».

Универсальный стройматериал

Минэкономразвития РФ включило компанию «МВЛ-ПРОФ» в реестр резидентов территории опережающего социального экономического развития «Нефтекамск» (Башкирия; сейчас там зарегистрировано 22 резидента). Компания планирует создать производство магнезиально-вермикулитовых листов (МВЛ) — это универсальный материал для внутренней и внешней отделки зданий, изготовления звукопоглощающих изделий, а также огне- и влагозащитных покрытий. Материал имеет высокие теплоизоляционные, негорючие и звукоизоляционные характеристики и находит множество мест применения. Основные заказчики компании — предприятия, производящие продукцию из МВЛ в Москве и Санкт-Петербурге. На организацию производства годовой мощностью 528 тыс. листов будет привлечено более 124 млн рублей инвестиций. Реализация проекта рассчитана до 2028 года. Планируется создание 25 рабочих мест.

Всего в Башкирии функционируют пять территорий опережающего социально-экономического развития: в Белебее, Кумертау, Благовещенске, Нефтекамске и Белорецке.

Летать стали меньше

В марте количество обслуженных пассажиров в аэропорту Кольцово сократилось до 326 тыс. человек, что почти на 30% меньше марта допандемийного 2019 года. «Главными факторами падения пассажиропотока стали закрытие воздушного пространства над аэропортами юга России, закрытие полетов в Европу для российских авиа-



11 апреля из Кольцово возобновились прямые рейсы в Белоруссию: авиакомпания «Белавиа» совершила первый рейс между Екатеринбургом и Минском

компаний, а также сложности с авиапарком у отечественных перевозчиков. Основное падение авиаперевозок зафиксировано на маршрутах в Москву и на международных линиях», — рассказали в пресс-службе екатеринбургского аэропорта. На международных линиях пассажиропоток снизился на 58% и составил 55,8 тыс. человек. Ограничения в авиационной отрасли привели к отмене или радикальному сокращению регулярных и чартерных рейсов на традиционных для данного периода туристических направлениях — в Египет, Доминикану и др. При этом от еще большего падения перевозок удержало только развитие полетных программ авиаперевозчиков из Кольцово в страны ближнего зарубежья — Армению, Казахстан, Узбекистан, Таджикистан.

В новом весенне-летнем расписании Кольцово (действует с 27 марта по 29 октября 2022 года) запланировано выполнение рейсов по более чем 90 направлениям. Полеты по ним будут выполнять 28 авиакомпаний. Для сравнения: в весенне-летнем расписании прошлого года также 28 перевозчиков предлагали 77 направлений.

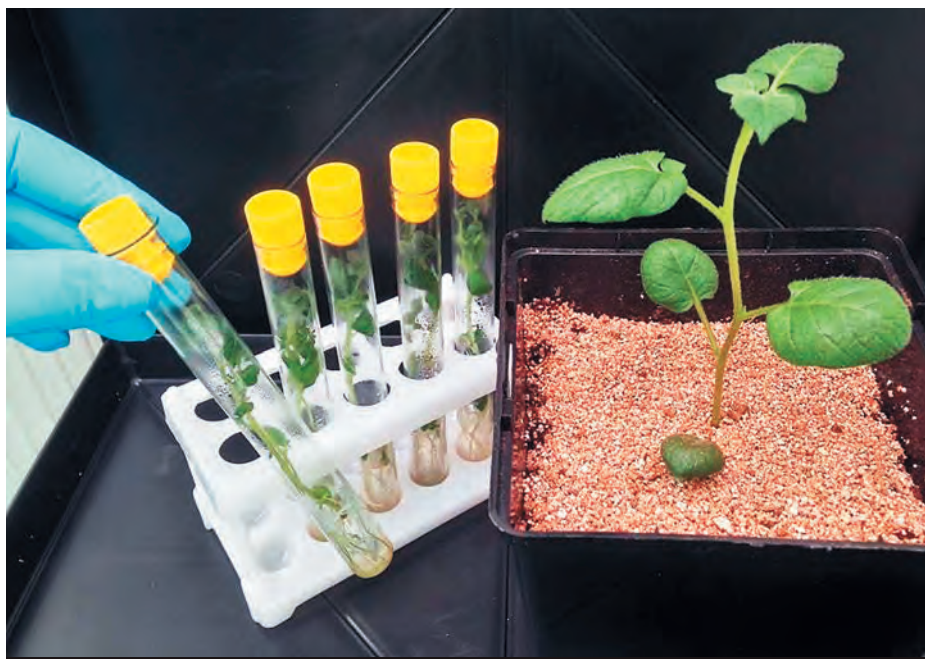
Своя сортировка и переработка

К 2030 году в Свердловской области построят 12 мусоросортировочных комплексов, полностью укомплектованных отечественным оборудованием. Общий объем инвестиций составит минимум 27 млрд рублей. В совокупности новые комплексы смогут перерабатывать 1,5 млн тонн мусора в год, сообщил заместитель регионального министра энергетики и ЖКХ Егор Свалов.

— В направлении импортозамещения в сфере переработки мусора сделан большой шаг. На начало года мы имели импортозамещение по современным мусоросортировочным комплексам от 65 до 80%, сейчас часть предприятий уже смогла заместить всю линейку оборудования российскими аналогами, — рассказал Егор Свалов. — Все новые комплексы, которые сейчас проектируются, будут работать только на российском оборудовании. Все, что касается вторичной переработки ресурсов, системы раздельного сбора мусора, — давно системы российского производства.

Он отметил, что в ближайшее время Свердловская область подпишет трехстороннее соглашение с Российским экологическим оператором и Союзом отходо-перерабатывающих предприятий УрФО в рамках реализации задач национального проекта «Экология». Соглашение будет направлено на развитие межрегиональных связей в сфере вторичной переработки отходов, привлечение инвестиций в отрасль и создание дополнительных рабочих мест.

Тюменский АПК: «Планово переходим на отечественное»



Агрофирма «КриММ» — один из крупнейших холдингов России по производству семенного картофеля и овощей открытого грунта с общей посевной площадью более 26 тыс. гектаров

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР ПРАВИТЕЛЬСТВА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

О ситуации в агропромышленном комплексе и продовольственной безопасности региона рассказал губернатор Тюменской области **Александр Моор** 21 апреля на пресс-конференции, посвященной началу посевной кампании.

Основной сев ранних яровых культур планируется провести в первой декаде мая — это оптимальные по агротехнике сроки, к 5 июня посевная кампания должна быть завершена. Посевная площадь в этом году составит 1 млн 24 гектара, что на 7 тыс. гектаров больше, чем годом ранее. За последние шесть лет в сельхозоборот области вовлечены более 19 тыс. гектаров ранее неиспользуемых земель, до 2031 года планируется ввести еще более 10 тыс. гектаров, сообщил губернатор.

В весенне-полевых работах будет задействовано более 7500 единиц техники.

— В этом году приобретено более

200 единиц техники, из них 90% — отечественного производства. Большая часть используемой техники — отечественная. Доля импортных тракторов в Тюменской области — менее 9%; самоходных комбайнов — 20%. Необходимый запас запчастей имеется. Что касается последующего обновления, давайте будем смотреть, будет ли возможность приобретать импортную технику, и планомерно переходить на отечественную, — подчеркнул глава региона.

В областном бюджете на 2022 — 2023 годы предусмотрено, по словам Александра Моора, 173 млн рублей на приобретение техники для кооперативов, занимающихся закупом молока: «Мы понимаем важность деятельности кооперативов, которые занимаются закупкой молока. Это хороший источник доходов для жителей в сельской местности». Добавим, что обновить материально-техническую базу ко-

оперативы могут также за счет грантов (предоставляется в рамках конкурсного отбора в размере 60% затрат).

Губернатор также рассказал о комплексе мер, которые приняты для восстановления после вспышки птичьего гриппа крупнейшей в регионе птицефабрики «Боровская» (напомним, в прошлом году здесь было полностью уничтожено поголовье в 4 млн единиц) и минимизации возможности возникновения эпизоотии. Среди основных — бесконтактная технология поставки кормов, чтобы исключить занос возбудителей вируса через корма; изменение логистики движения транспорта и людей по территории предприятия.

— Наши предприятия имеют большой запас прочности. Все проблемы будем решать по мере поступления, — заверил Александр Моор.

Даже в засушливом пандемийном прошлом году товаропроизводители региона получили 6,7 млрд рублей прибыли. Причем гарантированно стабильный результат у того, кто использует современные технологии и привлекает науку, подчеркнул глава региона. В пример он привел агрофирму «КриММ», которая в экстремальных условиях 2021 года достигла урожайности картофеля почти в 370 центнеров с гектара. Напомним, компания занимается генетико-селекционной работой, что обеспечивает продовольственную безопасность региона и всей страны в сегменте корнеплодов.

В связи с этим актуальный вопрос при реализации крупных инвестиционных проектов в АПК — подготовка кадров, сделал акцент губернатор:

— Современное сельхозпредприятие — это цифровизация, генетика, инновационные технологии. Нужна большая профориентационная работа среди школьников.

Задача властей — создать в сельских районах комфортную социальную среду: здесь модернизируется первичное звено здравоохранения, будут и далее строиться современные детсады и школы, объекты культуры и благоустройства, подытожил губернатор.

Сдана первая школа, построенная на основе ГЧП

В Сургуте (Ханты-Мансийский автономный округ) введена в эксплуатацию первая в России школа, созданная с использованием механизма государственно-частного партнерства. Кредитором проекта выступил Сбербанк. Форма концессионного соглашения разработана департаментом образования Югры совместно с Фондом развития Югры и другими профильными ведомствами.

Новое здание средней общеобразова-

тельной школы № 9 общей площадью почти 13 тыс. кв. метров состоит из пяти блоков: учебного (в нем есть кабинеты робототехники и программирования, кабинеты начальных классов, трансформируемые в естественно-научное пространство при изучении химии или предметно-пространственное — для краеведения), пищевого, медицинского (включая кабинеты врача, процедурный, прививочный и стоматологический), спортивного (спортзал, зал хореографии, бассейн),

библиотечного (с читальным залом), а также административного. Каждый холл представляет собой тематическое пространство.

Особое внимание уделяется формированию системы дополнительного образования — в школе откроются кружки и секции спортивной, естественно-научной, художественной и технической направленности.

— Это важное событие как для Сургута и всего Ханты-Мансийского автономного округа, так и для страны. Вы стали первопроходцами нашего масштабного проекта, — подчеркнул присутствовав-



Новое здание средней общеобразовательной школы № 9 в Сургуте рассчитано на 550 учащихся

ший на открытии школы министр просвещения Российской Федерации **Сергей Кравцов**. — Основываясь на опыте вашего

региона, мы продолжим его реализацию. До 2024 года мы должны построить 1300 школ, используя в том числе механизм

государственно-частного партнерства.

Председатель Уральского банка Сбербанка **Дмитрий Суховерхов** отметил, что Сбер ведет активную работу по реализации аналогичных проектов в других муниципалитетах региона.

В июне 2021 года с участием Сергея Кравцова были подписаны первые соглашения с десятью российскими регионами о намерении участвовать в проекте создания новых школ. Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ» также объявила о формировании новой структуры под названием «ПроШкола» для координации проекта. Это стало очередным шагом в рамках масштабной программы государственно-частного партнерства по созданию новых школ, оснащенных передовым оборудованием и воплотивших лучшие инфраструктурные решения. Данная программа — одна из ключевых составляющих национального проекта «Образование».

«Импортозамещение. Новые возможности»: власть и бизнес встретятся в Челябинске, чтобы найти новые антикризисные решения

17

и 18 мая в Челябинске пройдет первый Всероссийский форум «Импортозамещение. Новые возможности». Организаторами выступили министерство промышленности и торговли РФ, Российский экспортный центр, федеральный и региональный Фонды развития промышленности (ФРП), правительство Челябинской области, областное министерство промышленности, новых технологий и природных ресурсов, а также Агентство международного сотрудничества области.

На одной площадке для поиска и реализации совместных антикризисных решений, необходимых в современной экономической ситуации, соберутся представители органов государственной власти, промышленных предприятий, малого и среднего бизнеса, общественных и научных организаций, а также отраслевые эксперты, специалисты инвестиционных компаний и банков. Задача — объединить их опыт в сфере импортозамещения и совместно выработать эффективный алгоритм дальнейших действий, найти новых поставщиков и технологии, выстроить кооперацию и пересмотреть все цепочки и составляющие производств и запуска новых линий, наладить межрегиональное сотрудничество.

— Сейчас сложилась парадоксальная ситуация: одни предприятия испытывают острую потребность в импортозамещении, а другие готовы импортозаместить, но не находят потребителей. На форум приедут люди, которые непосредственно работают в реальном секторе экономики, чтобы наладить так необходимый



Челябинские предприятия — в числе лидеров импортозамещения. Например, гигант машиностроения ЧТЗ-Уралтрак при изготовлении тракторов и бульдозеров уже использует 98% отечественных компонентов. Остальные 2% поставляются из Китая, Беларуси и Индии и будут замещены к лету

сейчас информационный обмен. В диалоге мы сможем найти инструменты для ускорения процесса импортозамещения, — поясняет директор ФРП Челябинской области **Сергей Казаков**.

В рамках мероприятия пройдут круглые столы, посвященные высокотехнологичному производству промышленной продукции, искусственному интеллекту, нефинансовым мерам поддержки предприятий и антикризисным финансовым программам. Запланирована также стратегическая сессия «Импортозамещение. ФРП: Форум региональных практик», на которой представители Фондов развития промышленности со всей страны обменяются опытом решения конкретных кейсов, обсудят актуальные проблемы и постро-

ение общего межрегионального взаимодействия, а также познакомятся с опытом Челябинской области по запуску первого в стране Регионального центра импортозамещения, который был создан по поручению губернатора Челябинской области **Алексея Текслера**, чтобы объединить усилия экономического блока регионального правительства для помощи компаниям в условиях санкционных ограничений. Кроме того, представители Минпромторга РФ ответят на вопросы, связанные с механизмом действия постановления правительства РФ от 15 марта 2016 года № 194. Для обмена практическим опытом гости форума смогут побывать на производственных площадках промышленных предприятий Южного Урала.

Уральские валки пришли на смену украинским

М агнитогорский завод прокатных валков (МЗПВ, входит в группу ММК) запустил в работу третью машину центробежного литья валков, благодаря которой Магнитогорский металлургический комбинат (ММК) сможет полностью удовлетворить потребности российских металлургических предприятий в этом важнейшем элементе прокатных станков. Как уточнили в пресс-службе ММК, суммарный объем инвестиций в строительство нового промышленного объекта составил почти 1,5 млрд рублей.

— Ранее подобные валки в Россию поставлялись из Украины и стран Евросоюза, — сообщил начальник производства МЗПВ **Евгений Скрипкин**. — Производственных мощностей новой машины центробежного литья валков вполне достаточно для удовлетворения потребностей всех российских прокатных станков, включая площадки промышленных гигантов — ММК, Новолипецкого металлургического комбината и «Северстали». Это примерно 2 тыс. валков в год, начало поставок которых МЗПВ гарантирует потребителям уже в ближайшее время.

Термическая печь, в которой отлитые валки подвергаются термообработке, изготовлена компанией «МеталлЭнерго», являющейся одним из резидентов Инду-



МЗПВ выпускает 26 тыс. тонн литья и 17,5 тыс. тонн механически обработанных валков в год. Две трети произведенных валков используется прокатными станками Группы ММК, почти полностью закрывая потребности магнитогорской промплощадки, еще треть реализуется другим металлургическим предприятиям

МАГНИТОГОРСКИЙ ЗАВОД ПРОКАТНЫХ ВАЛКОВ

стриального парка ММК (создан в Магнитогорске для привлечения промышленных инвесторов).

— Производство импортозамещающей продукции в настоящее время стало первоочередной задачей для многих предприятий, но наша компания реализует данную стратегию уже давно, — подчеркнул генеральный директор ММК **Павел Шияев**. — Инвестиционная программа развития МЗПВ, рассчитанная до 2030 года, продолжает акцент на импортозамещение. Она предполагает, в частности,

строительство нового промышленного комплекса, который позволит освоить производство новой продукции — опорных валков для станков горячей прокатки.

Правда, импортозамещение получилось не полным: собственно валки отливает новая машина немецкой компании Kuettner. Сортамент такой машины позволяет, используя в том числе новые материалы, освоить номенклатурную линейку рабочих валков черновых групп клетей всех прокатных станков в Российской Федерации. ■

Первый в России мебельный кластер создан в Башкортостане



МАТРАС-КОРОНА.RU

Мебельный кластер в Башкортостане создан на базе компании «Корона», специализирующейся на производстве кроватей и матрасов

М инистр промышленности и торговли России **Денис Мантуров** подписал приказ о создании мебельного промышленного кластера в Башкортостане. Об этом сообщил глава республики **Радий Хабиров**: «Очень приятно, что это первый в России мебельный кластер. У многих Башкортостан ассоциируется с нефтью и газом. Мы работаем

над тем, чтобы в республике развивались и другие сферы экономики. Наш кластер носит статус федерального, то есть работает на весь Приволжский федеральный округ. К нам уже присоединяются коллеги из других регионов, и это очень здорово».

Мебельный кластер создали на базе компании «Корона» (город Туймазы) — одного из лидеров в России по производству

матрасов и кроватей. В августе прошлого года инвестиционный проект «Короны», предусматривающий создание в Туймазинском районе производственного комплекса стоимостью 420 млн рублей по изготовлению кроватей, ортопедических матрасов и стульев, получил в Башкортостане статус приоритетного с предоставлений налоговых преференций. Уже в то время подчеркивалось, что инвестпроект станет частью создаваемого в республике мебельного кластера.

Всего кластер объединил 11 предприятий — производителей мягкой мебели, фурнитуры и комплектующих для ее изготовления. Также в число участников проекта вошли Корпорация развития Башкортостана, технопарк «ПромЦентр» и Уфимский лесотехникум. Войти в состав мебельного кластера изъявили желание и еще ряд компаний.

Радий Хабиров отметил, что создание кластера позволит претендовать на получение мер государственной поддержки. Также он добавил, что нужно продолжать работу по формированию кластеров и в других отраслях: «Теперь на очереди электронный кластер. Если его сформируем, это будет высшая математика для промышленности». ■

Индустриальный парк для автоагрегатов

В Курганской области на базе Шадринского автоагрегатного завода (ШААЗ, предприятие машиностроительного комплекса Уральской горно-металлургической компании — УГМК) открылся индустриальный парк площадью 8,7 га. Он стал частью сети из пяти подобных площадок, которые создают в Зауралье.

Как пояснили в пресс-службе УГМК, проект создания Шадринского индустриального парка начал реализовываться в 2021 году благодаря соглашению правительства Курганской области и руководства металлургического холдинга. Общая стоимость инвестиций составила 388 млн рублей, из них 255 миллионов — субсидии из федерального и областного бюджетов, остальное — собственные средства инвестора. Запуск проекта позволит организовать сто рабочих мест.

В технопарке построен корпус с готовой энергетической, инженерной, транспортной инфраструктурой и полным комплексом оборудования. Здесь разместят свои производства два предприятия-резидента: «Проекспецтехника» будет осуществлять сборку погрузочно-доставочных машин и шахтных самосвалов, «Пропласт» — вы-



В новом индустриальном парке шахтную технику будут не только собирать, но и испытывать

пускать пластмассовые изделия для автоагрегатов.

Помимо производственного и административно-бытового корпусов, Шадринский индустриальный парк включает два полигона для проведения приемо-сдаточных испытаний шахтной техники. Первая площадка представляет собой кольцевую трассу, на которой будет производиться обкат-

ка машин в объеме 100 моточасов. Здесь же размещается горка для проверки максимального угла подъема машины и площадка для погрузки породы. Вторая площадка предназначена для испытания стояночного тормоза, максимального угла наклона с грузом и без груза, калибровки ковша погрузочно-доставочной машины и проверки его вырывного усилия.

Цифровое партнерство: «Ростелеком» фиксирует выгодные условия для малого бизнеса на два года

Для успеха предпринимателю важно иметь стабильные и прогнозируемые условия для ведения бизнеса, поэтому «Ростелеком» запустил пакет специальных предложений для малого и среднего бизнеса. Он включает скидки на самые востребованные цифровые решения и фиксирует тарифы на интернет для предпринимателей на два года. Надежные и эффективные цифровые сервисы помогут компаниям в любых рыночных условиях оптимизировать бизнес-процессы, сохранив фокус на главном, а специальные условия сэкономят бюджет.

Так, предпринимателям доступна для подключения линейка тарифов «Скорость» до 300 Мб/с. Для подключившихся до конца 2022 года тариф будет «заморожен» в течение двух лет. Стабильный и быстрый интернет по фиксированной цене обеспечит бесперебойную работу цифровых сервисов и связь с клиентами и партнерами.

«Ростелеком» также предлагает компаниям на особых условиях технологичные услуги, которые помогут сохранять связь с клиентами и контроль над бизнесом — «Виртуальную АТС» и «Видеонаблюдение». При одновременном подключении ШПД получить эти облачные сервисы под ключ можно со скидкой 50%. Специальные тарифы также будут действовать без изменений в течение двух лет.



В рамках комплексной поддержки малого и среднего предпринимательства в новых рыночных условиях «Ростелеком» предлагает специальный тариф и для услуги 8-800 при подключении ее вместе с мобильной связью «Ростелекома». Стоимость минуты входящего вызова составит 2 рубля. Услуга 8-800 — надежный инструмент сохранения клиентов в текущих условиях.

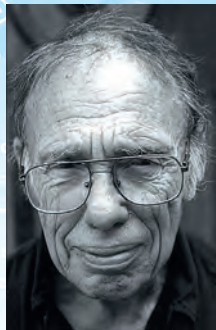
Директор по работе с корпоративным и государственным сегментами региона «Урал» **Александра Лещева:**

«Ростелеком» на Урале обладает большим опытом поддержки клиентов любого масштаба. Но сегодня как никогда ранее важно

сфокусироваться на предложениях для малого и среднего предпринимательства. Мы обеспечим надежные и технологичные решения, которые помогут без дополнительных затрат обезопасить производство и позаботиться о клиентах. Продукты цифровой экосистемы «Ростелекома» на специальных условиях — это наш вклад в развитие важнейшего сегмента рынка, которыми, без сомнения, являются предприятия малого и среднего бизнеса».

Специальные предложения для малого и среднего бизнеса действуют при подключении до конца года. Подробные условия акций доступны на сайте компании.

ровку, и водитель транспорта; дата и время создания электронной накладной (по первой выгрузке урожая в кузов транспорта); поле, на котором собран урожай; наименование груза (культура). Кроме того, выдается подробная расшифровка каждой выгрузки из каждого комбайна в рамках этого рейса (комбайн, механизатор, время и дата выгрузки, дополнительные данные).



«Если бы человек всегда прислушивался к голосу разума, с ним никогда не происходило бы ничего интересного»

*Роберт Шекли (1928 — 2005 гг.),
американский писатель-фантаст*

гое: от 5 млн рублей за единицу подключенного оборудования и от 1 миллиона — ежегодные затраты на техподдержку. Срок внедрения и адаптации системы составляет от четырех месяцев.

Примеры внедрения

Система SmartDiagnostics внедрена уже на нескольких десятках промышленных предприятий по всей стране. Так, в крупной компании, осуществляющей транспортировку природного газа, это цифровое решение стало проводить мониторинг и предиктивный анализ состояния газоперекачивающих агрегатов, которые ранее отличались большим количеством внеплановых остановок. Перед разработчиками были поставлены задачи обнаруживать на узлах газоперекачивающих агрегатов отказы, дефекты и их первопричины на ранних стадиях, а также передавать оперативную информацию о техническом состоянии оборудования в систему технического ремонта и обслуживания. В результате внедрения цифрового решения снизились затраты на дорогой ремонт газоперекачивающих агрегатов, сократились внеплановые простои оборудования, стало возможно тиражировать решение на другие подразделения компании.

Чужие здесь не ездят

Одним из ключевых элементов платформы InSmartSeeds является не имеющая мировых аналогов система «свой-чужой» для подтверждения выгрузки от комбайна в транспорт или от комбайна в бункер-перегрузчик и далее в транспорт. Один из участников выгрузки урожая инициирует запрос на получение (в транспорт или бункер) или выгрузку (из комбайна или бункера) урожая в мобильном приложении. При этом указывает, у кого собирается получить урожай или кому выгрузить. Второй участник обмена получает сообщение в мобильном приложении, он должен подтвердить выгрузку или отказаться.

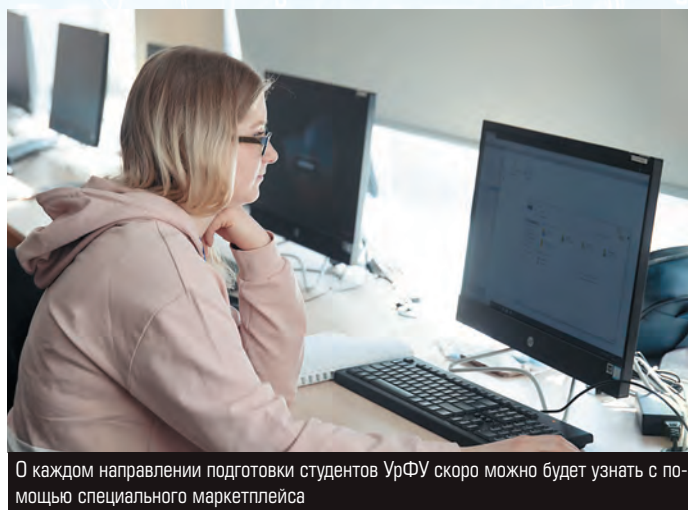
Весь процесс обмена происходит по беспроводному каналу и обеспечивает все возможные сценарии выгрузки и транспортировки урожая, поддерживается работа с бункерами-перегрузчиками. Кроме того, поддерживается выгрузка из нескольких комбайнов в один транспорт. Для бункеров-перегрузчиков, оснащенных весовым оборудованием, возможна реализация поддержки передачи данных о весе в платформы InSmartSeeds и Wialon.

МАРКЕТПЛЕЙС ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ СТУДЕНТОВ

В рамках проекта «Приоритет-2030» совершенствуются все траектории развития Уральского федерального университета, в том числе и подход к продвижению дополнительного образования. Скоро у учащихся вуза появится возможность подробно узнать о каждом направлении подготовки — благодаря отдельному маркетплейсу, разработанному специально для информирования будущих студентов.

Ежегодно число желающих получить дополнительное образование или переобучиться в УрФУ растет. Если в 2020 году во всех программах обучения были задействованы около 11 тысяч человек, то годом позже уже 12 тысяч. Студенты, сотрудники, сторонние слушатели и партнеры из других регионов все чаще интересуются курсами по получению дополнительного образования. Всего в вузе представлено несколько десятков таких программ. Учащиеся обращаются с разными целями: пройти переподготовку и получить новую профессию, расширить перечень компетенций или повысить квалификацию.

— Мы вышли на новые модели реализации дополнительного профессионального образования, — сообщила заместитель проректора по образовательным технологиям по проектному обучению и дополнительному профессиональному образованию УрФУ **Валентина Овчинникова**.



О каждом направлении подготовки студентов УрФУ скоро можно будет узнать с помощью специального маркетплейса

— Если в первый год пандемии мы только начинали отрабатывать некоторые подходы к обучению, то к 2022 году уже целенаправленно внедрили новые технологии. Появляется больше онлайн-программ, которые предусматривают полностью удаленное обучение. Благодаря этому мы можем выходить на всероссийский и международный рынки — сейчас программы продаются в 58 регионах страны. Кроме того, за последние два года мы пересмотрели многие программы и сделали упор на практико-ориентированность, обучение прикладным навыкам и цифровым скиллам.

Благодаря постоянному совершенствованию подхода к обучению студентам становится проще организовать процесс. Занятия проходят по удобному графику, в вечернее время или онлайн. Существует гибкая система оплаты, в том числе доступны расписка и возможность использовать материнский капитал. Итогом обучения становятся документы государственного образца, подтверждающие переквалификацию или получение новых компетенций.

Технологичное обучение

Последние несколько лет организаторы и составители программ УрФУ делают упор на развитие цифровых компетенций учащихся. Это касается не только профильных направлений, где знание технических вопросов обязательно, но и тех специальностей, для которых компьютеризация становится дополнительным вектором развития. Мнение о том, что университетское обучение отстает от технологий — уже давно миф, а программы дополнительного образования ежегодно совершенствуются, чтобы знания студентов отвечали требованиям рынка труда.

Павел Кобер

Страна суверенной экологии

Западные санкции заставляют пересмотреть зеленую повестку в России с учетом национальных интересов



ПАВЕЛ КОБЕР

События на Украине и последовавшее за этим жесткое санкционное давление повлияли в том числе на политику российских компаний и правительства в сфере декарбонизации — процесса перехода к низкоуглеродной экономике. Неожиданно оказалось, что и здесь нам навязывали извне цели и задачи, не во всем совпадающие с исконными чаяниями наших граждан, бизнеса и государства. Уже ясно, что Россия продолжит придерживаться глобальной климатической повестки, но подвергнет корректировке планы в части сроков и экологических приоритетов.

Поставлено на пересмотр

Большинство западных и российских ученых по-прежнему сходятся во мнении, что основной причиной глобального потепления является растущий «парниковый эффект» — стремительное увеличение в атмосфере концентрации парниковых газов. За последние полтора века содержание в атмосфере углекислого газа выросло в полтора раза, метана — в 2,5 раза — максимальная динамика за 800 тысяч лет. «Этот печальный рекорд принадлежит всему человечеству, но прежде всего западной цивилизации. Она развивалась (и, значит, вырубала леса и сжигала топливо) активнее других, при этом распространяла свои

стандарты потребления и производства по всему остальному миру. Однако Россия не изолирована и не может быть изолирована от глобальных процессов и проблем. Таяние вечной мерзлоты, наводнения, засухи, деградация почв и водоемов, разрушение социальной и производственной инфраструктуры — эти последствия глобального потепления угрожают и нашей стране. Поэтому на вопрос, стоит ли российским предприятиям снижать свой углеродный след, я отвечаю утвердительно», — сообщил нашему изданию председатель правления Союза отходоперерабатывающих предприятий УрФО, генеральный директор компании «Этиламин-ЕК» **Сергей Литвиненко**.

Но при всей сопричастности к судьбе планеты государство и промышленники вынуждены учитывать сложившуюся в стране крайне негативную экономическую ситуацию и пересматривать тактику.

— Вектор движения в сторону последовательной имплементации в российскую экономическую практику инструментов устойчивого развития за последний месяц претерпел достаточно серьезные перемены, — комментирует старший научный сотрудник Научно-исследовательского финансового института Минфина РФ **Ринат Резванов**. — Конечно, разворот на 180 градусов не случился, и это само по себе воспринимается как хороший знак. Но существенные корректировки произошли. Особенно наглядно это видно по изменениям в трех составляющих — формировании элементов национальной системы квотирования выбросов CO₂, вводе нефинансовой ESG-отчетности и усилении роли механизма наилучших доступных технологий.

Напомним, до жесткого санкционного противостояния с Западом на федеральном уровне было принято принципиальное решение о запуске региональных экспериментов, связанных с подготовкой российской экономики к вхождению в европейские схему торговли квотами на выбросы (EU ETS) и механизм трансграничного углеродного регулирования (СВАМ-сертификация). Регионам-инициаторам вменялось введение системы квотирования и учета углеродного следа — эмиссии CO₂. Первой, согласно принятому 6 марта этого года 34-ФЗ «О проведении эксперимента по ограничению выбросов парниковых газов в отдельных субъектах Российской Федерации», должна была стать Сахалинская область. Далее за ней должны были последовать другие российские регионы.

— Стартует ли сахалинский эксперимент в сентябре этого года, как и предписывает федеральный закон, — вопрос далеко не однозначный. Дело в том, что сейчас на рассмотрении российского правительства находится предложение РСПП о переносе сроков начала эксперимента еще на год, а в отношении иных регионов и вообще не ранее сентября 2028 года. Если подобное произойдет, то для Сахалина это окажется уже вторым переносом — первый, с марта на сентябрь, случился в середине февраля текущего года, — отмечает Ринат Резванов.

Вполне вероятно, пересмотру в России подвергнется и популярная в последние несколько лет тема нефинансовой ESG-отчетности компаний. «Вся отчетность, согласно федеральному закону 296-ФЗ «Об ограничении выбросов парниковых газов», должна быть верифицирована, — пояснил Ринат Резванов. — Вряд ли сто-

Санкции дают автономии российскому бизнесу развиваться в направлении ESG независимо от европейских требований и стандартов

ит ожидать, что бизнес полностью откажется от публикации нефинансовой ESG-отчетности. Ряд крупных компаний уже заявил, что отказываться от формирования и публикации отчетности не собирается. Во многом это связано с динамичным ростом самого сектора устойчивого финансирования в мире, и стратегически даже в условиях жесткого санкционного давления расчет строится на недопущении разрывов в публикации отчетности. Другое дело — рынок верификации нефинансовой ESG-отчетности: здесь ранее прописанная обязательность аудирования может с большей долей вероятности оказаться заменена принципом добровольности. В явном проигрыше от этого окажутся рейтинговые и консалтинговые компании, одни из первых получившие на российском рынке статус верификатора».

Кроме того, ожидается смягчение позиции государства по внедрению на предприятиях механизма наилучших доступных технологий (НДТ). Первый и второй антисанкционные правительственные пакеты в большей степени оказались ориентированы на смягчение мер экологического регулирования и отсрочку вступления в силу повышенных экотребований. На

этом фоне можно прогнозировать, что ранее неоднократно озвученные намерения ввести в справочники НДТ понятие углеродного следа с усилением экологической составляющей будут поставлены на паузу.

Тренд на углеродное регулирование задавал именно западный рынок, поэтому ограничения с экспортом российской продукции во многом скажутся и на приоритетах отечественных компаний в инвестировании в проекты по учету и снижению углеродного следа продукции, реализации новых лесоклиматических проектов.

— В условиях кризиса инвестирование в экологические проекты отходит на второй план. Сейчас перед бизнесом стоят более фундаментальные задачи — сохранить темпы производственных процессов и не допустить сокращения сотрудников предприятий. Тенденция такова, что с учетом санкционного давления компании в рамках ESG-повестки будут вынуждены переориентироваться с буквы «Е» (Environmental, «окружающая среда») на букву «S» (Social, «социальная сфера»), — считает генеральный директор АНО «Сад памяти», эксперт по экологии и устойчивому развитию **Ольга Степченко**. — Однако именно в такой период стоит задуматься о формировании собственной экологической повестки, доработать необходимые механизмы внутри страны, чтобы после снятия ограничений обсудить их с европейскими экспертами и сделать легитимными на международном уровне. Сейчас как раз подходящее время выступить единым фронтом, оставить недопонимание и сплотиться для формирования внутренней углеродной политики, которую в будущем можно закрепить на Западе в качестве универсальной модели экологического развития.

На государственном уровне политика перехода к углеродной нейтральности пока не пересматривается. На уровне крупнейших промышленных предприятий стратегии повышения энергоэффективности также пока не подвергаются изменениям, хотя в текущих условиях многие игроки рынка сбавляют темпы ESG-трансформации производств.

— В момент, когда все рынки находятся в условиях турбулентности, а стабильный контур взаимодействия установится не сегодня и не завтра, выстраивать системную политику по управлению углеродным следом практически невозможно. В текущих обстоятельствах, скорее, изменились скорость и траектория достижения углеродной нейтральности. Производства и рынки переориентируются на импортозамещение, внимательно смотрят на партнерства с компаниями Азиатско-Тихоокеанского региона и ждут активизации повестки снижения углеродного следа на государственном уровне, —

описывает ситуацию директор по исследованиям и разработкам агентства КРОС **Ксения Касьянова**.

Эффективное, зеленое, свое

Эксперты сходятся во мнении, что ввод ограничений на применение западных зеленых технологий станет серьезным вызовом для нашей экологии. В то же время открывается окно возможностей для отечественных производителей, инноваторов и науки. Наибольший уровень импортозамещения достигнут в сфере обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО), который оценивается в 60 — 80%.

— Уже полгода назад российское оборудование для переработки твердых коммунальных отходов было в разы дешевле итальянского, — приводит пример Сергей Литвиненко. — Да, качество отечественных конвейерных мусоросортировочных линий, прессов, дробилок, шредеров и другого оборудования предстоит подтянуть. Но у нас на Урале, в Екатеринбурге, есть все для выполнения этой задачи и реализации программы импортозамещения: мощная образовательная, научно-исследовательская и опытно-конструкторская база, передовые умы и производства, металлургия и машиностроение международного уровня. Переняв мировой опыт и технологии, отечественные производители вполне способны предлагать оборудование не худшего, а то и лучшего качества. Спрос мы готовы обеспечить. Как минимум половина ТКО (то есть 750 тыс. тонн в одной только Свердловской области) должна направляться на переработку. А объемы неперерабатываемых отходов, предназначенных для захоронения, предстоит уменьшить вдвое.

Вместе с тем 90% от общего числа образующихся в России отходов составляют отходы промышленного производства (это важная специфика нашей страны, существенно разнящаяся с условиями хозяйственной деятельности в европейских странах). Например, в результате работы промышленных предприятий образуются производственные сточные воды — источник многих экологических проблем. Металлургические и машиностроительные предприятия при очистке сточных вод сталкиваются с проблемой переработки и утилизации смазочно-охлаждающих жидкостей (СОЖ). Зачастую в составе стоков содержатся различные нефтепродукты, аммиак, альдегиды, смолы, фенолы и другие вредные вещества.

— На многих производствах используются импортные синтетические полимеры для очистки стоков. Существующие методы могут приводить к значительной эмиссии парниковых газов, которая иногда достигает 2,5 тыс. тонн CO₂ в год на одном объекте. Альтернативой нефтега-

Вводится национальная регуляторика в области устойчивого развития, и заемщикам необходимо осознание того, как ей соответствовать

зовым полимерам могут стать биополимеры, которые производят из растительного сырья, — рассказал генеральный директор НПО «БиоМикроГели» (Екатеринбург) **Андрей Елагин**. — В России уже есть производственные площадки, которые могут выпускать широкий спектр биополимеров на базе отечественных технологий и сырья. Например, биомикрорели, сырьем для которых служат отходы и вторичные продукты сельскохозяйственной переработки, позволяют снизить выбросы CO₂; производственный процесс является CO₂-нейтральным, а способ применения не требует нагрева и высоких энергозатрат. Доказано, что биомикрорели позволяют очищать воду в десять раз эффективнее традиционных решений, снижать потребление воды и энергии, сокращать общее количество отходов.

Движение к импортозамещению в сфере зеленых технологий заметно и по ряду других направлений. Например, в конце марта Объединенная металлургическая компания и Национальный исследовательский технологический университет МИСиС утвердили пятилетнюю программу научно-технического сотрудничества по разработке перспективной продукции для нефтегазовой отрасли. Речь идет о совершенствовании действующих и соз-

дании новых технологий, соответствующих принципам устойчивого развития. Ученые из МФТИ совместно с Институтом космических исследований РАН и Исследовательским центром им. М. Келдыша разработали прибор для дистанционного зондирования парниковых газов. Специалисты Института проблем химической физики РАН разработали уникальную установку, перерабатывающую углеводородные газы в водородсодержащее топливо, в марте ее монтаж начался в подмосковном наукограде. В России предлагаются и эффективные решения в области возобновляемой энергетики.

— Углеродный след можно снижать разными способами и их выбор необходимо делать осмысленно. Например, существует ряд регионов, где вложения в солнечную энергетику являются экономически выгодными с окупаемостью около пяти лет. И это не только Южный и Северокавказский федеральные округа, но и занимающие огромные площади Сибирь и Дальний Восток. Суммарно это более 50% территории России, — утверждает директор компании «СОЛАР Центр» (Краснодар) **Алексей Попов**. — Я бы не сказал, что все технологии стали труднодоступными. Проекты солнечной энергетики и сейчас успешно реализуются. Основную их составляющую — солнечные панели — производят в странах ЕАЭС. Сопутствующее оборудование выпускают крупные китайские заводы, и оно доступно к поставке в Россию. Наша компания не испытывает значительных затруднений с импортными поставками оборудования для реализации намеченных проектов. В Краснодарском крае в марте этого года нами введена в строй солнечная электростанция мощностью 480 кВт для крупного частного сельхозпредприятия в Белоглинском районе, закончена проектная работа и начинается строительство солнечной электростанции мощностью 300 кВт для крупного пищевого производства в Тимашевске.

По словам руководителя ГК Clever bros **Игоря Логинова**, лучший способ защищать экологию — как можно меньше потреблять и выбрасывать, и этому должно содействовать не просто импортозамещение, но национальное единство: «Людей нужно заразить экологичными идеями производства. Сплоченность нации сейчас высока, почему бы не воспользоваться этим? Как отказаться от чрезмерного потребления? Необходимо стимулирование примером, деньгами, дополнительными экономическими поощрениями, экологическим сбором. Должны быть разработаны пиар-кампании, проведена работа с молодежью. Мы не должны отступать от этого плана из-за военной спецоперации, COVID-19 и нападков на Россию. Нужно разделить издержки производства и иннова-

Стратегия будущего, от которой не стоит отказываться

Процесс декарбонизации на российских предприятиях будет проходить с учетом экономической целесообразности и конкурентных условий, убеждена руководитель направления по экологической безопасности Трубной металлургической компании **Елена Подгорных**



— В нынешних реалиях вопросы декарбонизации и энергоперехода, которые долгое время были на пике актуальности, временно отошли на второй план. Возможности экспорта российской продукции серьезно ограничены, поэтому для многих производителей ожидаемая актуальность углеродного налога снижается на неопределенный период.

Вместе с тем климатическая повестка никуда не исчезла, ведь проблема потепления из-за антропогенного воздействия носит общемировой характер. Кроме того, поставки продукции

будут переориентированы на другие рынки, где необходимо будет выполнять экспортные условия новых потребителей. В любом случае этот процесс будет проходить с учетом экономической целесообразности и конкурентных условий.

Очевидно, что в настоящее время приоритеты изменились, и российские предприятия озабочены прежде всего необходимостью обеспечить непрерывность и объемы производства, принять меры, чтобы выполнить обязательства в полном объеме и продолжить развитие. Вместе с тем мы уверены, что клима-

тическая повестка продолжит быть актуальной для отечественных производителей. Продолжится реализация программ и проектов по снижению выбросов парниковых газов на фоне развития нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы климата в РФ.

Для многих российских компаний соблюдение принципов ESG — не дань моде, а стратегия будущего, от которой не стоит отказываться. Экологическая политика ТМК остается прежней — мы понимаем свою ответственность за состояние окружающей среды в регионах присутствия и продолжаем выполнять инвестиционные программы и проекты, инициированные для улучшения экологических показателей. Обязательства по сохранению климата и стремлению к углеродной нейтральности также задекларированы в новой экологической политике ТМК. Компания продолжит быть проводником ценностей устойчивого развития, важность которого в наши дни сложно переоценить.

ционные проекты, связанные с масштабными процессами техперевооружения. В первую очередь необходимо выполнять те меры, которые не требуют больших инвестиций. Может быть, именно сейчас мы вспомним, что стеклянная бутылка более экологична, чем пластиковая. По меньшей мере, построим свои производственные линии по созданию пластиковых бутылок, а не будем пользоваться устаревшими линиями, которые Европа отправила нам, чтобы не утилизировать. Посмотрите, какая тонкая пластиковая упаковка, вполне себе экологичная, производится в Европе, и какая толстая у нас. Если в магазине продукты снова будут заворачивать в бумагу, а не фасовать в пакеты, то это будет зеленое импортозамещение. Приведу пример из нашей деятельности по обеспечению бесперебойной печати. Можно уменьшить затраты на печать и негативное воздействие на экологию: не выбрасывать картриджи, а восстанавливать; не отправлять технику на утилизацию раньше времени, а продлить срок ее эксплуатации с помощью вовремя выполненных ТО и ремонта. Перенастройка процесса печати позволит сэкономить значительные средства компании и уменьшить количество выбрасываемого пластика, металла, бумаги. А вот проекты, требующие серьезного инвестирования (замена оборудования в масштабах предприятия, изменение производственных и логистических цепочек), можно заморозить или притормозить скорость их внедрения».

Стимулы не исчезли

Санкции в какой-то степени дают российскому бизнесу автономию развиваться в направлении ESG с учетом национальных географических, климатических и социальных особенностей и самостоятельно

созданных методик по рейтингованию и учету углеродных единиц независимо от европейских требований и стандартов, таких как СВМ (пограничный углеродный налог). Однако промышленным компаниям не следует прекращать программы, направленные на снижение парниковых выбросов. Во-первых, экспорт на европейский рынок когда-нибудь снова станет возможным, и нужно быть готовыми к климатическим требованиям ЕС. Во-вторых, страны Азии и Латинской Америки, на которые сейчас переориентировались наши экспортеры, имеют свое экологическое законодательство. Многие из этих стран уже ввели углеродные пошлины или собираются это сделать.

Кроме того, ухудшение отношений с Западом не отменило реализацию национальных проектов в России, а также цель достижения углеродной нейтральности, сформированную в Стратегии социально-экономического развития страны до 2050 года.

Также немаловажный аспект — финансовый. «Вводится национальная регуляторика в области устойчивого развития, и заемщикам необходимо осознание того, как ей соответствовать, — напоминает первый вице-президент Московского кредитного банка **Юлия Титова**. — Важно понимать, что ESG-повестка развивается под влиянием многофакторности, и временное выключение одного фактора в виде ожиданий западных контрагентов выполняется влиянием внутренней повестки в виде развития нормативной базы и активности банков в части ESG-скоринга кредитных портфелей».

Вполне вероятно, что продолжит расти роль зеленых облигаций как инструмента привлечения относительно дешевого капитала по сравнению с банковскими кре-

дитами для реализации инвестиционных проектов.

— Отечественным предприятиям, несомненно, стоит продолжать реализовывать свои программы декарбонизации. Некоторые компании объявляют о сдвиге вправо сроков реализации проектов по декарбонизации из-за сложностей с поставками импортного оборудования, а также необходимостью пересмотра приоритетов в условиях снижения доходов и резкого роста затрат, — подчеркивает руководитель проектов SBS Consulting **Анастасия Михеева**. — В то же время многие предприятия металлургической отрасли продолжают реализацию проектов, направленных на снижение углеродного следа своей продукции. Северсталь планирует запустить новый сортопрокатный стан-170, способствующий росту энергоэффективности, во второй половине 2022 года. Также продолжается совместный проект Северстали и российской компании Datana по разработке и внедрению системы мониторинга продувки металла аргоном на установке «печь-ковш», одним из ключевых эффектов которого станет снижение расхода электроэнергии и аргона на 2%. Норникель и ММК также не сворачивают экологические программы.

Реальность такова, что многие компании начали сосредотачиваться на российских экологических проектах вместо глобальных климатических. Санкции ограничивают возможности отечественных предприятий по сокращению воздействия своих производств на окружающую среду. Но наши промышленники уже успели осознать: внедрение зеленых технологий не только способствует улучшению экологической ситуации на территории присутствия, но и позволяет сделать производство более эффективным, что очень важно в условиях кризиса.

Артём Коваленко

Решения будут найдены

Что будет с проектами в ТЭК, о кооперации и импортозамещении, «Э-У» рассказал полномочный представитель президента России в Уральском федеральном округе **Владимир Якушев**

Ключевые проблемы, с которыми столкнулся бизнес в условиях санкционного давления, представители деловых сообществ Уральского федерального округа (ТПП, «Деловая Россия», РСПП, «Опора») обсудили с полпредом президента РФ в УрФО Владимиром Якушевым. «С начала введения санкций принято несколько пакетов мер. Важно услышать от бизнеса, насколько эффективно эти меры поддержки работают, где требуется их доработка. В правительстве России для сбора предложений по мерам поддержки создана единая информационная база. Каждая инициатива, поступившая из региона, будет рассмотрена», — отметил полпред. «Э-У» обсудил с Владимиром Якушевым перспективы бизнеса в условиях санкций.

— **Владимир Владимирович, как вы оцениваете экономическую ситуацию в регионах УрФО? Какие территории более всего пострадали от введения санкций?**

— Мы под таким беспрецедентным санкционным давлением не были никогда: пострадали все. Причин много. Одна из основных — проблемы с логистикой. Российские суда не обслуживаются в европейских портах, сложилась напряженная ситуация с железнодорожными, авиа- и автоперевозками. Да, идет переориентация на Восток, появились новые перспективы, но пропускные возможности дорог ограничены. Чтобы все заработало, нужны новые логистические коридоры, дополнительная инфраструктура. Еще одна проблема — прекращение поставок импортных комплектующих и оборудования. Наши крупные компании инвестировали немалые средства в модернизацию мощностей и планировали из-за недопоставок на последнем этапе.

Одна из главных задач сегодня — обеспечить доступ предприятий к кредитным ресурсам, а он ограничен в силу разных причин. Эта задача требует незамедлительного решения. Процентная ставка очень высокая. Поэтому федеральное правительство запустило целый ряд кредитных программ с субсидируемыми ставками. В их числе — программа кредитования оборотных средств системообразующих предприятий, и очень важно, чтобы эти средства промышленности получили как можно скорее.



Владимир Якушев: «СПГ-проекты останавливать нельзя. И они будут завершены»

СПГ-проекты останавливать нельзя

— **Какие последствия ждут российский ТЭК? Иностранные компании вышли из ключевых проектов, в том числе по производству СПГ. Сможете ли мы найти новых партнеров?**

— Если бы не давление, иностранные компании никогда бы не вышли из них. Эти проекты очень привлекательны для бизнеса. Уверен, что решения будут найдены. Во-первых, в этих проектах участвовали не только западные партнеры, в санкционные списки которых включена Россия, но и восточные. Во-вторых, если возникнет необходимость, будет оказана государственная поддержка, в том числе из Фонда национального благосостояния. Сейчас это принципиально важная история. СПГ-проекты останавливать нельзя. И они будут завершены. Созданная на Ямале инфраструктура, включая порт Сабетту, позволяет доставлять сжиженный природный газ в любую точку мира, не испытывая зависимости от трубопроводов.

— **Как быстро Запад откажется от российских энергоресурсов?**

— Вся планета одержима идеей перехода на «зеленую энергетику». И тем, что произойдет это чуть ли не завтра. Но чудес не бывает, поэтому газ и нефть будут востребованы еще на протяжении длительного времени, не только на Западе, но и на Востоке. Да, вероятно, усложнится логистика, но перспективы поставок российских энергопродуктов остаются хорошими.

Найти друг друга

— **Как быстро произойдет разворот на Восток, ведь фактически он начался в 2014 году?**

— Он однозначно ускорится, потому что Китай для нас — один из стратегических партнеров. Этот рынок в ближайшее время серьезно вырастет с точки зрения и импорта, и экспорта. Но вопросы, касающиеся импортозамещения, нужно решать не только с помощью восточных партнеров, а прежде всего создавая собственные технологии, оборудование, программное обеспечение. Оказавшись в ситуации мощнейшего санкционного давления, чувствуешь себя более уверенно и защищенно, когда работаешь на отечественном оборудовании и технологиях.

Вопросы, касающиеся импортозамещения, нужно решать не только с помощью восточных партнеров, а прежде всего — создавая собственные технологии, оборудование, программное обеспечение

— Существует ли площадка сегодня, на которой может происходить диалог между предприятиями и инженерными центрами?

— Во-первых, такая площадка есть — это министерство промышленности и торговли России. Именно это ведомство системно занимается кооперацией между конкретными предприятиями. Во-вторых, такие крупные компании, как Газпром, Сургутнефтегаз, ЛУКОЙЛ, «Газпром нефть», достаточно активно с 2014 года занимаются импортозамещением. Много сделано, и работа продолжается.

Часто бывает, когда предприятия работают в одном регионе, даже в одном городе, могут быть полезны друг другу, но взаимоотношений между ними нет. Настало время такой кооперации. К этой работе необходимо подключить всех, начиная с трудовых коллективов, директоров предприятий, заканчивая всеми уровнями власти. В помощь этим процессам Минпромторг запустил такой мощный цифровой ресурс, как Биржа импортозамещения, здесь предприятия могут найти друг друга за два клика. Таких площадок должно быть больше. Аналогичный центр по импортозамещению открылся в Челябинске. И остальные регионы могут в этом направлении двигаться. У нас есть университеты, научно-образовательные центры, лаборатории, которые постараются максимально быстро разрабатывать и внедрять конкретные технологии для промышленности.

Доля импорта в стройке сократится

— Как вы оцениваете перспективы жилищного строительства?



— Сейчас мы строим жилье в основном за счет проектного финансирования, то есть банковских заимствований. Так что рост процентной ставки стабильности рынку не принес. Хуже всего компаниям, у которых небольшие объемы строительства, и при этом нет собственного «финансового плеча». Именно эти предприятия живут преимущественно за счет заемных средств, и сегодня им сложнее всего. К тому же, как правило, они реализуют низкомаржинальные проекты, когда цена за квадратный метр не такая высокая, как, к примеру, в Москве или Сочи.

Поэтому хорошо, что сохранены госпрограммы по поддержке ипотеки. Это позволяет и людям приобрести жилье, и получить инвестиции застройщикам.

— Этой отрасли тоже придется решать вопросы импортозамещения?

— Обыватель думает, почему цены на жилье растут: цемент же наш, железо тоже. Но вентиляция, штукатурка, краска, рамы — импортные. Много из этого перечня нам по силам. Например, оконные блоки. Сложнее с системами кондиционирования. Но однозначно доля импорта в отрасли в ближайшее время сократится за счет отечественной продукции.

— Решение о проведении Универсиады-2023 FISU не отменило. Но если это произойдет, строительство объектов к соревнованиям не будет приостановлено?

— Не будет. Это тот случай, когда вопрос наследия объектов решен еще до старта большого спортивного мероприятия. Там будет расположен кампус Уральского федерального университета. Даже если Универсиада-2023 отменят, и кампус, и другая инфраструктура останутся важнейшими точками роста города.

У АПК хорошая память

— Скажутся ли санкции на продовольственной безопасности?

— В АПК есть импортная составляющая, но ситуация существенно лучше, чем в некоторых других отраслях. Да, был период, когда сельхозпредприятия приобретали много импортной техники, чтобы повысить маржинальность. Но именно у АПК хорошая память с точки зрения импортозамещения, поэтому сектор успешно преодолевает все трудности, так как имеет много собственных наработок и технологий. Справимся и с посевной, и с уборочной кампаниями.

— Существует ли риск роста безработицы в УрФО?

— Ситуация под контролем. Но мы понимаем, что это одно из направлений, где риски однозначно возникнут. Не все предприятия справятся с трудностями, возникающими из-за санкционного давления. Так было и во время прежних кризисов. Причины разные — высокая закредитованность, слабый менеджмент и т.д. Такие предприятия будут и в этот раз, а значит, и безработица вырастет. Нужно своевременно на это реагировать. Поэтому, во-первых, принято решение о том, что нельзя увольнять сотрудников с основного места работы, если их отправили в простой. Они могут, не разрывая трудового контракта, устроиться на другое предприятие. Раньше такой возможности не было. Во-вторых, серьезные ресурсы выделены на то, чтобы людей переобучить, потому что рынок труда будет трансформироваться. В-третьих, на некоторых предприятиях есть открытые вакансии, и в складывающейся ситуации они будут заполнены.

Ирина Перечнева

Оцените это

Рынок оценки ловит удары очередного кризиса и готовится к новым законодательным изменениям

На фоне кардинального изменения факторов экономического развития рынок оценки ждет принятия очередного пакета законодательных новаций. Как это сочетание повлияет на деятельность игроков, шла речь на круглом столе «Рынок оценочных услуг: переход к новой реальности», организованном журналом «Эксперт-Урал».

Градус неопределенности

Правительство РФ еще в начале 2020 года утвердило дорожную карту «Трансформация делового климата», часть вопросов которой относится к оценочной деятельности. Из-за пандемии реализацию предложенных законопроектов отложили, но государство вернется к этому вопросу уже в ближайшее время, рассказал исполнительный директор ассоциации «Русское общество оценщиков» **Сергей Заякин**:

— В пакете обсуждается введение нормы о возмещении убытков, причиненных заказчику при проведении оценочных работ, и основанием для принятия решения о возмещении убытков будет признание отчета не соответствующим законодательству об оценочной деятельности. Предлагается также увеличить минимальный размер страховых сумм: по договору обязательного страхования ответственности оценщика — с 300 тыс. рублей до 5 млн рублей, по договору страхования ответственности оценочной компании — с 5 млн рублей до 10 млн рублей. Есть новации и в части требований к специалистам. Так, оценочная компания обязана иметь в штате не менее двух оценщиков, право осуществления оценочной деятельности которых не приостановлено, и именно эта оценочная компания должна являться для этих оценщиков основным местом работы. Для компаний, оценивающих государственную и муниципальную собственность, предлагается ввести дополнительные требования к опыту работы, количеству штатных оценщиков и их профессиональному опыту. Кроме того, законодатели считают необходимым ввести в правовое поле ответственность эксперта за качество составленных им заключений на отчеты об оценке. Предполагается, что в случае причинения убыт-

ков эксперт будет возмещать их наравне с оценщиком.

Исполнительный директор ГК «Априори» **Галина Алибаева** считает, что принятие этого пакета приведет к излишнему регулированию: «Оценочная деятельность не создает рисков для жизни и здоровья людей. Существующих норм контроля вполне достаточно, чтобы обеспечить ответственное отношение оценщиков к выполнению работы».

Директор компании «Оценка и экспертиза собственности» **Лев Сегаль** полагает, что последствия принятия такого закона следует рассматривать через призму все еще процветающего на рынке демпинга, главным источником которого остаются правила предоставления услуги в рамках государственных контрактов:

— Если законопроект о повышении имущественной ответственности будет принят, оценочная деятельность разделится на два вида: одни оценщики, осознавая риски, будут за минимальные деньги брать госконтракты. Вторые останутся в качественной зоне и будут выполнять работы с учетом изменений в законодательстве.

Исполнительный директор компании «Аналитическое агентство оценки» **Артем Максимов** уверен, что в таких вопросах, как возмещение убытков, необходимо сразу добиваться проработанности положений, потому что на практике возникает много нюансов: «К примеру, при оспаривании кадастровой стоимости некорректные формулировки областных и краевых судов в отношении отчетов по оценке порождают риски вынесения нижестоящими судами (в силу невозможности преодоления на своем уровне) решений о возмещении убытков заказчику в виде возврата платы за некачественно оказанную услугу по оценке».

Еще одно важное новшество — создание единого реестра сведений об отчетах и экспертных заключениях. Особых возражений против идеи создания такого реестра у участников рынка нет. Но есть вопросы к технологической готовности. Общую базу предполагается создавать на основе платформ Росреестра, а практика говорит о частых и длительных сбоях в ее работе: «Иногда больше недели не можем получить документы», — отмечает Артем Максимов.

Через призму санкций

Особенность момента в том, что реализация этих инициатив будет идти на фоне резкого разворота экономического курса. По словам Галины Алибаевой, последствия введения санкций и новый виток кризиса задела оценочную отрасль, хотя и косвенно:

— Нам приходится перестраиваться на ходу, мы же ориентировались в том числе на международные индикаторы, цены на мировых биржах, например. А сейчас экономика стремится к самостоятельности. Как трансформировать нормы и правила составления отчета об оценке, будет понятно, видимо, позже, но оценщик свою работу должен выполнять прямо сейчас.

— Никто из нас не мог предугадать в договорах такие форс-мажоры, какие мы наблюдаем на рынке, — добавляет Артем Максимов. — Например, ни в одном договоре не был учтен факт подъема ключевой ставки или резкое сжатие рынка ипотеки.

Градус неопределенности в оценочном сообществе очень высок, соглашается председатель НП «Уральская палата готового бизнеса» **Илья Симкин**:

— Много вопросов относительно того, как сейчас оценивать стоимость импортного оборудования, производственных активов действующих заводов и компаний. Между тем потребность в услугах независимой оценки для инвестиционных, судебных и иных целей в ближайшее время должна вырасти в связи с началом процесса передела собственности, который будет неминуемо сопутствовать серьезным структурным изменениям в экономике.

— Спрос на оценку при перераспределении активов, по логике, действительно должен появиться в связи с новыми обстоятельствами, — соглашается Лев Сегаль. — Однако характер спроса пока определить сложно, нужны ли будут серьезные оценщики, мы пока не знаем. Возможно, в этом случае будут востребованы лишь формальные отчеты.

Кризис в очередной раз обостряет проблематику методологии составления отчета, обращает внимание директор компании «Прайс» **Елена Дубровская**:

— В новых федеральных стандартах прописаны формулировки, но нам сильно не хватает глубины, хотелось бы, чтобы этот

Под прессом законодателя

Постоянные новации снижают возможность справедливого установления кадастровой стоимости и негативно влияют на рынок оценочных услуг, считает руководитель департамента АНО «Национальное экспертное бюро» **Сергей Волосников**



— Устойчивый спрос на услуги оценщиков при оспаривании кадастровой стоимости наблюдался несколько лет, но с каждым годом работать в этом направлении становится сложнее. Очередная законодательная инициатива серьезно ограничивает конкуренцию среди оценщиков. В ноябре 2021 года вышло распоряжение правительства РФ № 3214р, в соответствии с которым судебные экспертизы по делам об оспаривании кадастровой стоимости могут проводиться только в государственных судебных учреждениях. Таким образом, у независимых оценщиков фактически забрали существенную долю рынка, которая формировалась много лет. И проблема не только в этом. Процедура оспаривания позволяет установить баланс интересов государства и налогоплательщика, причем справедливым путем через доказательства, аргументы и расчеты. Сейчас же получается, что кадастровую стоимость полностью контролирует государство. Государственное бюджетное учреж-

дение определяет стоимость, налогоплательщик может с ней поспорить, при этом привлекая независимого оценщика для составления отчета об оценке, но окончательную стоимость все равно будет определять государственный судебный эксперт. Во время спора эксперту, как правило, задают два вопроса: соответствует ли отчет законодательству об оценочной деятельности и, если нет, какова рыночная стоимость объекта. Логично предположить, что эксперт не захочет отказываться от работы, поэтому в большинстве случаев на первый вопрос он отвечает отрицательно, но не всегда с состоятельными аргументами.

Но это еще не все. Судебная практика реализует неблагоприятные тенденции для рынка оценочных услуг. Приведу один пример. В прошлом году Верховный суд установил следующее: в рамках экспертизы отчет оценщика при оспаривании кадастровой стоимости был признан недостоверным и, по сути, оказался бесполезным для заказчика, так как его

нельзя было использовать для оспаривания кадастровой стоимости, хотя эта цель указана в договоре. Следовательно, услуги оказаны некачественно, и оценщик должен возместить заказчику убытки: вернуть вознаграждение за отчет, который, может, и был хорошим, но по субъективным соображениям эксперта признан недостоверным. Все это в совокупности приводит к тому, что такое направление оценочной деятельности, как оспаривание кадастровой стоимости для независимых оценщиков, фактически начинает исчезать.

В свете последних событий добавилось еще одно обстоятельство. Все мы ждем проведения кадастровой оценки земельных участков, которая должна пройти по всей России. Однако 26 марта президент подписал закон об антикризисных налоговых мерах, который вносит изменения в Налоговый кодекс (законопроект № 84984-8). Согласно изменениям, если новая кадастровая стоимость возрастает, то кадастровая стоимость для исчисления налогов по таким объектам в 2023 году остается старой, то есть фиксируется именно налоговая база на уровне 1 января 2022 года. Кадастровую оценку не отменяют, оценщики из ГБУ проведут переоценку, при этом положение налогоплательщиков не ухудшится. Но независимым оценщикам, которые, несмотря на перечисленные выше моменты, все же планировали поработать над оспариванием новой кадастровой стоимости, не следует рассчитывать на спрос со стороны землевладельцев.

вопрос был проработан по определенным темам и группам. В текущих условиях мы часто оказываемся в тупике. Как обосновывать стоимость, если даже по китайской технике каталоги закрыты? Поэтому нам очень нужны методические рекомендации по оценке имущества в сложившейся ситуации на рынке.

При этом запрос на качественные услуги останется в любой ситуации, уверена Галина Алибаева. И в том числе потому, что от стоимости активов теперь еще больше зависит налогообложение: «Оценщик — большой помощник бухгалтера. Он может задать определенные критерии, на которые бухгалтер будет ориентироваться в своем профессиональном мнении при определении стоимости актива».

Внешние факторы будут постоянно отражаться на спросе на оценочные услуги, и этот вектор предопределить тоже невозможно. Еще месяц назад участники рынка рассчитывали получить определенный объем работ при проведении процедур банкротства, однако государство ввело мораторий на банкротства по инициативе кредитора.

Инфляция растет, но стоимость отчета на рынке оценки падает, формулирует еще одну проблему Елена Дубровская. И это, по ее мнению, одно из следствий демпинга:

— В аукционах мы не участвуем, потому что в итоге цена падает ниже любых объективных параметров себестоимости. Своими силами пытаемся форми-

Потребность
в услугах
независимой оценки
вырастет в связи с
началом передела
собственности,
который неминуемо
сопутствует
структурным
изменениям
в экономике.
Однако нужны ли
будут серьезные
оценщики, мы не
знаем

ровать ценовое поле. Но как с этим явлением бороться в масштабах экономики, у меня нет ответа.

А главная проблема в том, что за 30-летнюю историю оценочная отрасль так и не смогла выстроить взаимоотношения с регуляторами, считает Сергей Заякин:

— У нас есть национальное объединение «Союз саморегулируемых организаций оценщиков», но по многим вопросам мы не можем сформулировать единое мнение и выработать общие предложения государству от сообщества. Это касается в том числе и реакции на пакет законов в рамках дорожной карты. Мы подготовили обращение и пытаемся убедить законодателя ввести мораторий на введение этих законов на период неопределенности в экономике. У отрасли есть гораздо более насущные проблемы, в частности изменения в процедурах оспаривания кадастровой стоимости (подробнее см. «Под прессом законодателя». — «Э-У») или сдача квалификационного экзамена. Сдача до сих пор проводится в режиме офлайн, что отнимает много сил и времени, а иногда ее просто невозможно провести, например, оценщики не могли физически явиться для сдачи экзамена в Москву при закрытии воздушного пространства с южными городами в марте этого года. Мы уже два года не можем решить вопрос, как привести экзамен к более цивилизованному дистанционному формату. Продолжаем работу...



Ирина Перечнева

Меряем Россию метром

Запущенных проектов на рынке жилой недвижимости для поддержки предложения хватит на год. О будущем будет думать тот, кто справится с удорожанием финансирования, нарушением логистических цепочек и перестройкой моделей продаж

За первый квартал этого года мы выдали разрешений на строительство 8,8 млн кв. метров жилья, это на 22% больше, чем за аналогичный период 2021 года. При этом устойчивый рост зафиксировали в более чем половине регионов. Это хороший задел на будущее. Увеличение предложения естественным образом позволяет сдерживать рост цен, — сообщил на прошлой неделе вице-премьер **Марат Хуснуллин**.

Пока кризис еще не проявляется в статистике жилой недвижимости, однако новые вызовы уже ощутимы в некоторых тенденциях, констатировали участники рынка на круглом столе «Перезагрузка метра: затронет ли новый кризис рынок жилой недвижимости», организованном в Екатеринбурге журналом «Эксперт-Урал».

Деньги будут, но дороже

Санкции, геополитическая напряженность и рост ключевой ставки быстро нашли отражение в поведении продавцов и покупателей, отмечает президент Уральской палаты недвижимости (УПН) **Валерия Козлова**:

— К концу февраля — началу марта многие продавцы сняли квартиры с продажи, таким же образом действовали и некоторые девелоперы, что привело к резкому сокращению предложения и всплеску цен.

После взлета ключевой ставки до 20%

вторичный рынок замер, не имея ипотечной поддержки по адекватной стоимости. Это спровоцировало снижение продаж новостроек: в такие сделки большая часть покупателей входит через продажу имеющегося жилья.

Люди остаются одним из ключевых инвесторов рынка жилищного строительства, на счетах эскроу находится больше 3,2 трлн рублей. Учитывая важность этого канала финансирования спроса, правительство оперативно продлило действие ипотечной госпрограммы, которая заканчивалась этим летом, и обновило ее параметры в соответствии с новыми условиями. Это дает надежду на наличие у рынка стабильного канала финансирования со стороны покупателей.

Отчасти продажи будут поддержаны за счет специальных программ, считает заместитель управляющего филиала Абсолют Банка в Екатеринбурге **Илья Коробицин**. По его словам, за последний месяц взлетел спрос на продукты в рамках программы «Семейная ипотека»: «Если в 2021 году доля выдач по этой программе в нашем филиале составляла 25%, то в марте и начале апреля она выросла до 90%. При резком росте ставок по стандартным программам жилищного кредитования в марте и увеличении ставок по основной госпрограмме с 7% до 12% годовых стоимость «Семейной ипотеки» осталась преж-

ней, в нашем банке это 5,99% годовых».

ЦБ рассчитывает выдать в 2022 году по льготным программам кредитования до 2 трлн рублей, это больше показателей выдачи ипотеки под залог договоров долевого участия (ДДУ) в 2021 году (1,88 трлн рублей). Однако в целом по рынку регулятор в докладе «О развитии банковского сектора в марте 2022 года» все же прогнозирует снижение динамики выдач ипотеки с рекордных 20 — 25% в предыдущие два года до 10 — 15%.

Для рынка критично важно настроить и другой ресурсный канал — проектное финансирование. Его стоимость с 1% для крупных игроков подскочила до 22 — 25%. Правительство оперативно приняло постановление, объявив, что компании, занимающиеся жилищным строительством, смогут рассчитывать на получение кредитов по ставке не выше 15% годовых. Половину стоимости государство будет банкам субсидировать. На текущий момент банки еще не получили конкретный механизм по субсидированию, они со дня на день ждут нормативных актов, чтобы начать с застройщиками переговоры по новым проектам.

Именно от результатов переговоров с банками во многом зависит итоговая ставка финансирования для конкретных застройщиков. Обоснование застройщиком своей бизнес-модели проекта во многом определяет региональная специфика.

Для рынка Челябинска, к примеру, характерна относительно невысокая цена на недвижимость, рассказывает директор по девелопменту компании «Голос.Девелопмент» **Сергей Григорьев**:

— В последний месяц стоимость сильно выросла, и банки уделяют особое внимание именно ее доходной части, ее обоснованности. Наши проекты уже на протяжении многих лет реализуются по стоимости выше средних показателей рынка на 20%, и сейчас мы готовим обоснование. Конечно, здесь есть определенные риски, но мы видим в нашем регионе потенциал увеличения спроса на качественное комфортное жилье и резерв для роста цены, на основании чего и определили для себя точки роста.

Материалы есть, и, может, не хуже

Застройщики иллюзий не питают. Даже с учетом субсидирования банкам стоимости проектного финансирования его цена все равно вырастет, причем заметно, плюс к этому добавится увеличение себестоимости монолита, арматуры и других материалов. В среднем в 2022 году цены выросли на 10 — 15%. Каждый застройщик эти риски снимает своими методами. В «Бруснике», например, проводят переговоры с производителями и на месяц-два фиксируют цены.

Даже с учетом субсидирования банкам стоимости проектного финансирования его цена все равно вырастет, причем заметно. К этому добавится увеличение себестоимости стройматериалов

Проблема с поиском новых материалов и оборудования из-за закрытия европейских рынков тоже в повестке. В каких-то случаях удастся найти адекватную замену, в других — возникают трудности. В компании «Брусника» нам привели два кейса решения проблемы с позитивным исходом. В Екатеринбурге у застройщика есть проект, для которого облицовочный камень на фасады закупался в Европе, сейчас застройщик переключился на продукцию из Дагестана, и оказалось, что качество ничуть не хуже. Достойные аналоги удалось найти и ковролину для подъездов жилых домов: он закупался в Австрии, в России нужного качества компания не нашла. «В итоге мы договорились с одним из заводов Санкт-Петербурга, который перестроил свое производство и обеспечил нам качество, аналогичное тому, что мы могли получить в Европе, а стоит ковролин примерно в три-четыре раза дешевле», — рассказали в «Бруснике».

Продажи остаются на второй год

Новые макроэкономические условия заставили застройщиков в корне пересмотреть и маркетинговые стратегии.

Директор по маркетингу компании Тюменьинвестстрой **Алла Власова**, например, рассказывает, как работает модель лояльности:

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

СИНАРА

ПАРТНЕР КОНФЕРЕНЦИИ

СКБ Контур

Проект

Благотворительность на Урале

Приглашаем принять участие в исследовании и конференции

Март — июль

Серия аналитических публикаций в журнале «Эксперт-Урал» о лучших практиках развития благотворительности

Апрель — май

Исследование «Благотворительность на Урале»

02 июня 2022 года

Конференция «Благотворительность на Урале: партнерство бизнеса, государства и некоммерческого сектора. Принципы устойчивого инвестирования и ESG»

10:00 – 12:00

Пленарное заседание

«ESG-трансформация бизнеса: риски и возможности для развития НКО и благотворительности»

12:30 – 14:00

Круглый стол

«Некоммерческий сектор на Урале: векторы развития»

Контакты: (343) 345-03-42 (72) Участие в исследовании — **Сергей Заякин**, zayakin@acexpert.ru
Участие в конференции — **Ольга Захарова**, ozaharova@acexpert.ru Партнерство — **Елена Колмогорова**, kev@acexpert.ru

Все в работе, стройки не останавливаем

Застройщики о перспективах развития рынка жилой недвижимости в новых экономических условиях



Владимир Шеколдин,
коммерческий директор
«TEN девелопмент»:

— Никому не выгодно затягивать сроки строительства в рамках проектного финансирования, все расходы на стройку идут по согласованной ранее модели в банке, финансирующей проект. Деньги дольщиков аккумулируются в банке на специальных эскроу-счетах и раскрываются в пользу застройщика только после завершения проекта. Это значит следующее: чем быстрее застройщик построит и сдаст дом, тем быстрее получит деньги за квартиры. Именно поэтому в текущих условиях нет задачи все быстро продать любым способом. По крайней мере, такой модели придерживается наша компания.

Чего точно не нужно делать сейчас никому, ни компаниям, работающим с привлечением проектного финансирования, ни компаниям, работающим по другим схемам, так это стремиться во что бы то ни стало продать максимум квартир «на стадии котлована». В рамках эскроу лучше всего придерживаться финансовой модели, в других случаях — своих управленческих моделей. Сейчас очень стремительно все меняется, какова будет итоговая себестоимость к окончанию строительства, предсказать сложно. Если продать максимум на старте, превышая все возможные разумные планы, то не останется пространства для маневра, возможности для планового повышения цен из-за убывания объектов. Кроме того, продав сейчас квартиры на «стадии котлована», застройщик будет стремиться построить объект любыми способами, в том числе и стремительно заменяя одни материалы на другие. Только это будет такое импортозамещение, что потом в дом заходить не захочется: картина будет разительно отличаться от того, что покупателю показали при заключении договора. И такой сценарий представляет опасность не только для одного застройщика, но для рынка в целом. Может быть утеряно доверие ко всей отрасли. Мы с коллегами-застройщиками добивались доверия покупателя к нашему продукту много лет, и лучше такого не допускать.

Рисков для снижения объемов предложения в масштабах рынка в этом году мы пока не видим, по край-

ней мере, наша компания продолжает реализацию планов. Этот кризис мы для себя рассматриваем как возможность: все, что планировали, будем запускать, а это 150 — 200 тыс. квадратных метров новых проектов. Все в работе, стройки не останавливаем.



Даниил Кузнецов,
директор АН «Атом»
(Атомстройкомплекс):

— Все застройщики сейчас вынуждены оперативно принимать решения по управлению себестоимостью в связи с ростом цен на материалы

и нарушением цепочек поставок. Нашей компании несколько проще в этом вопросе, потому что у нас своя большая производственная база из десятка заводов. Это, конечно, не снимает с повестки проблему роста цен, потому что входящее сырье тоже дорожает. Поэтому нам, как и всем участникам рынка, приходится оперативно пересматривать цены и маркетинговую политику.

Мы никогда не стремились все квартиры продавать «на стадии котлована», наша стратегия заключалась в том, чтобы продавать все равномерно до ввода объекта. Этого подхода мы будем придерживаться и дальше.

Сейчас мы скорректировали цены, отменили все скидки и вывели на рынок новый продукт, который у себя называли «Ипотекозамещение». По сути, это аналог ипотеки до ввода объекта, но на существенно более выгодных условиях. Процентная ставка 9,9% против 12% по госпрограмме, первоначальный взнос от 10% против 15%, ежемесячные платежи до ввода и вовсе отсутствуют. Главное — при необходимости, если у покупателя что-то пойдет в жизни не по плану, договор долевого участия можно быстро расторгнуть и вернуть деньги в течение пары недель. С ипотекой в этом плане все сложнее. Если же все идет по плану, то к моменту ввода объекта, условно через полтора года, и рынок уже будет стабильнее и ставки на обычную ипотеку могут к прошлогодним цифрам вернуться.

Нам как застройщику это предложение также выгодно. Продажи у нас всегда шли успешно и сейчас на эскроу-счетах скопилось достаточно средств

для продолжения строительства, причем под сравнительно небольшую ставку по проектному финансированию.

Проекты в этом году мы не останавливаем, все вводим в текущем режиме, объекты в стадии планирования доводим до этапа разрешения на строительство, потом будем анализировать финансовую модель, актуализировать себестоимость и по каждому объекту отдельно принимать решение о начале стройки.



Юлия Широкова,
руководитель отдела
маркетинга ЮИТ в
Екатеринбурге:

— Интерес к покупке недвижимости в целом сейчас находится примерно на уровне осени прошлого года. Пер-

вый квартал 2022 года мы завершили с очень хорошими показателями, что особенно важно, наши клиенты сохраняют интерес к нашим проектам, и мы очень благодарны им за доверие. В текущей ситуации на рынке, на мой взгляд, очень важно применять политику гибкого управления ценой, продажами, ассортиментом. И в этом отношении у нашей компании большой опыт. К примеру, несколько лет назад мы вывели на рынок новый формат — квартиры-трансформеры, и они пользуются спросом. Уникальность трансформеров в том, что для такой квартиры разрабатывается несколько вариантов планировок — базовый и альтернативные. Покупатель самостоятельно выбирает вариант, который ему больше подходит в текущей жизненной ситуации, а в будущем может провести перепланировку по уже готовому проекту. Также все более актуальными становятся компактные квартиры с функциональными планировками. Это двух-, трехкомнатные квартиры без лишних квадратных метров и с тщательно продуманным пространством. Например, двушки с мастер-спальней и компактные трешки 56 — 60 кв. м с двумя спальнями и кухней-гостиной.

Конечно, сегодня важно каждый день следить за ситуацией в экономике и быстро принимать решения. У каждого застройщика есть проблема замены материалов, которые стали недоступны из-за сложностей с производством или нарушения логистики. На российском рынке по многим позициям есть достойные аналоги. Но возникает другой вопрос: хватит ли объемов этой продукции для всех застройщиков. Очень важен фактор наличия определенных позиций в достаточном объеме.

— У нас есть программа продажи квартир в рассрочку, раньше мы ее применяли единично, сейчас — по всем объектам. Беспроцентная рассрочка предоставляется до окончания строительства, а это 2,5 года. При этом мы понимаем, что многие могут приобрести жилье в новостройках, только продав уже имеющиеся в собственности квартиры. Сделки по разным причинам могут затормозиться, и мы в этом случае с небольшим удорожанием предлагаем покупателю индивидуальное условие рассрочки.

Почти все застройщики согласились с тем, что из практики уходит модель продажи большого объема квартир «на стадии котлована». Так, в «Бруснике» от этой практики отказались, решив основные продажи переносить на второй год строительства дома, когда себестоимость уже определена и риск потери маржинальности минимален. Такой же стратегии придерживаются Атомстройкомплекс, «TEN девелопмент».

Кроме обеспечения каналов финансирования законодатель оказывает под-

держку рынку в части снижения административной нагрузки: только за последний месяц принято 15 новых постановлений, ускоряющих сроки получения разрешительной документации. Однако застройщики считают, что пришло время реализовать и революционные новации, в частности поэтапное раскрытие эскроу-счетов. С таким предложением выступила та же «Брусника». Напомним, при действующей схеме средства дольщиков со счетов девелопера может получить только после ввода объекта в эксплуатацию.

Стараемся поддержать клиентов

Банки о перспективах ипотеки в новых экономических условиях



Алина Буслова,
управляющий директор
по ипотеке ВТБ в
Свердловской области:
— По итогам первого квар-

тала мы выдали жилищных кредитов на 6,3 млрд рублей, что на 10% больше, чем за аналогичный период 2021 года. Структура продаж при этом сместилась в пользу продуктов с государственной поддержкой. ВТБ за первую неделю работы госпрограммы на новых условиях предоставил заемщикам Свердловской области кредитов на 30 млн рублей. И с каждым днем объемы выдач по господдержке растут. Очевидно, что высоким спросом будет также пользоваться семейная ипотека: финансирование в ВТБ по этой госпрограмме по-прежнему доступно по ставке от 5,7%. Отмечу, что с 14 апреля мы снизили ставку по стандартным ипотечным продуктам на 5,5 п.п. Сейчас покупка объекта недвижимости на вторичном рынке доступна под ставку от 16,9%.

Мы стараемся поддержать клиентов с помощью тех инструментов, которые есть у банка. Прежде всего это партнерские программы субсидирования с застройщиками и корпоративными клиентами, использование средств материнского капитала в качестве первоначального взноса. Кроме того, как известно, в рамках госпрограммы базовая ипотечная ставка составляет 12% годовых, а ВТБ снизил ее на 0,3 п.п. Этот дис-

конт доступен заемщикам, использующим сервисы безопасных расчетов и электронной регистрации на сделке.

Снизить долговую нагрузку на семейный бюджет можно также с помощью кредитных каникул. Банк ВТБ первым запустил возможность оформления ипотечных каникул по 106-ФЗ.



Александр Семенов,
начальник управления по
ипотечному кредитованию
Свердловского отделения
Сбербанка:

— Сбербанк накопил большой опыт работы на рынке ипотеки, и это позволит нам поддержать клиентов и партнеров в новых экономических условиях.

Мы расширили возможности программы «Ипотека по двум документам», с 1 апреля 2022 года наши клиенты при приобретении вторичного жилья или в новостройке могут использовать материнский капитал для увеличения суммы кредита. Также в апреле Сбер расширил ипотеку для самозанятых: теперь и эта категория заемщиков может взять жилищный кредит через онлайн-сервис Домклик. Для этого потребуется подтвердить доход справкой о состоянии расчетов по налогу на профессиональный доход по форме ФНС России.

Используя дополнительные сервисы Сбербанка, можно сделать условия ипотечного кредитования

еще выгоднее. К примеру, бронирование квартиры на площадке Домклик даст клиенту дополнительный дисконт от 0,3% до 1%.



Антон Сандалов,
руководитель
Ипотечного центра ПСБ в
Екатеринбурге:

— В первом квартале 2022 года в Свердловской области ПСБ выдал ипотеки на 10% больше, чем в аналогичном периоде 2021 года. Спрос на покупку квартир в кредит в новостройках оказался довольно устойчивым. Так, по итогам марта доля кредитов на новостройки в ПСБ выросла с 35% до 60% от общего объема выдач.

В текущих условиях мы рассчитываем на сохранение спроса на семейную ипотеку, ставка в ПСБ по этому продукту составляет 5,1%. Также банк снизил ставку по госпрограмме 2020 с 12% до 11,5%, сохранил кредитование для военнослужащих и их семей по ставке 6,6%.

Сейчас мы рассчитываем поддержать клиентов за счет дальнейшего расширения программы субсидирования совместно с партнерами-застройщиками. С рядом девелоперов уже проработали программы и нашли возможности снизить ставку кредита для покупки квартир в вводимых жилых комплексах этих застройщиков до 8%.

Наряду с поддержкой спроса на новостройки через жилищное кредитование, сегодня очень важно обеспечить строительный комплекс ресурсами в рамках проектного финансирования. ПСБ участвует в госпрограмме кредитования строительного комплекса, мы продолжаем работу по проектному финансированию наших партнеров.

Схема поэтапного раскрытия предполагает частичное перечисление средств по мере завершения определенных этапов строительства. Дискуссия ведется давно, модель поддерживает Минстрой, но Банк России категорически против. Законопроект разработан, и в марте он снова обсуждался, но пока стороны не пришли к согласию.

Что дальше

Ни у участников рынка, ни у экспертов нет сомнений в том, что заложенные проекты будут доведены до конца. «Рынок сейчас устойчив благодаря новой системе финансирования через эскроу-счета. Есть ожидание, что лишь по отдельным жилым комплексам в Екатеринбурге, возможно, будут небольшие задержки со сдачами», — говорит Валерия Козлова.

Это значит, что на ближайшем горизонте проблем с предложением на рынке первичной недвижимости не возникнет. А вот понимания движения индикаторов в среднесрочной перспективе пока нет, считает эксперт:

— С одной стороны, цены на недвижимость росли весь 2021 год, к марту 2022

года рынок подошел с довольно высокими параметрами. После взлета в феврале рост цен остановился. Если сейчас продавцы, успокоившись, вернут свои объекты на рынок, то по законам экономики при наличии определенной конкуренции цена должна снизиться, тем более что застройщики не останавливают работу, объекты будут сдаваться в плановом порядке, пополняя предложение. Но с другой стороны — уровень инфляции высокий, и таким высоким он и будет оставаться на фоне геополитической напряженности. Рынок недвижимости на высокую инфляцию всегда реагирует ростом цен.

Новые проекты — пока вопрос слишком дискуссионный:

— Возможно, девелопмент не готов будет прямо сейчас идти в большие крупные проекты на фоне нестабильной ситуации, но по нашим расчетам, уже запущенных проектов для поддержки предложения хватит еще примерно на год. При этом если программа по льготной ипотеке будет работать, а может, появятся еще и дополнительные стимулы, покупательская активность будет разогревать спрос

и соответственно цены, — прогнозирует Валерия Козлова.

— Все проекты компаний-застройщиков, выбравших «Открытие» финансовым партнером, покрыты средствами на счетах эскроу более чем на 100%, это позволяет нашим клиентам получить заемные средства по специальной ставке. При этом мы видим некоторую осторожность строительных компаний к запуску новых проектов. Застройщики сейчас в большей степени наблюдают за происходящим на рынке, пересчитывают бюджеты проектов, — подтверждает заместитель управляющего по корпоративно-инвестиционному бизнесу банка «Открытие» в Свердловской области Елена Мозгалова.

Да, рынок жилой недвижимости сегодня находится в зоне государственных приоритетов и в дальнейшем может рассчитывать на новые стимулы. Однако без реализации рисков отрасли из этого кризиса неминуемо не выйдет. О будущем будет думать тот, кто справится с удорожанием финансирования, нарушением логистических цепочек и перестройкой моделей продаж. Фотография предоставлена компанией «Брусника»

Ирина Перечнева

Под соусом санкций

Ресторанный бизнес рассчитывает пройти новый кризис благодаря предыдущему опыту. В целом сектор ожидает падение динамики и изменение концепций



Рынок общепита не успел еще оправиться от удара от предыдущего кризиса, а уже приходится готовиться к сражению с новыми угрозами. Из-за жестких пандемийных ограничений в первой половине 2020 года рестораторы были вынуждены приостановить обслуживание в залах, а оперативно развернутые дистанционные сервисы не смогли компенсировать потери выручки от офлайна. В 2020 году оборот ресторанов, кафе и баров упал на 22,6% и составил 1,4 трлн рублей. В 2021 году сектор взял темп и вырос на 23,5% в годовом выражении, однако все же не смог восстановить докризисные позиции: в сопоставимых ценах к 2019 году оборот снизился на 4,4%.

Соль кризиса

На пике общей нервозности в бизнесе и обществе рынок столкнулся с проблемами, которые, исходя из мнений рестораторов, высказанных на пресс-конференции в агентстве «Интерфакс-Урал» в марте, можно разделить на три больших блока.

Самая болезненная тема — перебои в поставках продуктов и рост цен на них. Всплеск цен после шока введения санкций стал результатом скачка курса доллара и логистического коллапса.

— Наши поставщики не знали, какой будет завтра курс доллара, что им делать с теми остатками, которые они успели завезти, — рассказывает владелец ресторанов «Большой грузинский», «Огонь», «Карбонара» Кирилл Шлаен. — Поэтому некоторые останавливали отгрузки, некоторые существенно поднимали цены.

Причем за подъемом цен не всегда стояли экономические расчеты, рассказывает генеральный директор федеральной сети «Сушкоф» и «Дель Песто» Михаил Кольцов:

— Некоторые поставщики 24 февраля буквально через полчаса после объявления спецоперации написали письма о том, что они повышают цены на 30%. Мы в ответ попросили их открыть расходную часть. То есть еще ничего не произошло с точки зрения их себестоимости, а они уже решили перестраховаться.

Основатель кофейни «Папа Карло» Александр Некрасов проблемы, связанные с резким ростом курса доллара и евро, из-за специфики формата ощутил сразу: «Наш основной продукт — кофе, а его компании-обжарщики везут из-за рубежа, поэтому кто-то ввел корректировку и посчитал курс на день поставки, а кто-то взял средневзвешенные данные за неделю. При этом подорожали и сопутствующие продукты, например молоко, особенно овсяное и кокосовое, потому что многие предприятия сырье получают из-за границы».

Вторая угроза нового кризиса — удержание персонала. Для этого сектора квалификация кадров является одним из важнейших параметров успешности. В 2020 году сохранить коллективы удалось благодаря предоставлению государством безвозвратных ссуд, сейчас такого ресурса нет, и степень тревожности накаляется.

Михаил Кольцов уже через три дня после начала спецоперации в режиме онлайн собрал все 3 тыс. сотрудников сети и ресторанов-партнеров: «Мы провели открытую линию, успокоили людей, сказав,

что ничего критичного пока не случилось и мы никого не планируем сокращать. В какие-то дни оборот, конечно, падает, но в целом мы все равно прирастаем к прошлому году примерно на 25%».

— На обучение сотрудников уходит много ресурсов и времени, поэтому мы ими очень дорожим, — говорит и Александр Некрасов.

Кирилл Шлаен рассчитывает на летний сезон: «В мае мы открываем летние веранды и удваиваем количество персонала, обычно уже с февраля начинаем набор, чтобы подготовить людей. Этот год не стал исключением».

Логично предположить, что в условиях шока под нож пойдут программы развития, и это третий большой риск-фактор рестораторов.

Михаил Кольцов на этот год планировал строительство трех новых ресторанов «Суш-коф» и «Дель Песто»: в Екатеринбурге, Верхней Салде и Оренбурге. Пока проекты пришлось приостановить: «Ждем финальные цены на оборудование. Не секрет, что холодильное, вентиляционное оборудование, да и печи для изготовления пиццы в основном импортные. Нам озвучили рост цен на 20 — 30%. Может быть, это паническая реакция. Мы пока не приняли решение, что делать с этими проектами дальше».

Приостановок проектов на рынке, по всей видимости, будет немало, но в целом для отрасли, по мнению Кирилла Шлаена, это не критично:

— В последние год-полтора в России был бум открытия ресторанов, и далеко не все проекты оказались успешными. Поэтому, вероятно, будет коррекция. Некоторые игроки должны теперь воспользоваться временем низкой инвестиционной активности, чтобы начать правильно работать в новых условиях, это тоже займет время. Я думаю, до середины года рестораны еще открываться будут, а вот потом наступит пауза. Возможно, мы увидим много реконцепций, потому что рынок в любом случае поменяется.

Lovin' Beats Hatin

Вопреки распространенному мнению о новых нишах в связи с уходом иностранных игроков, спикеры пресс-конференции не рассматривают это как возможность для роста. Кирилл Шлаен считает, что заменить такие технологичные компании, как «Макдональдс», чрезвычайно сложно:

— «Макдональдс» — это особая экосистема. Она показала всем, как может строиться технология, как нужно оптимизировать процессы, насколько важно до мелочей думать о судьбе продукта и удовольствии гостя.

Михаил Кольцов также полагает, что в его сегменте, где высока роль доставки, уход такого игрока вызовет скорее негативные последствия:

— «Макдональдс», как и многие сети, начал активно использовать доставку с помощью агрегаторов, и доля его в общем объеме доходов агрегаторов была довольно высока. Мы не исключаем, что с его уходом экономика агрегаторов изменится. Логично предположить, что они переложат свои расходы на оставшихся с ними клиентов.

Выход через кухню

Участники рынка надеются, что перебои с поставками временные, и новые логистические цепочки будут отстроены к лету этого года. Но если развитие пойдет по другому сценарию, все игроки готовы применять антикризисные решения.

Самое очевидное — вынужденный переосмотр меню. Эффективность такого шага во многом будет зависеть от концепции. Для своих ресторанов Кирилл Шлаен особых проблем в связи с этим не видит:

— Да, временно из меню могут уйти блюда, которые сформированы с использованием супердорогих ингредиентов. И это нормально. Ресторан — это не магазин, люди к нам приходят не за покупкой конкретного продукта, а за вкусом, атмосферой, настроением. И если конкретный ингредиент станет очень дорогим, мы, чтобы не шокировать гостей, просто временно уберем это блюдо, пока ситуация не успокоится. Мы такие моменты проходили в кризисы 2008 и 2014 годов.

Несколько сложнее такой разворот будет реализовать Михаилу Кольцову. Концепция его сети построена на японской кухне, где основой всех блюд является рыба:

— Да, на российском рынке появляется много локальных продуктов. Но мы не можем приготовить ролл «Филадельфия» без лосося, поэтому нам так или иначе придется повышать цены. До сих пор основным поставщиком лосося в российские рестораны были Фарерские острова и Чили. Небольшой объем поставляли наши компании из Мурманска. Сейчас два первых канала закрыты, и Мурманск просто разрывают, у них рыба не успевает вырастать на фермах. Так формируются дефицит и удорожание. Выросли в цене и другие незаменимые ингредиенты: угорь с января увеличился в стоимости в два раза, тунец — на 70%. Но мы абсолютно точно не будем перекладывать весь рост себестоимости на гостя, постараемся обеспечить минимальное повышение за счет рентабельности.

Александру Некрасову тоже предстоит перестроиться: «Раньше мы возили интересный кофе от европейских обжарщиков, он очень нравился нашим гостям. Сейчас будем компенсировать авторскими напитками, что-то придумывать из текущего сырья, что-то было интересно по вкусу и по подаче».

Возможности использования локальных продуктов есть, но они не безграничны.

— Я не фанат разговоров об импортоза-

мещении, но правда заключается в том, что с каждым кризисом все большее количество ингредиентов, которое используют рестораны, имеют отечественное происхождение. Тем более что есть ресторанные концепции, которые минимально зависят от импортных составляющих. В частности, это относится к грузинской кухне, для которой почти все составляющие можно найти на местном рынке, за исключением вина, — говорит Кирилл Шлаен.

Вполне вероятно, на этом фоне много лет идущая дискуссия о необходимости кооперации ресторанного бизнеса и фермеров перейдет наконец в практическую плоскость, подчеркивает ресторатор:

— Я очень надеюсь, что бесконечный разговор про цепочку «фермеры — рестораны» станет более реальным, и рестораны станут работать с фермерами, поскольку у фермеров будет что нам предложить на постоянной основе.

Михаил Кольцов очень рассчитывает на то, что компании Мурманска смогут быстро нарастить поставки, но главным образом его надежды связаны с восстановлением импорта.

Надежду подавать горячей

Тем не менее наученные опытом предыдущих кризисов рестораторы руководствуются принципом: надейся на лучшее, готовься к худшему.

Михаил Кольцов, например, уже запустил конкурс среди поваров не только своих ресторанов, но и внешнего рынка на тему поиска новых блюд:

— Блюда должны соответствовать нашим требованиям и при этом содержать продукты, с которыми сейчас нет перебоев. Победителю конкурса при запуске таких блюд мы будем выплачивать 50 тыс. рублей за каждое блюдо. И у нас уже есть порядка пятнадцати идей от профессиональных и непрофессиональных поваров.

У Александра Некрасова кофейное меню классическое, оно стабильно продается, но при этом последние два года еда занимает примерно четверть в обороте, тогда как до этого гостям предлагались только кофе и десерты. Вот здесь можно экспериментировать, говорит предприниматель:

— Мы регулярно начали проводить бренчи, шеф-повар придумывает интересные блюда, и гостям очень нравится. Постоянно вводим сезонные блюда из локальных продуктов, например летом очень большой популярностью пользуются блюда с грибами.

По словам Кирилла Шлаена, изменение меню — это пока уравнение со слишком большим количеством неизвестных: «Но в ресторанах есть шеф-повара с огромным опытом, который мы накопили за свою профессиональную жизнь, чтобы находить решения. Мы что-то придумаем, как только увидим точку отсчета».

Ирина Перечнева

Рецепт масштабирования

Екатеринбургская компания «Кейтеринбург» намерена в современных реалиях по максимуму использовать конкурентные преимущества для роста своей доли на рынке аутсорсинга корпоративного питания

1

марта новая столовая под управлением компании «Кейтеринбург» открылась на чувсовской площадке ОМК, 4 апреля состоялось открытие большой столовой на заводе Абаканвагонмаш в Хакасии. «Кейтеринбург» намерен существенно увеличить рыночную долю именно сейчас, рассказал журналу «Эксперт-Урал» операционный директор «Кейтеринбурга» **Валерий Литвинов**.

Во-первых, для сервисов организации корпоративного питания многие проблемы, с которыми столкнулся сектор общепита в целом, не столь критичны (см. «Под соусом санкций», с. 22). Компания использует продукты российских поставщиков, доля европейского оборудования у нее значительно меньше, в основном оно российского или китайского производства.

Во-вторых, у этого сегмента большой потенциал роста. Аутсорсинг корпоративного питания в России находится еще в начальной стадии развития. Между тем эффективность формата подтверждена расчетами. Согласно аудиту компании «Кейтеринбург», при передаче организации корпоративного питания специализированным операторам экономия составляет как минимум 15%. Поскольку в новом кризисе снова придется жестко контролировать все издержки, вероятно, число сторонников такой модели увеличится.

В-третьих, рынок не консолидирован. Этот сегмент в России начал развиваться заметно позже, чем в Европе, и пока на нем много мелких участников. По оценке Валерия Литвинова, в российском ритейле, например, около 60% рынка принадлежит десяти крупнейшим игрокам, а в сервисе корпоративного питания лишь около 10% держат тяжеловесы.

Котлета на потоке

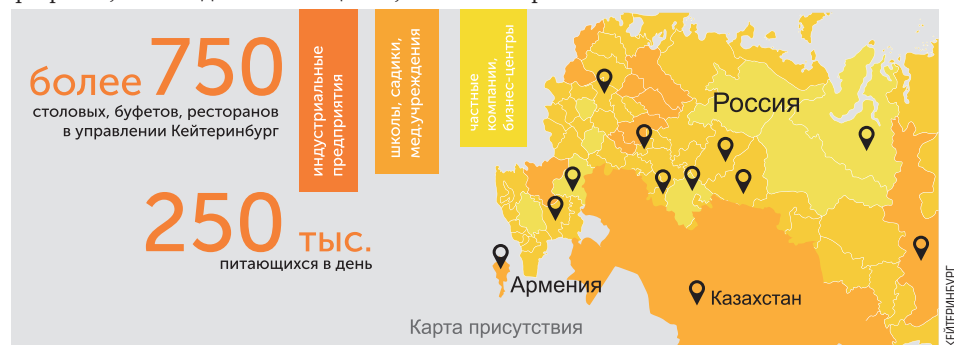
Однако воспользоваться шансом роста получится далеко не у всех. Профессионалы рынка общепита знают, что концепция столовых экономически выгодна, но работает исключительно на эффекте масштаба. Именно этот эффект и намерен по максимуму использовать «Кейтеринбург».

Компания входит в пятерку крупнейших игроков, в управлении более 750 объектов (предприятия, школы, детские сады, вузы, оздоровительные лагеря, санатории, медицинские организации, вахтовые поселки).

Среди клиентов — Уралкалий, ТМК, Русал, ВСМПО-Ависма, Сбербанк, «Газпром нефть».

По словам Валерия Литвинова, за 16-летнюю историю «Кейтеринбург» смог отстроить бизнес-процессы, позволяющие обеспечить конкурентные цены при высоком качестве:

— С самого начала наша компания стремилась работать на низкой наценке, а для этого необходимо было оптимизировать затраты. В Европе еще лет десять назад задачу обслуживания большого количества людей научились решать через создание фабрики-кухни. Мы тоже идем по этому пути. Сегодня часть технологических процессов (очистка, нарезка овощей, подготовка мяса) централизованы. Многие из них реализованы на наших мини-фабриках, часть отдаем поставщикам, пото-



му что некоторые продукты они производят и лучше, и дешевле, например, мясокомбинатам. Конечно, в этом случае мы с ними работаем в плотной связке и контролируем качество.

Постепенно пришло понимание, что централизовать нужно и вспомогательные процессы: закупки, бухгалтерию, отдел по работе с персоналом. Таким образом построена работа 12 филиалов «Кейтеринбурга» в 15 регионах России, а также в Казахстане и Армении. Кстати, в Армении компания начала развивать еще и новое направление: фабрика-кухня обеспечивает бортовым питанием экипажи и пассажиров, вылетающих из аэропорта в Ереване.

Оперируя большими объемами, игрок может получить более низкие закупочные цены у поставщиков, что важно в текущих условиях. Таким образом, есть шанс сгладить фактор резкого роста цен на продукты питания.

Обед в личном кабинете

Череда кризисов стимулирует компанию искать новые возможности. К примеру, «Кейтеринбург», как и все участники рынка, столк-

нулся в марте с дефицитом чековой ленты, рассказывает Литвинов:

— Это заставило нас провести анализ. Как оказалось, далеко не все гости берут чеки. И мы решили внедрить систему QR-кодов. Есть и другая идея — полностью не печатать чеки, а отправлять оперативную информацию об оплате обеда в личный кабинет сотрудника.

Искать такого рода подходы менеджеров компании научил ковидный кризис.

Пройти этот сложный этап компании удалось еще и благодаря диверсифицированной клиентской базе. На рынке присутствуют в основном узкоспециализированные игроки: одни обслуживают школы, другие — предприятия, третьи — бизнес-центры. Экономика некоторых компаний, которые обслуживали, к примеру, только школы, не выдержала простоя во время карантина, а «Кейтеринбург» как раз справился, говорит Литвинов:

— Мы ведем все сегменты, в стандартных условиях кажется, что это приводит к размытию ресурсов, а в кризисных оказалось, что такая модель обеспечивает устойчивость. В феврале этого года, например, школы ушли на карантин, а предприятия работали без ограничений, в совокупности мы не потеряли прибыль.

Централизация и диверсификация

В целом, по словам Литвинова, отношение работодателей к организации корпоративного питания меняется, многие дотируют обеды своим сотрудникам, улучшают интерьер столовых: «В этом смысле мы с нашими клиентами на одной волне, и это в том числе позволяет нам планировать наращивание объемов бизнеса».

Валерий Литвинов уверен, что в этом году компании удастся закрепить успех. Многие мелкие игроки уже ушли с рынка и, по его мнению, этот процесс продолжится, а значит, вырастет количество контрактов.

Перспективы «Кейтеринбург» связывает, с одной стороны, с дальнейшим углублением процессов автоматизации и централизации. Но полностью исключить человека из процесса предоставления сервиса невозможно, поэтому компания много инвестирует в поддержку систем качества обслуживания, используя, например, метод CSI (показатель удовлетворенности клиентов) и сбор оперативной обратной связи от гостей.

Артем Коваленко

Именно сейчас открываются рыночные ниши

Как перестроить экономику и сохранить сбережения в условиях кризиса



В новой экономической реальности ситуация развивается по непредсказуемому сценарию. Европа, США и многие другие страны исключили Россию из общемировых производственных и потребительских цепочек, отключили от инвестиций и технологий, которые не получится быстро заменить отечественными аналогами. В этих условиях эксперты предостерегают «децифровизацию» и «примитивизацию» экономики. Строить прогнозы на продолжительный период времени сложно. Кроме Ирана, а санкции по отношению к нему были менее жесткими, нет других примеров развития страны в условиях беспрецедентных ограничений. Ясно одно: во времена высокой турбулентности главными бенефициарами станут те, кому удастся быстро перестроиться и найти новые рынки. Возмож-

ные сценарии развития экономики, позитивные и негативные эффекты санкционной политики, меры поддержки бизнеса и стратегии поведения частных инвесторов обсудили участники Форума экономически активных горожан* (форум прошел 26 марта, поэтому все цифры в тексте приведены на эту дату).

Вряд ли нас ждут более тяжелые санкции

Советник генерального директора «Открытие Инвестиции» по макроэкономике, доцент кафедры финансовых рынков и финансового инжиниринга РАНХиГС
Сергей Хестанов:

— Нас ждут новая реальность, новые



ценовые уровни, новые курсы рубля и доходности госбумаг. Вероятно, к осени все станет понятнее. А до этого времени мы будем вынуждены находиться в состоянии турбулентности. Конечно, будет трудно, предприятиям придется перестраивать цепочки поставок, технологические процессы, но вряд ли нас ждут более тяжелые санкции, чем те, с которыми мы уже столкнулись. Пример такой страны, как Иран, показывает, что даже многолетние ограничения, а они действуют в отношении этого государства с 1979 года, не являются препятствиями для функционирования рынка ценных бумаг. Фондовый рынок этой страны чувствует себя относительно нормально. Да, есть санкции, все непросто с валютным рынком, но экономика приспособилась. А у нас она гораздо более диверсифицированная и сложная, чем в Иране. Сейчас мы наблюдаем за ее экстренной перестройкой. Например, машиностроительному сектору, в частности автопрому, предстоит переориентироваться с импортных технологий на собственные. Открывается большое количество рыночных ниш, будем надеяться, что часть российского бизнеса сможет их занять. Вспомните

* Форум «Новые вызовы для домохозяйств. Стратегии развития и поддержки бизнеса Свердловской области» состоялся в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Организаторы — журнал «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт». Соорганизатор — Институт экономики и управления УрФУ. Партнеры — Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства, Уральский банк реконструкции и развития. Информационная поддержка — «Деловой квартал».

кризис 1998 года, когда рубль ослабел в разы больше, чем сейчас. И это создало возможности в тех отраслях, которые смогли предложить потребителю свою продукцию взамен подорожавшей импортной. Тогда буквально с колен встала отечественная пищевая промышленность. Важно поддержать бизнес, максимально снизив регулятивную нагрузку.

Безусловно, российским компаниям, которые использовали западные узлы и агрегаты, стоит посмотреть в сторону китайских аналогов. В ближайшее время экономические отношения с Китаем получат дополнительный импульс к развитию.

Сложно давать прогнозы по динамике инфляции и ВВП. Прошло слишком мало времени, макроэкономика оперирует временными отрезками, начиная от квартала. Мне кажется, что если речь идет об инфляции, то оптимистичный прогноз составляет 18 — 20%, пессимистичный — 40%. Я называю эти цифры с важной оговоркой, что в жизни, как правило, почти никогда не реализуются оптимистичный и пессимистичный прогнозы, правда где-то посередине. Существует большая вероятность, к сожалению, не могу сказать, когда точно, что инфляцию удастся обуздать. Центробанк, как и в 2014 году, повысил процентную ставку. Эта методика с точки зрения управления денежно-кредитной политикой пусть не очень быстро и легко, но почти гарантированно ведет к победе над инфляцией.

По динамике ВВП все еще сложнее. Дело в том, что мы не знаем, как отреагируют западные партнеры на предложение покупать российский газ за рубли, раньше такого никогда не было. Вероятно, некоторые страны пойдут нам навстречу. Как будут развиваться события — совершенно непонятно, какие страны смогут отказаться от российских нефти и газа в ближайшей перспективе — тоже непонятно, поэтому условно я оцениваю цифру возможного спада российской экономики в 10 — 12%.

Переориентироваться на рынок Центральной Азии

Директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП)

Валерий Пиличев:

— Главные проблемы, с которыми столкнулись субъекты МСБ, — кассовые разрывы, перестройка цепочек поставок, временные сдвиги в производстве товаров или оказании услуг. Государство запустило комплекс мер поддержки, который регулярно дополняется. Первый пакет состо-

ит из двух блоков. Первый — мораторий на проверки малого и среднего бизнеса до 31 декабря 2022 года, а ИТ-компаний — до конца 2024 года. Блок второй — возможность для бизнеса работать без продления лицензии или разрешения, получать и продлевать их без обязательных процедур оценки соответствия, уплаты госпошлины и оплаты необходимых госуслуг. Упрощен процесс декларирования российской продукции. Снижены требования к обязательной маркировке. Очень оперативно правительство внесло изменения в 106-ФЗ: предпринимателям предоставлены кредитные каникулы до 30 сентября 2022 года. Кроме того, правительство разработало ряд мер в виде льготного кредитования. Это программы стимулирования кредитования «Оборотная», «Антикризисная», «Инвестиционная», которые будут реализовываться через банки-партнеры. Эти инструменты вводятся, чтобы дать возможность бизнесу привлекать ресурсы в текущем моменте по процентной ставке меньше ключевой. Продлена реализация программы поддержки ФОТ 3.0, которая позволила предпринимателям получить займы по низкой ставке, сохранять рабочие места, а также выполнять обязательства по зарплате, арендным и коммунальным платежам. На подходе второй пакет мер поддержки, который будет предусматривать различные льготные условия, например, введение нулевой ставки НДС для гостиничного бизнеса, снижение размера пеней при просрочке по уплате налогов в два раза.

Для сохранения доступности льготного финансирования СОФПП снизил ставки по займам для предпринимателей, «оторвав» ее от ключевой ставки Банка России. Я говорю о программах «Старт», «Развитие», «Доверие», «Антикризисный», «Самозанятый», «Франшиза». Ставки по займам «Новый старт» и «Моногород» утверждены на уровне 7,5% годовых. В рамках законодательства о микрофинансовых организациях мы можем предоставлять бизнесу займы до 5 млн рублей. Такую сумму можно получить по всем нашим ключевым займам.

Фонд также запустил серию антикризисных прямых эфиров. Они посвящены решению наиболее острых проблем, которые возникли у предпринимателей МСБ: как обеспечить финансовую и информационную безопасность компании, выполнять ранее заключенные экспортные и госконтракты, приспособлять новые соцсети для потребностей продвижения бизнеса.

Одна из важнейших задач для СОФПП — поддержка экспортеров, а самый актуальный вопрос — как возобновить цепочки как импортных, так и экспортных поставок. Мы рекомендуем переориентироваться на рынки Централь-

ной Азии, Латинской Америки и Ближнего Востока, содействуем выходу на китайские торговые интернет-площадки.

СОФПП развивает инструменты поддержки для самозанятых. Сейчас в Свердловской области, где пилотный проект по применению нового налогового режима для самозанятых реализуется с 2020 года, зарегистрировано около 132 тыс. плательщиков налога на профессиональный доход. По этому показателю регион занимает шестое место среди субъектов РФ. Только в этом году зарегистрировалось более 13 тыс. самозанятых. В 2020 году появился банковский кредит для этой категории предпринимателей. В 2021 году СОФПП запустил заем «Самозанятым» на сумму до 500 тыс. рублей. В 2020 — 2021 годах мы реализовали несколько направлений поддержки, в том числе образовательные программы. Запустили серию практиков, вебинаров, коротких практико-ориентированных курсов, с помощью которых можно получить новые профессиональные навыки, а после защиты проекта — сертификат о соответствующей специальности. Темы разные: индустрия красоты, например ногтевой сервис; реклама и маркетинг; декоративно-прикладное искусство, как вариант — роспись по металлу. В связи с тем, что активно развивается внутренний туризм, запущена программа обучения гидов: она рассчитана на 252 часа, можно бесплатно обучиться, получить соответствующий документ и начать работать экскурсоводом.

Если у самозанятых есть проблемы с реализацией продукции, которую они изготавливают, мы поможем открыть и зарегистрировать аккаунты в социальных сетях, выйти на маркетплейсы, соответственно, нарастить количество покупателей. Организуем ярмарки и создаем специальные площадки в торговых центрах, где предприниматели могут бесплатно выставлять свою продукцию. В ближайшее время запустим еще две площадки — в Екатеринбурге и Нижнем Тагиле. Там будут организованы так называемые стартап-площадки для самозанятых, в том числе для производителей крафтовых изделий. Также в ТЦ будут созданы коворкинги, где предприниматели смогут организовать рабочие места.

Хороший момент для входа на рынок акций и облигаций

Операционный директор казначейства Уральского банка реконструкции и развития

(УБРИР) **Владимир Зотов:**

— Это первый кризис для России, который начался не из-за экономических,



а из-за внешних причин. Политическая ситуация на Украине стала триггером для накопившихся за два коронавирусных года экономических проблем, включая ускорившуюся инфляцию в США, Европе и Китае. Мы резко перешли в новую реальность. Что в текущей ситуации делать частному инвестору, может ли его поведение быть рациональным? Традиционно резервной валютой для российского инвестора является доллар. Но в этом кризисе мы наблюдаем ограничения по обращению валюты. И этот риск, инвестируя в доллары, следует иметь в виду. Есть другой вариант — купить золото, теперь физлица могут это сделать без уплаты НДС (раньше покупатель сразу терял 20% от стоимости слитка), но есть проблема с его хранением и перемещением. Следующий вариант — открыть вклад. ЦБ РФ для борьбы с оттоком ликвидности из банковской системы поднял ключевую ставку на уровень 20%. Например, в УБРиР на этом фоне подрос портфель депозитов физических лиц. Однако такие вклады являются срочными, и на них не получится зарабатывать длительный период времени. Вероятно, текущая ситуация — хороший момент для входа на рынок акций и облигаций. Например, вы можете зафиксировать себе доходность на десятилетних ОФЗ на уровне 13 — 14% годовых, одновременно со снижением ставки заработать на коротком промежутке времени дополнительные деньги. Такой инструмент, как индивидуальные инвестиционные счета, позволяющие получить налоговые вычеты на горизонте трех лет, хоть сегодня это и кажется вечностью, позволяет достаточно хорошо заработать. Несмотря на эмоциональную реакцию фондового рынка, а вы помните, как начинались торги 24 и 25 февраля, после необходимых регуляторных шагов открылись торги государственными ценными бумагами. Рынок хорошо укрепился, гораздо выше панических ожиданий, и будет продолжать восстанавливаться.

Что делают и что будут делать банки для того, чтобы финансовая система продолжала нормально функционировать? Несмотря на ограничения по валютному обращению, в банках, которые не попали под санкции, продолжают обслуживать валютные платежи в долларах и евро. Банки рассматривают и ведут переговоры об открытии счетов в китайских юанях и турецких лирах. Возможно, это будет одно из новых направлений банковского сектора. Кризисы заканчиваются, а экономические законы за последние 200 лет принципиально не поменялись, капитал не будет терпеть пустоты.



ла Ружанская:

Нас ждет разворот на Восток

Заведующая кафедрой международной экономики и менеджмента Института экономики и управления УрФУ Людмила Ружанская:

— У меня две позитивные новости. Первая — российский бизнес умеет учиться и хорошо усваивает уроки прошлых кризисов. В 2014 году наша экономика уже переживала подобную ситуацию. Причина та же — санкционные действия, только меньших масштабов. Опыт реагирования на них накопили и крупные компании, и МСБ. Новость вторая — уроки из кризиса научилось извлекать государство. Для нас это очень важно, потому что сейчас роль государства в экономике возрастает в десятки раз. Свободные ресурсы остаются только у него, а главная проблема сегодня — это резкие ограничения на все ресурсы, включая финансовые. И государство вынуждено решать задачи, которые раньше перед ним не стояли. Главные усилия на первом этапе были направлены на сокращение инфляции. А основной источник инфляции — рост мировых цен. Три наших ключевых рынка, которые влияют на мировые цены, — рынок нефти и газа, рынок металлов и рынок продовольствия. В 2021 году страна стала лидером по поставкам зерна на мировой рынок, и сегодня мы оказываем на него существенное влияние. Мировой рынок углеводородов, с одной стороны, критически зависит от нас, с другой стороны, мы критически зависим от решений потребителей энергоресурсов. И до чего нас доведут санкции по углеводородам, неизвестно. Сейчас мы наблюдаем панические настроения на рынке и резкий рост цен на углеводороды в целом. А если растут цены на нефть, растут цены на бензин, растет стоимость логистики и т.д. На рынке металлов зависимость от российской продукции тоже есть, но менее существенная. Черные металлы заменить проще, чем цветные.

Что будет происходить в среднесрочной перспективе? Весна — это начало сельскохозяйственных работ. Наши южные регионы сейчас не в самой простой ситуации. Юг Украины, поставщик продовольствия на мировые рынки, тоже вряд ли сохранит прошлогодние объемы посевной. Безусловно, есть запасы. Но цены на продовольствие будут расти.

Нас ждет разворот на Восток и импортозамещение. Импортозамещение — история давняя. В России в целом ориентация на местное производство намного выше, чем, например, в странах Евросоюза. И в прошлой жизни это тормозило развитие страны. Сейчас это подушка безопасности, но нужно время, чтобы все заработало. Нам очень нужны собственные разработки и технологии в та-

ких секторах, как фармацевтика, химическая промышленность и машиностроение.

Стройка не остановится из-за нехватки импортных материалов

Вице-президент Уральской палаты недвижимости Эдуард Богданов:



— Стоит ли сейчас инвестировать в недвижимость? Цены на пике. Многие аналитики сходятся во мнении, что рынок во второй половине 2022 года будет стагнировать и плавно пойдет вниз, став более привлекательным для покупки. Но могут быть и другие сценарии. Во-первых, если вы хотите сохранить деньги или хотя бы потерять меньше, можно купить квартиру и сдавать ее в аренду с низкой, но стабильной ставкой. Такой вариант подходит для очень консервативных инвесторов. Во-вторых, инвестировать сейчас интересно там, где доходность сохраняется выше 20% годовых. Такие сегменты на рынке есть, это и земля, и ИЖС, и на первичном рынке можно получать такую доходность, но заходить в подобные проекты можно, только хорошо разбираясь в деталях рынка недвижимости. Это вариант для продвинутых инвесторов. Вариант третий — вы решили купить квартиру/построить дом для себя, уже выбрали объект, получили кредит по выгодным условиям. Конечно, идите и берите/стройте. Правда, стройматериалы советую покупать в апреле и мае, не ждите лета. Во всех других случаях не торопитесь.

Застройщикам сейчас очень непросто: некоторые из них заморозили проекты, потому что не понимают, по каким ценам сейчас оптимально приобретать материалы и что будет с поставками из-за сбоя логистики. Но есть компании, которые продают готовые квартиры с дисконтом в 10%, так как им нужна оборотка. Все действуют по-разному, исходя из возможностей. Стройка не остановится из-за нехватки импортных материалов, их заместят. Будем возить не из Европы, а из Китая, Индии, с Ближнего Востока. Это не проблема. Большинство игроков строительного рынка продолжают строить и продавать свои объекты, внимательно наблюдая за изменениями. На них давит много факторов, в том числе непонятные условия игры в краткосрочной перспективе. У нас в Екатеринбурге серьезные запасы — около 30 тыс. непроданных квартир. Этого хватит, чтобы перестроить логистические цепочки. Развитию рынка поможет возвращение льготной ипотеки. В прошлом году доля сделок с ипотекой составила 66%. Кредиты в среднем брали на 19 лет. Всего на первичном рынке было продано 22,7 тыс. квартир на 100 млрд рублей. А объем строящегося жилья обновил пиковые показатели 2018 — 2019 годов — 3,4 млн кв. метров.

Артем Коваленко

Для чего и кому нужна магистратура

Уральский федеральный университет в новых условиях готовит кадры для наукоемких отраслей и мотивирует студентов получать новые компетенции



Минобнаука РФ прорабатывает вопрос увеличения бюджетных мест в магистратуре, сообщил глава ведомства **Валерий Фальков**: «Окончательное решение не принято, но на всех площадках, где мы это обсуждали, это поддержано. Мы внимательно анализируем меры поддержки системы высшего образования. Выпускники бакалавриатов в этом году должны иметь еще больше возможностей для обучения на бюджетных местах».

Университеты восприняли информацию позитивно. Именно магистратура позволяет развивать узкопрофильные и аналитические компетенции у тех, кто определился с направлением деятельности при обучении на бакалавриате или специалитете и готов продолжить трек на наукоемких программах, формируя фундамент для обучения в аспирантуре или построения карьеры.

Однако важно понимать, что магистратура — это не просто следующий уровень образования, акцентирует внимание ректор по развитию магистратуры Уральского федерального университета (УрФУ)

Наталья Андрейченко:

— Это прежде всего продукт, построенный под запрос как обучающихся, так и работодателей, которые тоже могут являть-

ся целевыми заказчиками. Продуктовый и клиентоориентированный подход принципиально меняет форматы проектирования, продвижения и реализации программ, которые создаются в тесной связке с задачами региона, предприятий промышленности. Еще один тренд — гибкая сборка программ под запрос. Например, программа может иметь образовательное ядро, а в связке с предприятиями и их проектными задачами доукомплектовываться под запросы обучающихся необходимыми практическими модулями под заказ предприятий. Наука и задачи предприятий неразрывно связаны сегодня в программах магистратуры УрФУ. Такая работа имеет ключевое значение в том числе и при реализации проектов Уральского межрегионального научно-образовательного центра «Передовые производственные технологии и материалы». Важно и то, что магистратура позволяет развивать узкопрофильные и аналитические компетенции. В таком случае человеку будет легче построить свою профессиональную траекторию и обеспечить карьерный взлет с более высокой стартовой позиции.

Сегодня российская магистратура сталкивается с рядом серьезных вызовов — от проблемы интернационализации образования в условиях сужающихся возмож-

ностей мобильности до внутренних экономических вызовов, спроса со стороны основных стейкхолдеров магистерских программ. При этом УрФУ ведет набор в магистратуру почти по 200 программам. «Э-У» обсудил перспективы магистерского образования с директорами институтов университета.

Углубление специализации и новые компетенции

— Магистерские программы помогут выпускникам бакалавриата сократить разрыв между теоретическими знаниями и запросами рынка. Они приобретут дополнительные компетенции для успешной деятельности в науке и высокотехнологичных секторах — промышленности, здравоохранении, ИТ, образовании. Доля практик, НИР и лабораторных занятий составляет более 80% от объема наших программ магистратуры, — констатирует директор Института естественных наук и математики (ИЕНиМ) **Сергей Рогожин**. — Дорогу в реальный сектор экономики для выпускников открывают программы по направлениям геодезии и дистанционного зондирования, стандартизации и метрологии, математического обеспечения и администрирования информационных систем, инноватики. Выпускники программ магистратуры ИЕНиМ ценятся на рынке труда. Это площадка для подготовки востребованных специалистов в междисциплинарных направлениях, таких как биофизика, биохимия, медицинская химия, биоинформатика, цифровая медицина, астрохимия, астрофизика.

Магистратура считается началом научной деятельности, по ее окончании выпускник получает не просто диплом, а диплом, в котором есть научно-исследовательский задел.

— Она дает не только профильные знания, но и навыки критического мышления, решения задач, работы в команде и делового общения. И это объединение позволяет получить не просто специалиста с глубокими знаниями, но своего рода лидера, не просто инженера в обычном понимании, а инженера с навыками управления проектами, — подчеркивает директор Уральского энергетического института (УралЭНИИ) **Сергей Сарапулов**.

— В Институте радиоэлектроники и информационных технологий — РИФ (ИРИТ-РИФ) три направления магистратуры: программы для углубления специализации в наукоемких или инновационных областях, таких как искусственный интеллект или радиоэлектроника; программы для приобретения новых компетенций, например для перехода из разработчиков в управление ИТ; программы для приобретения новой цифровой профессии, рассчитанные на тех, у кого нет бэкграунда в

ИТ, — подтверждает директор ИРИТ-РТФ **Илья Обабков**.

— Магистратура позволяет получить углубленные практические знания по выбранной специализации или поменять карьерную траекторию, освоив смежную сферу. Экономико-менеджеральная магистратура дает возможность, к примеру, при базовом техническом образовании получить управленческие компетенции, которые помогут двигаться по карьерной лестнице. Еще это полезные связи, бесценный нетворкинг с практиками, работодателями и учеными, возможность найти наставника, бизнес-партнера, научного руководителя. Магистратура ИнЭУ — это признанное на мировом уровне престижное бизнес-образование. Практически все магистры совмещают учебу с карьерой, при этом активно публикуют научные работы и участвуют в исследованиях. Магистратура укрепляет фундамент теории и практики новыми компетенциями, необходимыми для развития карьеры. И не важно, будет это горизонтальный или вертикальный рост, создание собственного дела или наука, — итожит директор Института экономики и управления (ИнЭУ) **Дмитрий Толмачёв**.

Профсообщество влияет на программы

В ИнЭУ партнеры проводят аудиторные занятия в виде мастер-классов и открытых лекций, читают целые модули, проводят экспертизу качества и практико-ориентированности контента, кейс-чемпионаты, организуют производственные практики и оплачиваемые стажировки, а также занимаются аккредитацией от профессионально-общественных объединений. Магистранты решают реальные научно-исследовательские задачи и становятся полноценными членами коллективов, соавторами публикаций и научных открытий. Центр международного сотрудничества ИнЭУ прикладывает много усилий, чтобы поддерживать связи с зарубежными академическими партнерами.

Для ИЕНиМ ведущие научно-исследовательские и производственные институты, экспертные и мониторинговые центры, ИТ-компании и наукоемкие предприятия предоставляют базы практик и стажировок. «Титульные партнеры участвуют в разработке и реализации программ магистратуры. Это — СКБ Контур и Институт математики и механики УрО РАН (программа «Современные проблемы математики»), Екатеринбургский НИИ вирусных инфекций и Институт иммунологии и физиологии (программа «Биомедицина и доклинические исследования лекарственных средств»), Уральский НИИ метрологии (программа «Метрологическое обеспечение научных исследований и наукоемких

технологий»), Институт физики металлов УрО РАН (программа «Физика»), другие академические институты и десятки ИТ-компаний. Ведущие специалисты читают лекции, проводят семинары и мастер-классы. Именно на таких занятиях многие студенты впервые встречаются с будущим работодателем», — подчеркивает Сергей Рогожин.

В УралЭНИН с партнерами реализуются все программы магистратуры. «Непосредственная связь с отраслевыми предприятиями в образовательном процессе позволяет получить не просто дисциплину, оторванную от жизни, а знания на основе сотрудничества. Партнеры внедряются в учебный процесс — это и обычные живые лекции, и проведение дополнительных семинаров и вебинаров. Создаются востребованные продукты и специалисты», — говорит Сергей Сарапулов.

У ИРИТ-РТФ более 30 компаний-партнеров, которые активно участвуют в проектировании и реализации программ магистратуры: ведут курсы, дают темы для проектов, берут обучающихся на практику и для реализации выпускных квалификационных работ. Например, есть совместные программы со Сбером в области анализа данных и финансовых технологий, с Уральским центром систем безопасности по кибербезопасности. В программе по искусственному интеллекту институт взаимодействует с «Контуром» и «Науменом», а в области радиотехники — с НПО автоматики, Инфинет, Уральским заводом гражданской авиации и другими предприятиями.

Самые популярные направления

В ИЕНиМ — это программы «Современные проблемы магистерских наук» (реализуется совместно со Школой анализа данных Яндекс), «Фундаментальная биология и биотехнологии» (совместно с ГНЦ Вирусологии и биотехнологии «Вектор»).

В ИнЭУ — программы, на которых лично преподают ведущие эксперты-практики и топ-менеджеры известных компаний: «Развитие бизнеса: стратегии, проекты, финансы», «HR-стратегия развития организации», «Банковский и инвестиционный менеджмент», «Финансы в цифровой экономике», «Умный регион: устойчивое развитие в цифровой экономике», «Управление металлургическим предприятием» и другие.

В УралЭНИН — программы, связанные с цифровизацией: «Интеллектуальные городские энергетические системы» и «Искусственный интеллект в электроэнергетике». Как отмечает Сергей Сарапулов, «программы стали мультидисциплинарными, включают не только энергетику, но и ИТ, математику и даже кибернетику. Программы доступны на двух языках: русском и английском. Но мы ориентированы не толь-

ко на Запад, но и на наших восточных партнеров: Индию, Китай, Пакистан и Бразилию, с которыми поддерживаем рабочие отношения в образовательном процессе».

В ИРИТ-РТФ особой популярностью пользуются «Прикладной анализ данных» и «ИТ-инновации в бизнесе». В этом году появились новые флагманские программы «Инженерия радиоэлектронных средств и систем» (75 бюджетных мест) и «Инженерия искусственного интеллекта» (70 бюджетных мест), ориентированные на подготовку выпускников по востребованным на рынке труда направлениям с высокой заработной платой.

Заменить иностранные технологии в образовании — реально

— У нас есть успешный кейс. В прошлом году мы открыли набор в полностью дистанционную магистратуру «Умный регион: устойчивое развитие в цифровой экономике». На программу поступили слушатели из Перми, Барнаула, Екатеринбурга, Севастополя и других городов. В середине учебного года наш партнер, одна из крупнейших международных образовательных платформ, объявила об уходе с российского рынка, а у нас 100-процентный онлайн — «обучение в удобное студенту время из любой точки мира». Буквально в течение недели мы перенесли весь контент на надежный отечественный носитель, — делится Дмитрий Толмачев. — Безусловно, нашим тьюторам пришлось приложить усилия, чтобы настроить слушателям новые доступы. Сами студенты очень быстро перестроились и отметили в чате обратной связи, что переход получился бесшовным.

А вот ИРИТ-РТФ с отечественными разработчиками сотрудничает давно. Илья Обабков: «Например, мы разработали и включили в образовательные программы магистратуры онлайн-курс «Российские операционные системы», в котором преимущественно рассматривается Astra Linux. Кроме этого, используем продукты с открытыми исходными кодами, особенно в области искусственного интеллекта и машинного обучения».

ИЕНиМ также взаимодействует с разработчиками отечественных технологий. Причем в практическую деятельность по импортозамещению в области технологий вовлекаются магистранты и студенты старших курсов бакалавриата и специалитета.

В УралЭНИН большинство оборудования и лабораторных стендов для обучения сделаны отечественными производителями или даже своими руками, — говорит Сергей Сарапулов: «Активная научная деятельность позволяет институту создавать востребованные и уникальные для отрасли продукты, на которых в том числе мы обучаем наших студентов». ■

Сергей Заякин, Ирина Перечнева

В новый кризис в хорошей форме

Уральский рынок лизинга в 2021 году показал впечатляющую динамику: в основе роста — отложенный спрос, дешевое финансирование и цифровизация. Однако в этом году предстоит поиск новых драйверов

Аналитический центр «Эксперт» подвел итоги развития рынка лизинговых услуг на территории Урала и Западной Сибири в 2021 году. В исследовании приняло участие 13 лизинговых компаний, из них девять региональных и четыре федеральных, ведущих деятельность на Большом Урале. Пул компаний исследования существенно не изменился: один из участников прошлого года не прислал анкету, но добавился новый — Южноуральский лизинговый центр.

Объем нового бизнеса российского рынка лизинга, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», вырос на 62%. У участников нашего исследования показатель продемонстрировал динамику в 48,3% (в текущих ценах; сравнение везде с предыдущим годом, если не указано иное) и достиг 104,6 млрд рублей. Из этой суммы 69,6% пришлось на региональные компании. При этом лизинговый портфель вырос на 35,4% до 144,3 млрд рублей, почти 70% суммарного портфеля держат региональные игроки. Количество новых договоров увеличилось на 21% до 21,76 тысячи, 65% из них пришлось на региональные лизинговые компании.

Первые среди лучших

Объем нового бизнеса вырос у всех участников нашего рейтинга. Среди федеральных компаний лидерство сохранила ГК «Балтийский лизинг»: за год группа увеличила объем нового бизнеса на территории Урала и Западной Сибири на 26,8% до 13 млрд рублей.

В списке региональных компаний первую строчку удерживает «Эксперт-Лизинг» (объем нового бизнеса вырос на 70% до 21,7 млрд рублей). На второй и третьей позициях рокировка: ГК «Ураллизинг» (объем нового бизнеса — 13,2 млрд рублей, прирост 12,2%) уступила вторую позицию компании «УралБизнесЛизинг» (13,6 млрд рублей, прирост 57,8%). Наиболее динамичным оказался новичок рейтинга Южноуральский лизинговый центр, удвоивший показатель и попавший сразу на шестую строчку.

Наибольший размер текущего портфеля (по состоянию на 1 января 2022 года) среди федеральных компаний у ГК «Балтийский лизинг» (16,3 млрд рублей; прирост 46,5%). Среди региональных игроков наибольший

объем портфеля у «Эксперт-Лизинг» (28,8 млрд рублей; прирост 52,9%). Активнее других региональных игроков портфель наращивал Южноуральский лизинговый центр (7,7 млрд рублей; прирост 84,6%).

Стройки и дороги прибавили скорости

В отраслевой структуре нового бизнеса участников рейтинга 47,9% суммарного объема приходится на сегменты легкового и грузового автотранспорта: за год первый вырос на 14,3%, второй — на 44,5%. Сегмент строительной и дорожно-строительной техники прибавил 67%, на него пришлось пятая часть совокупного объема нового бизнеса. Ударными темпами рос сегмент железнодорожной техники (в 3,8 раза): спрос на вагоны связан с ростом грузоперевозок РЖД и увеличением пассажиропотока на фоне смягчения эпидемиологической ситуации. Высокую динамику показали также авиатранспорт, морские и речные суда (оба сегмента — рост втрое), оборудование для легкой промышленности (в 2,8 раза) и деревообработки (в 2,5 раза). Но их вклад в совокупный результат на уровне региона остался небольшим.

В структуре клиентской базы лизинговых операторов, работающих на территории региона, традиционно преобладает малый и средний бизнес: на его субъекты пришлось 84% совокупного объема нового бизнеса и 82,4% текущего портфеля. На крупный бизнес приходится 15,6% новых сделок и 17,2% портфеля, на госучреждения и физических лиц совокупно — 0,44% новых сделок и 0,41% портфеля.

Для финансирования сделок лизинговые операторы предпочитают привлекать банковские кредиты: доля этого источника составляет 58,6% профинансированных сделок. Из авансовых средств профинансировано 21,7% сделок, на собственные средства совершено 15,2% сделок.

На волне восстановления экономики

Большинство участников исследования связывает впечатляющую динамику прошлого года с макроэкономическими факторами: «Курс рубля был стабилен, ключевая ставка достигла минимума в конце первого квартала и постепенно неуклонно росла в течение года», — отмечает ди-

ректор по развитию компании «АС Финанс» Илья Лесников.

По мнению заместителя генерального директора по Уральскому региону компании «Сименс Финанс» Вадима Константинова, росту рынка в 2021 году помогло восстановление экономики на фоне снижения заболеваемости COVID и ослабления ограничений в регионах, реализация отложенного спроса на технику и оборудование, а также и низкие ставки: «В первой половине прошлого года была самая дешевая стоимость лизингового финансирования для клиентов за всю историю рынка».

Благодаря низким ставкам лизингодатели смогли увеличить объем привлекаемых кредитных ресурсов. По словам директора по продажам Южноуральского лизингового центра Людмилы Уваровой, в портфеле ее компании в прошлом году появились новые банки-партнеры: «Нам удалось проработать новые программы с финансирующими банками по оперативному рассмотрению сделок».

Отдельные игроки смогли нарастить объем нового бизнеса еще и с помощью территориальной экспансии.

— Кроме общих факторов нашей компании помогло расширение географии присутствия, в 2021 году был открыт филиал в Челябинске, который с самого старта внес значительный вклад в рост продаж уральского дивизиона, — отмечает региональный директор по УрФО ГК «Интерлизинг» Дмитрий Беляков.

По словам Людмилы Уваровой, этот же фактор стал одним из катализаторов роста нового бизнеса в ее компании: «Мы открыли подразделения в Москве и Санкт-Петербурге, а также укомплектовали сотрудниками точки продаж и смежные вспомогательные службы».

В 2021 году экономика восстановилась после провала в коронакризис, и бизнес довольно быстро вернулся к реализации инвестиционных программ с помощью лизинга. По наблюдениям участников исследования, спрос на оборудование и технику обусловлен еще и реализацией специфичных трендов в предпринимательстве. Илья Лесников относит к ним продолжающиеся процессы консолидации: «Мелкие игроки уходят с рынка из всех сфер, их вытесняют крупные компании, которые формируют запрос на большие объемы инвестиций для приобретения и обслуживания крупных парков техники и оборудования».

Некоторые сектора продемонстрировали несколько большую, чем в среднем активность. Людмила Уварова отметила повышенный спрос на лизинговые услуги со стороны медицины и ИТ-сектора: «В частности, мы увидели запрос на компьютерное оборудование для организации удаленной работы предприятий и проведения программ модернизации. Выросла также потребность в лизинге со стороны логистики для сервисов по доставке товаров в распределительные центры интернет-магазинов».

Лизинг приобретает мобильность

Все более важным фактором для клиентов становится скорость принятия решений по сделкам, отмечает руководитель дивизиона «Урал» компании «Балтийский лизинг» **Алексей Мятлик**



— Прошлый год был успешным для лизингового рынка России: объем нового бизнеса показал рост на 62%. Положительную динамику всей отрасли во многом обусловил рост розничных сегментов. Драйвером рынка по-прежнему остался автолизинг, который простимулировал спрос со стороны сегмента МСБ. Кроме того, можно отметить эффект отложенного спроса, позволивший в 2021 году увеличить объемы сразу после отмены ограничений, связанных с пандемией.

Если говорить о результатах «Балтийского ли-

зинга», то в компании объем нового бизнеса превысил 110,2 млрд рублей, это на 41% больше, чем в 2020 году. Глобальных изменений в характере спроса со стороны клиентов мы не заметили. Согласно нашей статистике, лизингополучателей в наибольшей степени по-прежнему интересует автотранспорт, спецтехника и оборудование.

На рынке сформировалось несколько основных тенденций. Так, для лизингополучателей все более важным фактором становится скорость принятия решений по сделкам. Кроме того, наблюда-

ется возрастающий интерес к операционной аренде и развитию дополнительных услуг, подписке. Продолжил укрепляться тренд на развитие цифровых технологий, которые делают лизинговые услуги более доступными. Сейчас в числе наших digital-инструментов — личный кабинет для клиентов и поставщиков, мобильное приложение, приложение «Осмотр. «Балтийский лизинг»», кроме того, большинство клиентов подключено к системе электронного документооборота.

Сегодняшние реалии не позволяют делать долгосрочных прогнозов. Но учитывая потребности клиентов в текущей экономической ситуации, мы разработали ряд антикризисных программ: актуализировали условия сделок в рамках возвратного лизинга, улучшили условия лизинга автотранспорта и спецтехники, бывших в эксплуатации, сделали более выгодными и удобными экспресс-программы в сегменте оборудования, а для аграриев действует комплексное предложение «Агро рулит».

Бизнес в руках онлайн

Не последний вклад в динамику отрасли внесло усовершенствование бизнес-процессов самих участников рынка.

— Цифровизация позволяет лизинговым компаниям проводить больше проектов при том же объеме персонала, а также существенно сокращать отдельные виды издержек, — находит плюсы Илья Лесников.

Особенно заметно отрасль продвинулась в темпах внедрения электронного документооборота (ЭДО).

— Мы значительно увеличили долю подписания договоров, дополнительных соглашений и других документов с помощью ЭДО. Средняя доля таких процедур по компании превысила 58%, — приводит пример Дмитрий Беляков. — Прогнозируем дальнейший рост доли таких сделок.

По его словам, искусственным ограниче-

нием сейчас служит неготовность регистрационных органов принимать подписанные в ЭДО документы: «Зачастую для регистрации приобретенного имущества клиентом нам приходится дублировать подписанный электронно документ бумажной копией, что не может не сказаться на скорости проведения регистрации и сделки в целом, особенно если клиент находится удаленно».

Почти у всех прогрессивных участников рынка в работе находятся проекты усовершенствования личных кабинетов для клиентов, некоторые игроки применяют комплексный подход в коммуникациях с клиентами. Людмила Уварова рассказывает, как эта модель реализуется в ее компании:

— В современных реалиях необходимо двигаться к цифровизации всего цикла сделки от подачи заявки до выкупа предмета лизинга. Поэтому мы внедрили CRM, разработали

блок по отслеживанию коммерческой работы службы продаж, все сотрудники оснащены современными смартфонами, с помощью которых ведется статистика звонков, а также производится их анализ на качество общения с клиентами и поставщиками. Заявка клиента также заводится в CRM-систему, где производится проверка службами и принятие решения по сделке на разных уровнях.

В «Эксперт-Лизинге» на практике увидели эффективность организации коммуникаций с помощью средств автоматизации:

— В конце 2021 года мы запустили в работу личный кабинет и мобильное приложение для клиентов, — рассказывает генеральный директор компании **Алексей Биушкин**. — Теперь большинство необходимой информации лизингополучатели получают онлайн, и мы уже отмечаем значительное снижение запросов через менеджеров и контакт-центр.

В отраслевой структуре нового бизнеса участников рейтинга почти 50% суммарного объема приходится на сегмент легковых и грузовых автомобилей

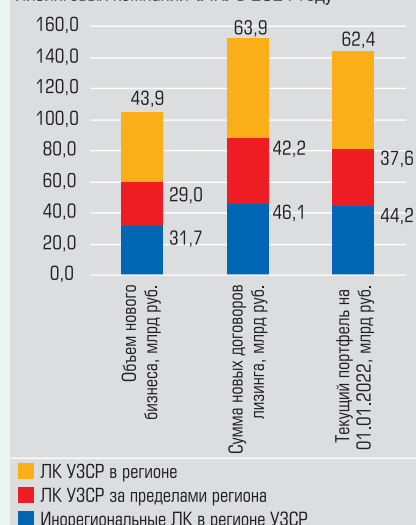
Структура нового бизнеса по основным объектам сделок, % от суммарного объема нового бизнеса



Источник: АЦ «Эксперт»

69,6% объема нового бизнеса пришлось на региональные компании, они же держат и почти 70% суммарного портфеля

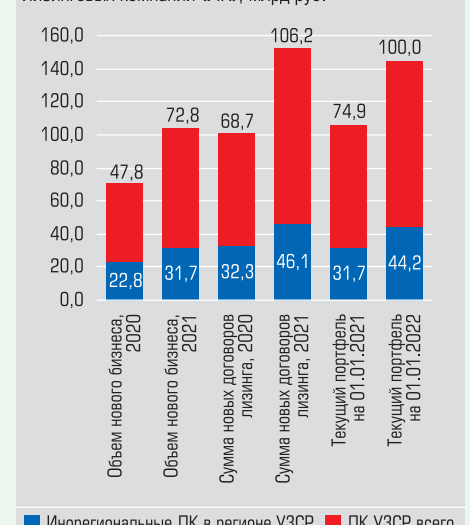
Структура основных показателей в размере видов лизинговых компаний (ЛК) в 2021 году



Источник: АЦ «Эксперт»

Региональные лизинговые компании наращивали объем нового бизнеса динамичнее филиалов федеральных компаний

Динамика основных показателей в размере видов лизинговых компаний (ЛК), млрд руб.



Источник: АЦ «Эксперт»

Рейтинг лизинговых компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2021 года

Место по новому бизнесу		Лизинговая компания	Объем нового бизнеса* в 2021, млн руб.	Темпы прироста нового бизнеса за год, %	Сумма новых договоров лизинга в 2021, млн руб.	Темпы прироста суммы новых договоров за год, %	Текущий портфель на 01.01.2022, млн руб.	Текущий портфель на 01.01.2021, млн руб.	Темпы прироста текущего портфеля за год, %	Количество новых заключенных договоров, шт.	
На 01.01.2022	На 01.01.2021									На 01.01.2022	На 01.01.2021
Филиалы федеральных и инорегиональных лизинговых компаний											
1	1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	13 050,2	26,8	18 492,9	30,1	16 297,0	11 121,1	46,5	3 894	3 343
2	2	СИМЕНС ФИНАНС	8 601,5	39,2	12 638,9	40,2	15 900,3	12 160,5	30,8	1 109	695
3	3	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	7 006,2	64,7	10 657,7	74,0	10 211,5	5 684,6	79,6	1 428	956
4	4	ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ	3 085,8	50,5	4 341,6	46,2	1 814,4	2 685,5	-32,4	1 203	899
Уральские лизинговые компании											
1	1	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	21 770,0	69,7	31 267,9	70,9	29 840,3	19 510,1	52,9	4687	3393
2	3	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	13 629,1	57,8	20 425,9	61,2	14 781,8	15 546,5	-4,9	2094	1939
3	2	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	13 222,3	12,2	19 195,3	13,9	19 483,5	16 267,2	19,8	3704	3926
4	4	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	6 146,3	56,0	8 641,6	58,6	8 339,3	6 112,7	36,4	1149	921
5	5	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	5 651,9	80,2	8 224,5	80,9	7 885,6	4 407,1	78,9	491	369
6	—	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	5 401,3	101,5	8 148,5	103,7	7 721,8	4 182,8	84,6	731	532
7	6	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	3 336,1	44,8	4 842,5	50,7	6 028,4	4 242,9	42,1	291	266
8	7	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	2 075,0	32,4	2 967,7	28,4	3 251,7	2 620,2	24,1	558	486
9	8	АС ФИНАНС	1 615,5	85,1	2 480,5	83,5	2 667,8	1 968,0	35,6	425	293

* Сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам, без НДС.
Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Рейтинг лизинговых компаний Урала и Западной Сибири по размеру портфеля в 2021 году

Место по портфелю	Лизинговая компания	Текущий портфель, млн руб.		Темпы прироста текущего портфеля за год, %
		на 01.01.2022	на 01.01.2021	
Филиалы федеральных и инорегиональных лизинговых компаний				
1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	16 297,0	11 121,1	46,5
2	СИМЕНС ФИНАНС	15 900,3	12 160,5	30,8
3	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	10 211,5	5 684,6	79,6
4	ЭЛЕМЕНТ ЛИЗИНГ	1 814,4	2 685,5	-32,4
Уральские лизинговые компании				
1	ЭКСПЕРТ-ЛИЗИНГ	29 840,3	19 510,1	52,9
2	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	19 483,5	16 267,2	19,8
3	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	14 781,8	15 546,5	-4,9
4	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	8 339,3	6 112,7	36,4
5	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	7 885,6	4 407,1	78,9
6	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	7 721,8	4 182,8	84,6
7	ТЮМЕНСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	6 028,4	4 242,9	42,1
8	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	3 251,7	2 620,2	24,1
9	АС ФИНАНС	2 667,8	1 968,0	35,6

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

В мобильном приложении вся информация по договору лизинга находится в руках клиента, что также очень удобно. В 2022 году мы планируем расширить первый релиз приложения дополнительными функциями

Сегодня семь лизинговых компаний имеют мобильное приложение для клиентов, и число таких сервисов будет увеличиваться.

— В ближайшие годы лидеры рынка предложат клиентам и поставщикам возможность взаимодействовать практически по всем этапам лизинговой сделки через цифровые каналы, — прогнозирует Вадим Константинов.

Не по справедливости

А вот госпрограммы в отличие от предыдущих лет перестали быть драйвером из-за изменения политики государства. В прошлом году в программы субсидирования автолизинга был введен механизм «конкурентного отбора». В рамках этой процедуры Минпромторг России запрашивает у претендентов прогнозный показатель продаж автомо-

билей по программе, сравнивает этот показатель с объемом необходимых компенсаций, и на основе этого соотношения выстраивает своеобразный рейтинг лизингодателей по «коэффициенту результативности субсидии». В результате доступ к господдержке получили лишь крупнейшие лизинговые компании.

— Это дает им неоправданные конкурентные преимущества, подрывает честную конкуренцию в сфере лизинга, что в итоге может отразиться на качестве услуг для клиентов, — расценивает новации Илья Лесников

— Распределение субсидий между лизинговыми компаниями в 2021 году показало, что механизм требует совершенствования. Необходимо, чтобы все основные участники рынка автолизинга имели возможность получить субсидию, — поддерживает коллегу Вадим Константинов.

По оценке Дмитрия Беякова, субсидирование в 2021 году было неравномерным с точки зрения распределения между лизинговыми компаниями.

— «Интерлизинг» участвовал только в программах предоставления субсидий на дорожно-строительную технику. При этом объем выделенной субсидии был выбран нашими клиентами в течение четырех недель. В конкурсе на субсидирование колесной техники мы были на 11 месте, а субсидировали только десять первых мест. На мой взгляд, концепция, которая применялась ранее, была более эффективной с точки зрения интересов клиента.

С новым прогнозом

Обосновать динамику нового бизнеса в этом году довольно сложно.

— До обострения геополитической напряженности мы прогнозировали прирост в 2022 году на уровне 35% и строили планы продаж исходя из этих прогнозов, — говорит Дмитрий Беяков. — Сейчас динамика зависит от множества факторов и сложно поддается оцифровке. При этом потребность клиентов в приобретении не исчезает. И одни компании производят покупку, несмотря на повышение курсов валют и стоимости лизинга, другие меняют приобретаемое имущество на более доступные аналоги, а кто-то откладывает сделки. Но рынок живет несмотря ни на что, и мы готовы удовлетворить любую потребность наших клиентов в лизинговом имуществе.

Многое в этом году будет зависеть от характера политических взаимоотношений со странами-импортерами техники и оборудования, составляющих предметы лизинга, отмечает Илья Лесников.

Поддержат рынок проекты создания новых производств в России, развитие торговых отношений с Китаем, а также дополнительные государственные программы лизингового финансирования, резюмирует Людмила Уварова.

Удмуртия



ГОТОВЫ ОТРАБАТЫВАТЬ В РУЧНОМ РЕЖИМЕ 34

Максимум усилий властей направлен на поддержку экспортеров и развитие импортозамещения, рассказал глава республики Александр Бречалов

МАКРОИНДИКАТОРЫ 35

ПРЕДПРИЯТИЯ НЕ ОСТАНУТСЯ БЕЗ ПОДДЕРЖКИ 38

Мониторим ситуацию в бизнес-среде и оперативно принимаем меры реагирования, сообщил первый заместитель председателя правительства Удмуртской республики Константин Сунцов

Артём Коваленко

Готовы отрабатывать в ручном режиме

Максимум усилий властей направлен на поддержку экспортеров и развитие импортозамещения, рассказал глава республики **Александр Бречалов**

Александр Владимирович, как санкции ЕС и США сказались на развитии региона, его ключевых отраслях?

— С учетом высокого уровня неопределенности спрогнозировать точно масштабы снижения экономики достаточно сложно. Тем не менее основные тенденции уже сложились. Это рост инфляционных процессов и спад в промышленном производстве и ВРП. Все зависит от того, насколько быстро экономика сможет перестроиться на новые экономические условия.

Основные проблемы, отмечаемые предприятиями, — рост цен на сырье, комплектующие, материалы. Кроме того, санкционные ограничения привели к разрыву логистических цепочек, возник высокий уровень риска отказа от поставки иностранными поставщиками, а также риск срыва доставки комплектующих и сырья, связанных с задержкой грузов на границах, снижением предложений от автоперевозчиков. В перспективе также возможны проблемы с техническим обслуживанием импортного оборудования.

В связи с этим меры, принимаемые правительством республики, направлены прежде всего на то, чтобы ограничить масштабы экономического спада и поддержать в текущей ситуации как бизнес, так и граждан. Пока в реальности мы не наблюдаем ни закрытия производств, ни массовых сокращений. По официальным данным на 15 апреля, количество вакансий почти в три раза превышает количество безработных: на 17 тыс. вакансий у нас приходится чуть больше 6 тыс. безработных.

— Из региона ушли западные компании? Насколько это болезненно для республики?

— В Удмуртии работает несколько зарубежных ИТ-компаний, они продолжают деятельность. Большинство отечественных компаний изначально были сфокусированы на разработку продуктовых решений для российского рынка и стран СНГ, поэтому сейчас у них есть возможность для интенсивного роста и развития своих продуктов. Есть отдельные случаи временной релокации сотрудников в другие страны, но в первую очередь тех, чья деятельность была связана с получением валютной выручки.



Александр Бречалов: «Стараемся помочь бизнесу переориентироваться на страны не только Востока, но и Африки, а также на арабские страны»

— Как вы оцениваете шансы удмуртских предприятий занять освободившиеся ниши на рынках?

— У нас есть большой задел для импортозамещения и все условия, чтобы активно работать в этом направлении. Приведу несколько примеров. Сарапульский радиозавод запустил проект изготовления волоконно-оптического сенсора — сейчас он на стадии научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. У Камбарского машиностроительного завода — пилотный проект производства криогенных резервуаров для хранения и транспортировки жидкого аргона, азота и кислорода, применяемых в фармацевтической, химической и нефтяной отраслях. Оборудование со сваркой сплавов на основе никеля — крайне востребованный товар, ранее подобное приобреталось в Европе, США и Китае. Сейчас мы начали делать его в Удмуртии. На Ижевском мотозаводе «Аксион-Холдинг» на стадии опытно-конструкторских работ проекты по производству инкубатора для новорожденных, аппарата ИВЛ для интенсивной неонатальной терапии, инфузионного насоса, мно-

гопараметрического монитора пациента.

— Готов ли республиканский бизнес оперативно перенаправить экспортные потоки с Запада на Восток?

— Мы очень стараемся помочь бизнесу переориентироваться на страны не только Востока, но и Африки, а также на арабские страны. Говорить о 100% готовности пока рано, компании только начинают прорабатывать аналитику, изучать возможности адаптировать продукт под требования нового рынка, знакомиться с коммерческими предложениями.

— Какая поддержка нужна экспортерам?

— Запросы экспортеров мы готовы отрабатывать в ручном режиме. Собственно, этим и занимается республиканский Центр поддержки экспорта Корпорации развития Удмуртии. Особое внимание уделяется сопровождению экспортного контракта, эта услуга наиболее полно закрывает потребности экспортеров: аудит, оценка рисков, полный цикл сопровождения контракта от заключения до исполнения обязательств. Также проводится организация бизнес-миссий и реверсных бизнес-миссий: они также переориентируются с европейских стран на страны СНГ и Китай. Проводится аналитика по поиску и подбору иностранных покупателей, возможен доступ к их запросам. Более того, по запросу наших предпринимателей возможно проведение маркетинговых исследований рынков. Как и в пандемийные времена, актуальной считается возможность выхода на зарубежные маркетплейсы. Если говорить про быстрые решения, то это размещение товара, например, на коллективном аккаунте Alibaba. У нас есть собственный маркетплейс — UDM.Market. В прошлом году при нашей поддержке на всех маркетплейсах, включая UDM.Market, были размещены 3,4 тыс. товаров от 450 продавцов. Из недавних примеров: благодаря UDM.Market чай из Удмуртии отправился в Австралию.

У нас сильные экспортеры и очень сильная команда, которая экспорт поддерживает. Несмотря на сложнейшие прошлые годы, в 2021 году экспорт Удмуртии увеличился на 21% и составил 599 млн долларов. Объем несырьевого неэнергетического экспорта без учета ОПК показал рекордные 330 млн долларов.

До марта 2022 года максимальную эффективность показывали обрабатывающие производства, ИТ, малое и среднее предпринимательство, экспорт

По итогам января — февраля 2022 года индекс промышленного производства в Удмуртии составил 114% (в целом по стране — 107,5%; сравнение везде — к аналогичному периоду 2021 года, если не указано иное). В добыче полезных ископаемых индекс промпроизводства в регионе достиг 113% (по России — 108,9%), в обрабатывающих производствах — 124,5% (по России — 108,4%). Вид экономической деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха» начал год с показателем индекса 80,2% в регионе и 99% по стране; по виду деятельности «Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» — 70,6% по региону и 103,7% по стране.

Лучшую динамику в обрабатывающей промышленности в начале текущего года показали производители текстильных изделий (рост индекса промпроизводства в 12,5 раза), бумаги и бумажных изделий (рост в 5,5 раза), прочих транспортных средств и оборудования (рост в 2,6 раза), компьютеров, электронных и оптических изделий (двукратный рост).

В денежном выражении отгрузка добывающей промышленности Удмуртии в январе — феврале выросла в 1,7 раза до 68,7 млрд рублей, обработки — на 32,3% до 56,3 млрд рублей. Среди отраслей выручка в полтора-два раза за год увеличили производители прочих транспортных средств и оборудования; компьютеров, электронных и оптических изделий; обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели; полиграфическая деятельность и копирование носителей информации.

Агрохозяйства всех категорий за первые два месяца года вырастили скота и птицы на убой 24,2 тыс. тонн в живом весе, что на 2,1% меньше показателя годичной давности. Суммарные надои молока увеличились на 3,3% до 147,2 тыс. тонн, производство яиц сократилось на 9% до 148,1 млн штук.

Инвестировано в основной капитал удмуртскими предприятиями по итогам прошлого года 117,1 млрд рублей, что в физическом выражении на 9,6% меньше показателя 2020 года.

Ввод жилья в Удмуртии за первые два месяца года составил 414,7 тыс. кв. метров, что в 2,8 раза больше аналогичного показателя прошлого года (в целом по стране — на 82,5%), построено квартир больше в 2,4 раза (5412).

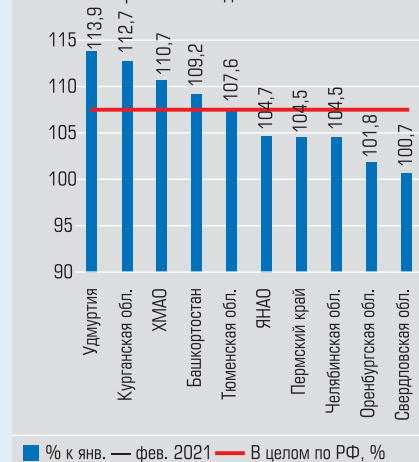
Оборот сектора малого предпринимательства (без микропредприятий) по итогам прошлого года достиг 197,8 млрд рублей. В секторе было занято 58,3 тыс. человек.

Оборот предприятий розничной торговли Удмуртии за два месяца текущего года составил 44,9 млрд рублей, или 107,7% относительно начала 2021 года (в целом по стране — 104,7%). В пересчете на одного жителя республики оборот розницы за два месяца — 30,3 тыс. рублей, и это один из самых низких показателей на территории Большого Урала (ниже только в Курганской области). Оборот общественного питания за тот же период в физическом выражении — 106,5% относительно показателя предыдущего года, в денежном выражении это 2,3 млрд рублей (1551,9 рубля на одного жителя).

В феврале текущего года (более свежие данные пока не доступны) индекс цен на продовольственные, непродовольственные товары и услуги в республике достиг 101,9%

Республика лидирует на Большом Урале по значению индекса промпроизводства

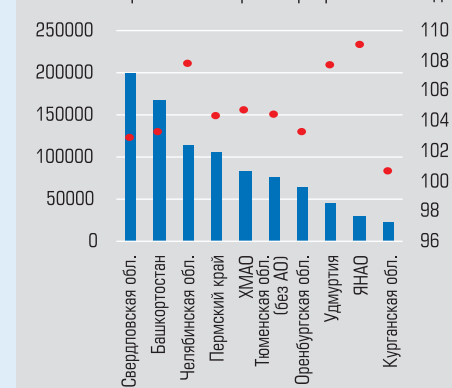
Индекс промышленного производства, % к янв. — фев. 2021 года



Источник: Росстат

По обороту розницы республика уступает многим соседним регионам

Розничная торговля в январе — феврале 2022 года



■ Оборот розничной торговли, млн руб.
● Индекс физического объема, % к янв. — фев. 2021 (правая шкала)

Источник: Росстат

к декабрю 2021 года, в том числе на продовольственные товары — 102,8%, непродовольственные товары — 100,9%, услуги — 102%. Стоимость условного минимального набора продуктов питания в России в марте текущего года — 6013,27 рубля, в Удмуртии такой же набор продуктов стоил 5451,1 рубля.

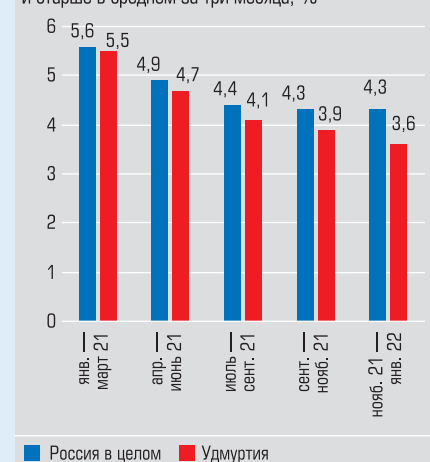
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (более свежие данные пока не доступны) жителей республики в январе превысила 38 908 рублей, что ниже, чем в целом по стране (55 717 рублей). Реальная среднемесячная начисленная заработная плата жителей региона — 94%.

В среднем за три месяца (ноябрь 2021 года — январь 2022 года) уровень регистрируемой безработицы в Удмуртии составил 3,6% от общего числа трудоспособного населения в возрасте старше 15 лет, что меньше общероссийского (4,3%). Без работы сидели 27,9 тыс. жителей республики.

Подготовил Сергей Заякин

Безработица в Удмуртии ниже общероссийского уровня

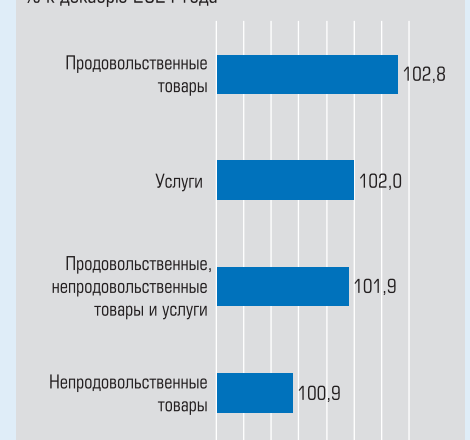
Уровень безработицы населения в возрасте 15 лет и старше в среднем за три месяца, %



Источник: Росстат

Быстрее всего в республике дорожали продукты питания

Индексы потребительских цен в феврале 2022 года, % к декабрю 2021 года



Источник: Росстат



КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ
УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

КАК БИЗНЕСУ СЭКОНОМИТЬ НА УСН?

В Удмуртии **до конца 2023 года** действует налоговая льгота для предпринимателей, которые впервые зарегистрировали бизнес на территории республики из другого региона или вернулись в Удмуртию.

УСН «Доходы»

Налоговая ставка **1%**
в течение первого налогового периода.

Налоговая ставка **3%**
в течение второго налогового периода.

УСН «Доходы минус расходы»

Налоговая ставка в размере **5%**
в течение первых двух налоговых периодов с момента переезда.

Льготные размеры налоговых ставок применяются налогоплательщиками в течение двух налоговых периодов подряд, начиная с налогового периода, в котором произошла регистрация на территории Удмуртской Республики.

Рассчитайте вашу
экономию по УСН
madeinudmurtia.ru/lp/regudm



ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПЛОЩАДИ В НОВЫХ КОРПУСАХ

Открыт прием заявок на размещение в промышленном парке «Ижевск».

Готовая инфраструктура

Производственные помещения с готовой инфраструктурой от **119** рублей за м²

Льготы для резидентов

Льготы для всех резидентов в виде **0%** налога на имущество и транспорт на **5 лет**

Условия получения новых площадей:

1. Реализация нового инвестиционного проекта стоимостью не менее 50 млн рублей в сфере «обрабатывающее производство»
2. Общая система налогообложения
3. Получение статуса резидента промышленного парка
4. Старт производства в 2024 году



Узнать подробнее
и оставить заявку
prompark.madeinudmurtia.ru



Павел Кобер

Предприятия не останутся без поддержки

Мониторим ситуацию в бизнес-среде и оперативно принимаем меры реагирования, сообщил первый заместитель председателя правительства Удмуртской республики **Константин Сунцов**

Как в условиях санкций развиваются предприятия Удмуртии? Сохранились ли инвестиции в производство?

— Возможный «урожай» проблем мы будем собирать не раньше лета. Пока можно говорить лишь о том, что по некоторым проектам инвесторы взяли паузу. Несмотря на это, действующие обязательства мы со своей стороны исполняем. Пример: один из наших самых крупных проектов в ТОСЭР «Сарапул» — организация производства Объединенной цветочной компаний. Еще в январе инвестор зашел на участок, и сейчас продолжается строительство коммуникаций по «программе 1704». Открываются новые производства, недавно одно такое я посетил на предприятии «Техновек».

По итогам 2021 года объем инвестиций в основной капитал предприятий республики составил 117 млрд рублей. По этому году давать прогнозы пока сложно, но в целом мы настроены оптимистично.

— Для бизнеса одной из важнейших задач стало выстраивание новых цепочек поставок и производственной кооперации. Какое содействие в этом оказывает региональная власть?

— В России создан цифровой сервис импортозамещения, который функционирует на электронной коммерческой площадке Газпромбанка. С его помощью предприятия могут наладить коммуникацию по вопросам поставок комплектующих и оптимизировать кооперационные связи. Сейчас это, пожалуй, основной ресурс для компаний. Однако мы со своей стороны также работаем в направлении поддержки импортозамещения. Одноименный раздел появился на портале Минпромторга Удмуртии. Теперь информация о потребностях в импортозамещении крупных компаний и госкорпораций, таких как ЛУКОЙЛ, КамАЗ, Россети, РЖД, размещена в одном месте. Там также отражены потребности предприятий из других регионов. На базе нашего института по поддержке бизнеса и инвесторов АНО «Корпорация развития Удмуртской Республики» мы собираем заявки на импортозамещение от предприятий региона. На сегодняшний день есть более сотни запросов



Константин Сунцов: «Все наши инструменты разрабатываются на основе запросов бизнеса, а их два — льготные деньги и снижение налоговой нагрузки»

сов от компаний, которые ищут новых поставщиков или готовы сами стать поставщиками. Все запросы сводятся в специальном разделе на сайте Корпорации. Здесь же предприятия смогут найти поставщика или заказчика, сообщить о проблемах в сфере импортозамещения, найти информацию о мерах поддержки для импортозамещающих производств.

— Из-за резкого повышения цен и значительного падения спроса под ударом оказалось малое и среднее предпринимательство.

— Это не первый вызов для сегмента за последние несколько лет. Во время кризиса 2020 года малый бизнес — торговля, общепит, сфера услуг — пострадал в большей степени. Сейчас ситуация несколько иная, под удар попадают в том числе крупные предприятия. Однако на примере того же 2020 года мы поняли, что наши компании имеют высокую мобильность и гибкость к меняющимся условиям: в их арсенале онлайн-торговля, доставка, выход на маркетплейсы. По итогам 2021 года сектор МСП оправился от ковида, о чем свидетельствует, например, рост налоговых отчислений в бюджет региона на 45% по сравнению с предыдущим годом. По темпам роста доходов упрощенной системы

налогообложения за прошлый год мы — лидеры в Приволжском федеральном округе. С января 2021 года к апрелю текущего года количество МСП выросло на 3 тысячи до 58 тысяч. Во многом таких результатов мы достигли за счет мер поддержки — финансовых, налоговых. И мы четко понимаем, что наша основная задача в текущей экономической ситуации — обеспечить бесперебойную работу предприятий, создать новые производственные цепочки.

На уровне региона мы уже приняли первый пакет мер поддержки бизнеса, готовим второй. Все наши инструменты разрабатываются на основе запросов бизнеса, а их, по большому счету, два — льготные деньги и снижение налоговой нагрузки. Поэтому мы уже ввели отсрочку за первый и второй кварталы авансовых платежей по налогам на имущество организаций, транспортному, земельному, отсрочку арендных платежей на имущество, находящееся в государственной и муниципальной собственности. Как я уже сказал, наша задача — обеспечить работу производственных предприятий, поэтому для них мы сделали самую низкую ставку по льготному кредитованию — 5% годовых. На сегодняшний день ею воспользовалась 21 компания на сумму более 54 млн рублей. В ближайшее время будет дан старт льготному кредитованию под 8,5% МСП Банком для компаний Удмуртии из обрабатывающих производств, сельского хозяйства, туризма, общепита, транспортных услуг, ИТ. На эти цели мы выделяем 31 млн рублей из республиканского бюджета.

И, конечно, экспорт. У нас порядка 16% экспортеров поставляли товары в Европу. Мы постоянно на связи — у некоторых поставки идут до сих пор, просто изменилась логистика. Кто-то переориентировался на внутренний рынок, ближе к «дружественное» зарубежье. В рамках первого пакета мы будем субсидировать часть экспортных затрат — в размере до 30% от уплаченных налогов. Планируется, что субсидией воспользуется не менее 40 экспортеров. Буквально на прошлой неделе мы открыли коммерческое представительство Удмуртии в Казахстане, которое поможет нашим компаниям разместиться на местных тендерных платформах и основных маркетплейсах, принять участие в отраслевых выставках. Также предприниматели смогут воспользоваться складскими помещениями представительства для хранения своих товаров.

И федеральным правительством, и нами постоянно проводится мониторинг текущей ситуации и последствий введения санкций недружественных стран. Конечно, исходя из социально-экономической и внешнеполитической ситуации, будут разрабатываться дополнительные механизмы поддержки.

НЛМК-Сорт реализует восемь проектов грантовой программы «Стальное дерево»

НЛМК-Сорт (входит в Группу НЛМК) и социальный партнер Группы НЛМК — благотворительный фонд «Милосердие» поддержали восемь проектов, предложенных жителями **Свердловской области** для участия в грантовой программе «Стальное дерево» в 2022 году.

Получателей грантов до 450 тыс. рублей определили в результате конкурсного отбора заявок. В состав жюри вошли представители фонда «Милосердие», завода, администрации городов присутствия.

В **Березовском** будут реализованы три проекта. **Анна Онищенко** из поселка **Монетный** предложила проект оснащения тренировочной квартиры для социально-бытовой ориентации детей с ограниченными возможностями развития; **Александра Копыльцова** получит средства для развития детского спортивного клуба по дзюдо «Время первых!» в поселке **Первомайский**; по проекту **Александра Ирисова** в городе появится современный кинотеатр под открытым небом.

В **Нижних Сергах** благодаря гранту в недавно построенной воскресной школе Крестовоздвиженского храма появится вся необходимая для занятий мебель: проект подготовила **Наталья Крылова**.

В **Дегтярске** благодаря проекту **Ольги Холодовой** на главной площади будет установлен арт-объект.

В **Ревде** будет реализовано три проекта: новая специализированная игровая площадка для детей с ограниченными возможностями появится в Еланском парке по задумке **Евгении Цикиной**; новое оборудование будет закуплено для штукатурно-малярной мастерской коррекционной школы, в которой профессию получают дети с ограниченными возможностями развития, автор проекта — **Светлана Ибрагимова**; преобразится спортивная площадка для пляжного волейбола на ул. Энгельса — по проекту **Дмитрия Тушнолобова** сюда будет завезен специальный песок, установлена вышка для судьи, раздевалки, скамейки.

В 2021 году в Свердловской области было реализовано пять проектов — в Ревде, Нижних Сергах, Березовском и Дегтярске. Кроме того, авторы из питомника диких птиц «Холзан» реализуют проект по возрождению сокола балобана на Урале.

Благотворительный фонд социальной защиты «Милосердие» — крупнейшая благотворительная организация в **Липецкой области**, входит в топ-10 рейтинга RAEX корпоративных и частных благотворительных НКО в России. Включен во всероссийский реестр социально ответственных предприятий и организаций, член Ассоциации грантодающих организаций «Форум Доноров».

Фонд помогает в организации общественно значимых мероприятий в сферах науки и образования, культуры и спорта, участвует в благотворительных акциях, финансирует социально значимые проекты, поддерживает волонтерские движения и общественные инициативы. За время своей деятельности с 1999 года оказана помощь на сумму около 7 млрд рублей. Ежегодно ее получают более 30 тысяч человек.

Успехи Фонда в сфере благотворительности отмечались почетной грамотой Торгово-промышленной палаты России, дважды — золотым знаком



Площадка для пляжного волейбола. Нижние Серги. 2019 год

Всего реализовано проектов:

- 2019 — 9 проектов
- 2020 — 11 проектов
- 2021 — 7 проектов

ОЛЬГА СКОПНИКОВА



Детская игровая площадка. Дегтярск. 2021 год

ОЛЬГА ХОЛДОВА



Багги для детской школы автокросса. Березовский. 2020 год

СТАНИСЛАВ ГРИНКЕВИЧ

«За заслуги перед Липецком» и трижды — высшими наградами всероссийского конкурса добровольных публичных годовых отчетов «Точка Отсчета». Грантовая программа «Стальное дерево», которая реализуется при поддержке Фонда, стала победи-

телем всероссийского конкурса «Лучшие социальные проекты России».

Дополнительная информация о Фонде на сайте: <https://miloserdie.nlmk.com/>
Фонд «Милосердие» в ВКонтakte miloserdie.lipetsk

Спецпроект **БАШКОРТОСТАН**

В номере:

- **Интервью** с Главой Республики Башкортостан **Радием Хабировым**
- **Макроэкономический обзор региона по итогам 2021 года:** динамика ВРП, промышленного производства, строительства, торговли
- **Крупнейшие инвестиционные проекты**
- **Туристический потенциал и привлекательность**
- **Бренды Башкортостана**

