

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

27 ИЮНЯ — 17 ИЮЛЯ 2022 № 25 — 26 (866)

WWW.EXPERT-URAL.COM

ИНДЕКС 81420

3 СЦЕНАРИЯ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА



Какая новая промышленная
политика нам нужна

Интервью с послом Республики Казахстан в РФ	16
Госпрограммы деформируют рынок жилья	30
ESG: как это по-русски	39

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 Симакнова (ответственный секретарь)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела), Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

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.oaomrk.ru, тел. (49638) 20-685. Тираж 10 550. Цена свободная

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

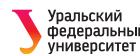
Подписной индекс на журналы «Эксперт» + «Эксперт-Урал» — 72550

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

ПАРТНЕРЫ НОМЕРА



Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ

5

РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ

8

НОВЫЕ КОНТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

ТЕМА НЕДЕЛИ

САНКЦИИ — НЕ COVID, ПЕРЕСИДЕТЬ

НЕ ПОЛУЧИТСЯ9
Чтобы пройти кризис, вызванный санкциями, государству нужно вести проактивную политику, включающую поиск новых союзников и коренной пересмотр отношения к малому и среднему бизнесу

КАК СВЯЗАТЬ ЗВЕНЬЯ ПРОМПЛИТИКИ.....13

Новая промышленная политика должна строиться с опорой на быстрорастущие компании, создание прорывной научно-технологической базы и комфортного бизнес-климата

ИННОПРОМ-2022

ПРИВЕТСТВИЕ ПОЛНОМОЧНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ПРЕЗИДЕНТА РФ В УРФО ВЛАДИМИРА ЯКУШЕВА.....15

АДАПТИРОВАТЬСЯ ПОД НОВЫЕ ПРАВИЛА16

Как в условиях санкций выстраиваются отношения России и Казахстана — интеграционных партнеров, чьи экономики плотно переплетены и взаимозависимы

ВСЯ ЭТА ИСТОРИЯ НАПОМИНАЕТ КРАШ-ТЕСТ..20

О реальном состоянии промышленности и новых партнерствах производства и науки

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ПЛАТЕЖНАЯ КАРТА НАЦИОНАЛЬНОЙ

БЕЗОПАСНОСТИ22

Санкционный удар по банковской рознице удалось смягчить благодаря технологической готовности национальной платежной системы. Регулятор намерен закрепить успех запуском цифрового рубля

БЕСШОВНЫЙ ХОД24
Возможности экосистемы Сбера позволяют быстро ответить на все запросы бизнеса

РУССКИЙ БИЗНЕС

КОМПЕТЕНЦИИ СИНАРЫ — ДЛЯ СТРАНЫ И РЕГИОНОВ26

Российский многоотраслевой холдинг готов к реализации новых масштабных проектов, основанных на собственных высокотехнологичных инновациях

ОТ КАЛИНИНГРАДА ДО ЧУКОТКИ:
КАК КОМПАНИЯ «ТРАНСЛИЗИНГ»
СТАЛА ПОПУЛЯРНОЙ В РОССИИ.....28
Огромные расстояния не мешают заключать сделки с клиентами по всей стране

ДОМ БЕЗ ПЕРЕКОСОВ30

Рынок жилой недвижимости получил в результате действия госпрограмм значительные структурные деформации. Ризлторское и девелоперское сообщество намерено добиваться корректировки инструментов его развития

ГОРНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ПОДСТРАИВАЕТСЯ ПОД ИНТЕРЕСЫ РАБОТОДАТЕЛЕЙ.....34

Чтобы закрыть острый дефицит кадров, горнодобывающие предприятия реализуют неординарные образовательные проекты с профильными высшими и средними специальными учебными заведениями

ОБЩЕСТВО

ЭКОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОСТИ39

Новая интерпретация ESG-концепции и перспективы вы российской благотворительности

ПРЕПОДАВАТЕЛИ В «ЦИФРЕ» И ВОКРУГ НЕЕ43

Школы и вузы приспособились к информационным технологиям, настала пора отсортировать ответственные разработки

МАКРОИНДИКАТОРЫ

46

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

НОВЫЕ ЛИДЕРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ПРОЕКТ «МЕТАЛЛУРГИЯ»

РЕЙТИНГ ЮРИДИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

КОРОТКО

44,5 млрд рублей за 15 лет

инвестирует в модернизацию систем теплоснабжения в Пермском крае компания «Т Плюс». По сравнению с ранее заявленной суммой объем инвестиций вырос на 4,4 миллиарда. Это связано с ростом вложений в системы теплоснабжения Перми, Березников и Чайковского. По словам генерального директора «Т Плюс» **Андрея Вагнера**, сейчас работа ведется в рамках реновации мощностей по ДПМ-2, а также перехода на новую модель рынка тепла в Перми и Чайковском. Как сообщили в краевом министерстве ЖКХ, за последние три года в реализацию инвестпроектов компания направила 9,2 млрд рублей. Например, в Перми уже выполнена автоматизация центральных тепловых пунктов и построена новая насосная станция, еще три модернизированы, кроме того, возведены две котельные в Чайковском.

250 вагонов-хопперов

поставит «Уралкалию» в 2022 году ведущий производитель грузового подвижного состава в России «РМ Рейл». «Приобретение очередной партии вагонов-минераловозов осуществляется в рамках реализации долгосрочной стратегии развития вагонного парка «Уралкалия» и с целью обеспечения стабильности поставок продукции потребителям», — рассказали в «Уралкалии». «РМ Рейл» выступает одним из основных поставщиков железнодорожной техники для



РМ РЕЙЛ

При выпуске алюминиевых вагонов используются отечественные материалы, комплектующие и технологии, включая сварку трением с перемешиванием

ПАРТНЕРЫ НОМЕРА

компании. «Мы уделяем большое внимание развитию модельного ряда подвижного состава, в котором заинтересованы наши стратегические партнеры. Одна из последних новинок — усовершенствованная модель хоппера из алюминиевых сплавов, созданная при участии «Уралкалия» и в том числе под его задачи», — отметил генеральный директор «РМ Рейл» **Максим Тевс**.

13,4 млрд рублей

намеревается инвестировать в производство катодной меди из вскрышных пород и карьерных вод на базе Сибайского горно-обогатительного комбината в Башкирии казахстанская Iron Concentrate Company. Комплекс мощностью 20 тыс. тонн меди в год будет работать по новой технологии без выбросов вредных веществ. Планируется создание 180 рабочих мест. По словам премьер-министра РБ **Андрея Назарова**, в качестве сырья будут перерабатываться отвальные породы и вода из местного карьера. По оценкам инвесторов, там может содержаться до 240 тыс. тонн меди.

Технопарк площадью 15,5 тыс. кв. метров

построит в Сарапуле (Удмуртия) торгово-производственный холдинг «Русклимат». Объем инвестиций на начальном этапе реализации проекта «ИКСЭл-Сарапул» составит 1,5 млрд рублей. «На старте в качестве резидентов планируется привлечь пять компаний из Удмуртии, а в перспективе их количество будет увеличено», — прокомментировал Глава УР **Александр Бречалов**. Сейчас ведется проектирование производственных помещений и объектов промышленной и коммунальной инфраструктуры. «ИКСЭл-Сарапул» станет второй технологической базой ТПХ «Русклимат» по производству климатического оборудования.

Рейсы из Екатеринбурга в Ереван стали ежедневными

Из международного аэропорта Кольцово (управляется УК «Аэропорты Регионов») расширяется полетная программа в Ереван. С 20 июня авиакомпания «Россия» увеличила число рейсов в столицу Армении до пяти в неделю. Полеты будут осуществляться по понедельникам, средам, пятницам, субботам и воскресеньям на отечественных лайнерах SSJ100. Сейчас также четырежды в неделю из Кольцово в Ереван летает авиакомпания Red Wings. С появлением дополнительных рейсов полеты из Екатеринбурга будут выполняться каждый день недели силами двух авиакомпаний. В субботу и воскресенье для путешествия в Армению можно будет выбрать один из двух рейсов. Ереван — востребованное направление



«РОССИЯ»

Полеты в Ереван будут осуществляться на отечественных лайнерах SSJ100

ние полетов из Кольцово. По итогам 2021 года на маршруте было обслужено около 50 тыс. пассажиров.

На Ямале запустили производство по переработке мяса северного оленя

Новые мощности введены на площадях мясоперерабатывающего комплекса «Паюта» (работает с 2013 года). Производство, расположенное в Харпе, будет специализироваться на выпуске мясных полуфабрикатов и готовой продукции из оленины, а также кормов для животных. В цехе общей площадью 600 кв. метров будут работать две линии. Первая — по переработке мяса северного оленя, где будут выпускаться деликатесы, полуфабрикаты и колбасные изделия, всего около 500 тонн в год. Вторая — по переработке костей, субпродуктов и другого сырья животного происхождения. Технологическое оборудование этой линии позволит производить до 1 тыс. тонн в год экструдированных кормов и лакомств для всех видов животных. Масштабные партии начнут выпускать осенью. Именно в этот период на Ямале начнется убойная кампания и появится сырье для переработки. Всего на Ямале работает 12 предприятий по производству продукции из оленины. В Харпе — это третье предприятие по переработке мяса северного оленя, открытое с начала года. Кроме него реализованы проекты в поселке Тазовский (производство полуфабрикатов) и в Салехарде (выпуск снеков).



АНДРЕЙ ТКАЧЕВ/ЯМАЛ-МЕДИА

Цех по переработке оленины пока работает в тестовом режиме: выпущено более 100 тонн мясокостного фарша

Каждому региону нужна новая промышленная политика

такое заявление сделал глава Тюменской области **Александр Моор**, открывая традиционные губернаторские чтения 22 июня.

Доклад «Новые контуры промышленной политики: федерация и регионы» на чтениях представил директор по экономической политике НИУ «Высшая школа экономики», директор Центра исследований структурной политики **Юрий Симачев**. «Мы никогда не ждали и не собираемся ждать у моря погоды, нам нужно решить, что мы, в пределах наших полномочий и возможностей, можем и должны начать делать, здесь и сейчас», — обозначил цель чтений губернатор.

Практическое подтверждение намерений показала работа тюменской делегации на XXV Петербургском международном экономическом форуме. Регион вошел в топ-5 Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Как подчеркнул на презентации результатов глава региона, «рейтинг — это инструмент, позволяющий нам видеть свои сильные стороны и направления, по которым нужно усиленно работать. Самый лучший ответ на беспрецедентное санкционное давление на нашу страну — создавать максимально комфортные условия для развития экономики».

На полях ПМЭФ-2022 инвестиционная ко-



Александр Моор: «Сегодня стоит задача по тем позициям, где есть экономическая целесообразность, производить собственную продукцию. Нужно к этому процессу подходить прагматично и здраво. Нет задачи полностью заместить импортную продукцию. Но совершенно точно есть направления, по которым мы можем быть эффективными»

мандата региона провела ряд встреч с потенциальными партнерами, подписано четыре документа о сотрудничестве между регионом, крупными компаниями, федеральными структурами и другими субъектами Российской Федерации. Общий объем ожидаемых инвестиций — не менее 37 млрд рублей.

В частности подписано соглашение на 32 млрд рублей с компанией «Системные

концессии» (занимается строительством жилых и нежилых зданий, входит в контур АФК «Система»). Она привлечет инвестиции в экономику и социальную сферу региона, обеспечив подготовку, реализацию и финансирование нескольких крупных проектов.

Заключено соглашение с компанией «Новый сухопутный зерновой коридор» о строительстве линейного элеватора, в котором одновременно может храниться до 200 тыс. тонн зерна. Стратегический элеватор станет частью новой схемы поставок российского зерна на крупнейшие азиатские рынки, с его запуском объем выращенного зерна можно будет увеличить вчетверо, экспорт нарастит вдвое, рассказал генеральный директор компании «Новый сухопутный зерновой коридор» **Сергей Пушкин**.

Достигнута договоренность с компанией «Интегра менеджмент» о развитии ключевого для региона нефтесервисного рынка и создании благоприятных условий для расширения Тюменского нефтегазового кластера.

В завершение главы Тюменской, Свердловской, Челябинской областей, Республики Башкортостан, Пермского края и руководитель Ростуризма **Зарина Догузова** подписали соглашение о развитии туристической инфраструктуры макрорегиона Большой Урал.

«Мы наметили перспективные проекты, которые реализуем в будущем», — оценил результаты XXV Петербургского международного экономического форума Александр Моор.

«Синара» запускает производство троллейбусов

Холдинг «Синара — Транспортные Машины» (СТМ, входит в Группу Синара) начинает производство колесного городского общественного транспорта собственной конструкторской разработки. Для СТМ это принципиально новое направление бизнеса. Первым сертификацию должен пройти троллейбус модели «Синара-6254».

«Предварительный общий объем инвестиций в первую стадию проекта оценивается более чем в миллиард рублей», — рассказал генеральный директор СТМ **Виктор Леш**.

Троллейбус отвечает всем требованиям современности: салон оборудован USB-слотами для зарядки мобильных устройств, системами информирования, откидной аппарелью (для маломобильных групп населения), дополнительным освещением, а также климатическими системами, обеспечивающими комфортную температуру и влажность в зимние и летние периоды. Установлены анатомические кресла с антивандалным покрытием. Уровень потолка на 80 мм выше, чем у аналогов на рынке: это обеспечивает дополнительный объем воздуха, создает эффект простора, а также удобно для высоких пассажиров.



Одна из отличительных черт троллейбуса — увеличенная на 15% площадь остекления, которая не только дает пассажирам дополнительный обзор, но и придает самой машине футуристичный вид, отвечающий мировым трендам дизайна транспортных средств

Машина имеет высокую емкость аккумуляторов в 93,6 кВт·ч/км, что позволяет ей проходить до 80 км автономно. Современная система управления электродвигателем обеспечивает максимальную общую энергоэффективность троллейбуса в среднем на 15% выше, чем у аналогов. Количество посадочных мест увеличено до 37, расширенные дверные проемы (1400 мм по каркасу) гарантируют комфортную и быструю посадку

и высадку пассажиров. Для маломобильных групп населения предусмотрена функция кнелинга — наклон корпуса машины на остановках.

Первый опытный образец создан на производственных мощностях предприятия «СТМ-Энергорешения» в Санкт-Петербурге. На той же площадке до конца года планируется выпустить установочную партию из 20 троллейбусов. Ма-

шины поставят в Челябинск в рамках реализации подписанного осенью прошлого года концессионного соглашения по созданию и эксплуатации троллейбусной инфраструктуры в столице Южного Урала. Напомним, проект реализуется в течение 2021 — 2023 годов: город получит 168 единиц нового подвижного состава, будут реконструированы два депо, отремонтированы три дей-

ствующие подстанции и построены еще три, модернизирована контактная сеть. В дальнейшем серийное производство колесной техники СТМ будет организовано на производственных площадках Челябинского трубопрокатного завода (ЧТПЗ, входит в Трубную металлургическую компанию), сейчас там модернизируют помещения и готовят инфраструктуру. «Современные технологии, цифровизация и автоматизи-

зация многих рабочих процессов позволили высвободить часть производственных площадей. Это дало возможность привлечь на территорию ЧТПЗ новый перспективный и общественно значимый проект. Кроме того, подразделения завода обладают значительной экспертизой в области машиностроения — мы видим возможности для дальнейшей кооперации», — подчеркнул управляющий директор ЧТПЗ **Валентин Тазетдинов**.

Производственную площадку Lada Ижевск не закроют

Об этом на встрече с руководством автозавода сообщил глава Удмуртии **Александр Бречалов**. Сейчас предприятие находится в вынужденном простое из-за нехватки комплектующих. Всего на Lada Ижевск работают порядка 3 тыс. человек. Часть персонала заняты на временных работах.

— Ситуация непростая. Мы обсуждали ее с министром промышленности и торговли РФ, председателем совета директоров «АвтоВАЗа» **Денисом Мантуровым**. Он заверил, что производственная площадка в Ижевске ни в коем случае не будет закрыта. На нашем автозаводе рабо-

тают высококвалифицированные опытные специалисты. Сейчас обсуждается, какие модели у нас будут производиться, какой будет объем работ. И я прошу довести вас, руководящий состав, до всех работников эту информацию, чтобы избежать распространения слухов, — заявил глава региона.

Пока власти республики работают над временным трудоустройством сотрудников предприятия. По словам Александра Бречалова, есть возможность (в рамках постановления правительства РФ № 511) с письменного согласия работника перевести его временно к другому работодателю: «В Удмуртии несколько крупных пред-



По итогам прошлого года самым продаваемым автомобилем в секторе масс-маркет стала производившаяся в Ижевске модель Lada Vesta, а подразделение в столице Удмуртии признано лучшим в Renault Group

приятия имеют вакансии, сейчас есть возможность перейти, а при запуске производства — вернуться на автозавод».

Четыре региона Урала и Западной Сибири вошли в топ-10 рейтинга АСИ

Результаты Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в регионах России, который Агентство стратегических инициатив ежегодно формирует вместе с деловыми объединениями, оглашены на Санкт-Петербургском международном форуме (закончил работу 18 июня). В первой строчке — Москва, пятой — Тюменская область и Башкирия. На шестом месте — ХМАО, на девятом — Челябинская область. В числе лидеров роста — Курганская область, которая поднялась на 36 позиций и заняла 15-е место. По словам вице-премьера **Андрея Белоусова**, в Башкирии качество работы регионального совета по улучшению инвестиционного климата получило высший балл — 5, при том, что в среднем по стране этот показатель — около 4. «Конкуренция очень серьезная, но именно рейтинг позволяет нам учиться друг у друга, потому что многочисленные практики мы берем у наших коллег: Москвы, Московской области, Татарстана», — прокомментировал итоги исследования глава РБ **Радий Хабиров**.

По данным главы АСИ **Светланы Чупшевой**, в среднем по стране условия ведения бизнеса по многим сюжетам улучшились по сравнению с прошлым годом:

— В рейтинге 2021 года было 42 показателя, из них по 30 (более 70%) наблюдает-

ся улучшение. Результаты наших исследований четко говорят о прямой взаимосвязи между эффективностью и сложностью работы региональных команд, в том числе в части разработки и реализации программ привлечения инвестиций, и объемом этих инвестиций. Итоги рейтинга показывают, что на фоне частичной отмены ограничительных мер, связанных с распространением коронавирусной инфекции, а также продления моратория на проверки бизнеса, уровень давления на бизнес продолжает снижаться. Помимо изменений в регуляторной и институциональной среде, существенно повысилось качество инфраструктуры для бизнеса.

Впервые в этом году агентство включило в рейтинг показатели силового давления. Согласно опросам, в России 8% предпринимателей жалуются на взаимодействие с правоохранителями, в отдельных регионах этот показатель достигает 25 — 30%. Бизнес также отмечает невозможность получить кредитные ресурсы из-за высоких процентных ставок и залогов.

Светлана Чупшева обратила внимание на еще один негативный тренд: «Хотела бы впервые отметить обратную тенденцию в этом году в части энергетики и подключения к электросетям: в целом увеличение сроков по стране на 11 дней. Там, где присутствуют Россети, этот по-

Результаты национального рейтинга инвестиционного климата регионов

Место	Субъект РФ
1	Москва
2	Татарстан
3	Московская область
4	Тульская область
5	Башкирия, Нижегородская, Тюменская, Новгородская и Сахалинская области
6	Санкт-Петербург, ХМАО
7	Калужская и Белгородская области, Крым
8	Краснодарский край
9	Челябинская, Самарская, Ленинградская, Липецкая и Ивановская области
10	Ярославская и Тамбовская области

Источник: АСИ

казатель в среднем составляет 81 день, а там, где работают другие организации — 64 дня. Также на один-два месяца увеличились сроки по подключению к газу и водоснабжению, по получению в аренду земельных участков и по вводу объектов в эксплуатацию. В этом году эти показатели включены в расчет рейтинга, и мы надеемся, что они будут в сфере внимания руководства и организаций, которые обеспечивают подключение».

Результаты рейтинга также показали, что за последние пять лет удовлетворенность бизнеса транспортной инфраструктурой выросла на 15%, а телекоммуникационными услугами — на 6%.

УГМК-Телеком завершила экопроект строительства склада концентратов рудного двора на Челябинском цинковом заводе

Проектный офис генерального подряда компании УГМК-Телеком завершил строительство и сдал в эксплуатацию транспортному цеху Челябинского цинкового завода склад концентратов рудного двора. Объект строился в рамках федерального проекта «Чистый воздух» и призван исключить ветровую эрозию, снизив нагрузку на городскую окружающую среду.

Как рассказал директор проектного офиса генерального подряда УГМК-Телеком **Максим Филичкин**, событию предшествовал большой объем строительных работ. В ходе подготовительного этапа освободили площадку под строительство: произвели демонтаж старых железнодорожных путей и разобрали железобетонные конструкции. Во время разработки котлована со стройплощадки вывезли более 10 тыс. тонн грунта. Для обеспечения бесперебойного электроснабжения объекта проложили кабельные трассы и смонтировали блочную комплектную трансформаторную подстанцию.

— Специалисты смонтировали железнодорожные пути общей протяженностью 1480 метров с устройством стрелочных переводов и запустили движение железно-



ЧЕЛЯБИНСКИЙ ЦИНКОВЫЙ ЗАВОД

рожного транспорта. Также выполнили армирование и заливку 92 железобетонных фундаментов, эстакад для железнодорожного транспорта, приемков для складирования сырья общим объемом более 5,5 тыс. кубометров бетона. Строители собрали свыше 1600 тонн металлоконструкций и установили технологическое оборудование, в том числе два мостовых грейферных крана и виброразгрузчики железнодорожных вагонов, — рассказал Максим Филичкин.

— Поскольку строительство происходило в условиях регулярного подтопления,

связанного с высоким уровнем грунтовых вод, на объекте шли постоянные работы по водопонижению и откачке воды, — добавил руководитель проектов УГМК-Телеком **Максим Сафин**.

Помещения склада оснастили инженерными сетями, системами пожаротушения, пожарной сигнализации, оповещения и управления эвакуацией людей при пожаре. В рамках благоустройства территории склада концентратов рудного двора построено 850 метров дорог и проездов, посажено более 2,5 тыс. кв. метров газона.

Три клика до ВАТС: предприниматели Урала смогут дистанционно оформить договор для подключения облачной телефонии «Ростелекома»

«Ростелеком» расширяет возможности канала самообслуживания для облачной услуги «Виртуальная АТС» (ВАТС). Теперь новые компании-клиенты могут самостоятельно, без участия менеджера, оформить договор и подключить один из самых востребованных цифровых сервисов онлайн на сайте rt.ru. Первыми доступ к дистанционному заключению договора на подключение ВАТС получили новые клиенты «Ростелекома» на территории Уральского федерального округа и Пермского края, но уже в ближайшее время это смогут сделать предприниматели во всех регионах присутствия компании.

Оформить договор и подключить облачную телефонию самостоятельно не сложнее, чем сделать покупку в интернет-магазине. Для покупки ВАТС на сайте «Ростелекома» клиенту нужно заполнить данные для авторизации через ЕСИА, выбрать тарифный план и номер, а после этого онлайн подписать договор в личном кабинете* и оплатить услугу. Весь процесс занимает не больше 10 минут, а начать пользоваться сервисом можно сразу после поступления оплаты.



«На Урале более 16 тысяч предприятий разного масштаба уже пользуются нашей услугой «Виртуальная АТС». Запуск дистанционных продаж и активации продукта — это, на мой взгляд, революционная возможность для B2B-сегмента. Эта опция создана прежде всего для представителей малого и среднего бизнеса: для тех, у кого на счету каждая минута. Уверен, они оценят удобство онлайн-покупок и смогут перераспределить сэкономленное

время на развитие своей компании и улучшение клиентского сервиса», — отметил **Иван Пичугин**, вице-президент, директор Екатеринбургского филиала ПАО «Ростелеком».

Услуга «Виртуальная АТС» работает в 575 городах присутствия «Ростелекома». Широкий функционал надежного решения операторского класса обеспечивает потребности клиентов разного размера бизнеса. Возможность самостоятельного подключения ВАТС на территориях, не входящих в Уральский федеральный округ и Пермский край, поэтапно появится до конца 2022 года.

* Необходимо подтвердить полномочия подписывать договор от имени компании электронной цифровой подписью.

Газпромбанк открыл в Екатеринбурге первый Центр банковского сопровождения контрактов

Центр будет участвовать в реализации инвестиционных проектов Уральского федерального округа, контролируя использование выделенного финансирования всеми подрядчиками и поставщиками. Таким образом, расширяется практика банковского сопровождения проектов.

Инструмент применяют заказчики работ. Если привлеченный исполнитель намерен потратить деньги на цели, не предусмотренные проектом, такой платеж будет отклонен.

Количество нецелевых платежей и платежей с неполным комплектом обосновывающих документов, в проведении которых банк отказывает, составляет от 5% до 20% в разных проектах. Ежегодно проверку не проходят платежи на сотни миллиардов рублей, часть из них повторно не возвращается в банк.

Сервис становится все более востребованным в различных регионах страны. К примеру, первый подобный центр Газпромбанка был открыт в Санкт-Петербурге в 2020 году, а в этом году центры созданы также во Владивостоке и Новосибирске. По словам исполнительного вице-президента — начальника департамента банковского сопровождения контрактов Газпромбанка **Олега Мельникова**, аналогичные центры для работы с инвестиционными проектами появятся во всех федеральных округах.

Банковское сопровождение позволяет снизить риски при реализации инвестиционных проектов, что особенно важно в ситуации, когда заказчики вынуждены увеличивать авансирование, происходит трансформация логистических цепочек, а напряженность на рынках сбыта растет.

Заказчикам и исполнителям проектов Газпромбанк оказывает услугу бесплатно, зарабатывая на кросс-продажах традиционных банковских продуктов.

Одно из ключевых направлений банковского сопровождения — контроль использования средств в рамках ФЗ № 44 «О кон-

трактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Для этого отобранным организациям открываются отдельные счета, через которые проходят все расчеты в ходе исполнения контракта. «Этот механизм обеспечивает контроль целевого использования средств, выделенных на реализацию проекта, всеми исполнителями», — говорит Олег Мельников. По его словам, инструмент необходим для реализации инфраструктурных проектов, промышленных, девелоперских, энергетических строек, по факту он применяется практически во всех регионах и отраслях.

Механизм используют и крупнейшие госкомпании, переводя на банковское сопровождение полностью свои инвестиционные программы, всех подрядчиков и поставщиков для исполнения заказов в рамках 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». К примеру, ПАО «Газпром» с 2017 года постепенно перешло на банковское сопровождение контрактов при работе с российскими подрядчиками. Банковское сопровождение применяется и в ходе программы газификации и догазификации российских регионов.

Объем контрактов государства с каждым годом растет. По данным «ТЭК-Торг», за 2021 год объем закупок по 44-ФЗ вырос на 10% до 10,5 трлн рублей, за год в системе было опубликовано свыше 2,360 млн закупочных процедур (на 8% больше, чем годом ранее). Совокупный объем закупок по 223-ФЗ по всем отраслям вырос на 55% по сравнению с 2020 годом и составил 19,3 трлн рублей. Во многих проектах, осуществляемых с привлечением средств региональных и муниципальных бюджетов, используется инструмент банковского сопровождения.

Сегодня в регионе с применением банковского сопровождения строятся автомобильные дороги и социальные объекты. Кроме того, в Уральском федеральном округе на сопровождении банка находятся контракты многих промышленных предприятий, девелоперские проекты, а также региональные

закупки Газпрома. Под контролем Газпромбанка в Свердловской области реализуется десять проектов по содержанию, ремонту и реконструкции дорог на общую сумму 26 млрд рублей. По мнению первого заместителя губернатора Свердловской области **Алексея Шмыкова**, особенно важно банковское сопровождение контрактов при строительстве жилья: «Это существенно снижает риски возникновения долгостроев, потому что на каждом этапе осуществляется контроль целевого использования средств».

В текущих экономических условиях уральский бизнес реализует много проектов в рамках импортозамещения. Проработка банковского сопровождения в таких проектах уже началась. Заказчик в лице промышленного предприятия может использовать инструмент при строительстве, например, современного цеха.

До сих пор все услуги по банковскому сопровождению оказывались через головной офис. Рост объемов бизнеса (за последние три года портфель контрактов на банковском сопровождении в Газпромбанке вырос в пять раз, до 9 трлн рублей) потребовал и расширения территориального присутствия.

Газпромбанк обладает всеми ресурсами не только для финансирования проектов, но и для предоставления цифровых сервисов транзакционного бизнеса, расчетных продуктов, комплекса услуг по банковскому сопровождению, объединенных в единую экосистему. Мониторинг расчетов проводится с использованием цифровой платформы, позволяющей в режиме онлайн отслеживать денежные потоки внутри проекта и статус его исполнения.

«Невозможно управлять всеми процессами из Москвы. Поэтому мы пошли в сторону экспансии сервиса в регионы. Это будет способствовать более успешному и динамичному осуществлению бизнес-инициатив. УрФО — один из самых инвестиционно активных макрорегионов, здесь воплощаются в жизнь крупные проекты, а с банковским сопровождением эффективность этих проектов значительно вырастет», — уверен Олег Мельников. ■



Банковское сопровождение промышленных и девелоперских проектов позволяет добиваться успехов при реализации бизнес-инициатив

Новые контуры промышленной политики

Российской промышленности предстоит решать задачи достижения технологического суверенитета в условиях ломки и глубокой трансформации привычных моделей мировой торговли и международного сотрудничества. Фоном служат нерешенные внутренние проблемы — слабая диверсификация экономики, зависимость от импорта, невысокая доля малого бизнеса (20% против 50 — 60% в развитых странах) и рост скрытой безработицы. «Оперативных» мер поддержки пострадавших секторов и производств недостаточно, чтобы переломить негативные тренды. Нужна новая промышленная политика, ориентированная на изменение нынешней модели развития.

Обострение кризиса, вызванное обры-

вом традиционных цепочек создания добавленной стоимости, требует эффективных стратегических решений. Так, на ПМЭФ министр финансов **Антон Силуанов** заявил, что России нужна «новая экономическая политика, новая промышленная политика, с опорой не только на собственные силы». Он же предложил принять доктрину технологической безопасности по аналогии с продовольственной. А помощник президента России **Максим Орешкин** исключил возможность возврата РФ к экономической модели СССР, так как, по его мнению, даже с учетом изменившейся мировой ситуации экономические системы нынешней России и СССР не похожи друг на друга. По словам главы государства **Владимира Путина**, необходима «целостная система экономического развития, которая по критически важным составляющим не зависит от иностранных институтов».

Такие задачи можно решить, формируя условия для создания десятков, сотен конкурентоспособных инновационных производств в таких отраслях, как машиностроение и микроэлектроника. Это не отменяет развития традиционных для России нефтегазового и энергетического секторов, но и здесь акцент нужно делать на производство продукции высоких переделов. Еще одна задача из незавершенных — модернизация и цифровизация системообразующих предприятий. Она потребует не только скорейшей разработки и внедрения отечественного ПО, но и трансформации нынешних производственных цепочек, перехода на иной уровень горизонтальных и вертикальных связей. Плюс необходимо существенное повышение качества институциональной среды: совершенствование судебной системы и соблюдение прав собственности, снижение уровня коррупции, развитие конкуренции, сокращение административной нагрузки на бизнес и избыточного государственного регулирования.

В этом номере мы обсудим сценарии выхода из кризиса и развития российской экономики, проблемы формирования прорывной научно-технологической базы для обеспечения конкурентоспособности ключевых отраслей, кадровые и образовательные вопросы, новые принципы ESG и перспективы развития сотрудничества с Республикой Казахстан, выступившей страной-партнером Иннопрома-2022. Именно выставка-форум на Урале уже в июле станет ближайшей площадкой для выработки стратегических подходов к формированию новой промышленной политики. ■



Ирина Перечнева

Санкции — не COVID, пересидеть не получится

Чтобы пройти кризис, вызванный санкциями, государству нужно вести проактивную политику, включающую поиск новых союзников и коренной пересмотр отношения к малому и среднему бизнесу

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 25 — 26, 27 ИЮНЯ — 17 ИЮЛЯ, 2022

Первый шок от санкционного удара прошел. Прогнозы все еще не ясны из-за множества факторов неопределенности, но исследовательские группы начинают составлять траектории выхода из кризиса, а предприниматели — пересматривать бизнес-планы. Детальный разбор возможных сценариев состоялся в конце мая в Тюмени на форуме «День предпринимателя-2022. Большая бизнес-планерка».

Шторм по наивысшему баллу

По мнению руководителя направления анализа и прогнозирования макроэкономических процессов Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМКАП) **Дмитрия Белоусова**, российская экономика подошла к этому кризису в переходном состоянии: «Все равно надо было куда-то двигаться. Мы вышли на траекторию роста ВВП только на уровне 1 — 2%, из-за слишком жесткой политики теряли 0,5% роста в год. А чтобы обеспечивать уровень жизни населения, развивать инфраструктуру, нужно было расти темпами 3 — 3,5%».

К тому же, рост, по мнению экономиста, был однобоким, потому что зависел исключительно от потребления населения: «Частные инвестиции из-за слишком жесткой финансовой политики вообще были заморожены, потому-то у нас и росли депозиты в банках и вложения в ОФЗ».

Сформировались и другие перекосы, структура экономики стала сильно зависима от импорта комплектующих и сырья, подчеркивает Дмитрий Белоусов: «У нас логика импортозамещения заключалась в том, что мы очень много чего производили под чужими брендами. В итоге наш рынок стал по структуре похож на Польшу, Чехию и другие страны Восточной Европы».

Такая конструкция без притока инвестиций неустойчива: нужно было подниматься за счет целенаправленных действий, или она начала бы схлопываться.

И тут пришли санкции. Их масштаб декан экономического факультета МГУ **Александр Аузан** называет невиданным в экономической истории. По его словам, один из лучших в стране специалистов по санкциям директор программ Российского совета



Дмитрий Белоусов: «На долгосрочном горизонте нужно подготовиться к тому, что произойдет сжатие ренты как ресурса развития»

по международным делам **Иван Тимофеев** поставил по десятибалльной шкале санкционного давления Ирану 10 баллов, а России 28, потому что Иран получил эти санкции за 40 лет, а мы за три недели: «Это шторм, это очень жесткая ситуация».

Дмитрий Белоусов делит санкции на четыре группы, в каждой свои эффекты и возможности управления. Первая — малозначимые: «Такие санкции, к примеру, мы сами наложили на себя в начале 90-х, когда не могли не только купить брендовую продукцию, но и дотянуться до сертифицированного рынка запасных частей». Вторая группа санкций — ограничения на умеренно значимые и легко замещаемые массовые индустриальные товары: «С этим можно справиться — не ввозят одни, будут ввозить другие, не ввозим напрямую, будем ввозить через параллельный импорт, не получается через параллельный импорт, будем действовать через фирмы-прокладки, серые схемы и так далее. Проблема только в том, что эти каналы периодически перекрываются».

К третьей группе санкций экономист относит пресечение поставок критически важных ресурсов, ограничение доступа на важные рынки и блокирование платежей. И вот здесь найти решения сложнее, это уже предмет политики.

Четвертый тип санкций — пресечение доступа к ресурсам развития: «Это не очень заметные, вроде бы мало кого волнующие ограничения. Например, нас выкинули из научных коллабораций. Пока это никак не



Александр Аузан: «Быстро вылечить экономику от санкционного шока может только малый и средний бизнес»

влияет, но через десять лет мы это почувствуем. Трудно будет найти реактивы, прекурсоры, высокотехнологичные компоненты». В итоге, по мнению Дмитрия Белоусова, через десять лет мы много чего не сможем производить. Поэтому вести работу нужно именно сейчас, тем более что развитие науки в мире идет по пути виртуального консорциума, что нам на руку: «Западные генетики, может быть, и не захотят работать с коллегами в Москве, но они вряд ли откажутся от работы команд в Пекине, в которых участвуют русские. А мы в любом случае будем участвовать в коллаборациях».

Уроки адаптации

Пока в статистике реакция экономики на санкции проявляется несущественно. По оценке ЦМКАП, негативные факторы в первый месяц работы промышленности в новых условиях еще не успели себя полностью проявить. В итоге масштабы снижения производства в марте были достаточно скромными, хотя и почти вдвое больше, чем по данным Росстата. Так, промышленный выпуск упал на 1,8% к февралю без учета сезонности.

Вторая половина 2022 года, по оценке Дмитрия Белоусова, будет более сложной:

— Главные риски, с которыми сейчас столкнулся бизнес, связаны с блокировкой поставок комплектующих. На коротком горизонте нас ждут проблемы, когда цены по новым поставкам критического

импорта будут повышены с учетом страновой наценки и платы за обход санкций. При этом возможностей «переложить» рост издержек в повышение цен не будет из-за проблем со спросом. Это может привести к заметному спаду производства, причем на фоне умеренной инфляции.

И властям, и предпринимателям придется принять тот факт, что санкции вводятся надолго, подчеркивает эксперт: «Пересидеть не получится, это не COVID. Справиться можно только при условии активных действий государства, общества и бизнеса».

На коротком горизонте основной экономического курса должно стать повышение определенности для всех субъектов экономики, поддержка бизнес-активности и, соответственно, спроса. Расширение роли государства неизбежно, но оно должно балансироваться максимальной активностью бизнеса, что воспрепятствует «окопствованию» политики и опасному застою в экономике и обществе.

Три сценария

ЦМКАП видит три варианта развития кризиса.

Первый — кризис будет острый, «украинский фактор» приведет к затяжному его обострению. Вероятность такого сценария оценивается в 12%.

— Второй — «длинная зима», ему мы даем 88% вероятности, — говорит Дмитрий Белоусов. — В этом случае острая фаза кончается быстро, а вот геоэкономический кризис будет длиться долго, конфликт чуть остынет, но существенная часть санкций и противостояние останутся.

В этом сценарии гораздо больше свободы маневра, но важно правильно выбрать стратегию, подчеркивает эксперт. Наиболее вероятной ему представляется инициативное развитие отношений с союзниками, с доступными центрами силы в мире:

— Отсутствие притока технологий компенсируется заимствованием, а затем и захватом позиций в сферах, где есть потенциал. Конечно, мы увидим сужение возможностей выхода на некоторые рынки, но в ответ нужно противопоставить максимально активный выход по принципу «куда только можно».

Лучше всего строить новые цепочки там, где мы можем их контролировать, считает Дмитрий Белоусов. Кроме того, нужно искать места, где можно смешивать капитал и технологии:

— Я бы очень рекомендовал обратить внимание на Пакистан. Страна находится вне зоны контроля США, туда активно заходят китайские инвесторы и технологии. Европа туда тоже заходит. Пакистан, кстати, и сам находится под санкциями из-за ядерной программы, кроме того, у страны постоянный конфликт с Индией.

Самый нежелательный сценарий ответа на санкции — создание системы замкнутого воспроизводства

Наконец, это страна, где социальный порядок, в отличие от Афганистана, намного выше. Вторая группа, с которой можно выстраивать цепочки, — Казахстан, Армения и другие страны СНГ. По отдельным вопросам — Китай. Хорошо бы Израиль, но он ведет себя очень осторожно, как и Республика Корея. Турция тоже в числе потенциальных партнеров, Сербия очень заинтересована. Нужно искать места и партнеров, которые готовы с нами играть, причем лучше вдолгую. И искать надо сейчас, а не ждать, когда ситуация начнет стабилизироваться и можно будет сесть и спокойно написать бизнес-план.

Третий, самый нежелательный сценарий, — попытка автаркии, системы замкнутого воспроизводства с минимальной зависимостью от обмена с внешней средой:

— Эта стратегия чревата наиболее тяжелыми рисками. В этом случае мы не обращаем внимания на экономический рост, зато будем все делать сами от микросхемы до молотка. Это путь к отставанию. Да, есть вещи, которые надо делать только самим, потому что это вопрос безопасности. Например, некоторые российские регионы в посевах уже полностью используют местные сорта зерна, а у некоторых еще до 70% — импортируемые. Мы ухитряемся экспортировать газ и при этом завозить продукты газохимии. Вот над этим надо работать.

Тактика должна строиться по модели от выживания к развитию, считают в ЦМКАП.

Первая стадия кризиса продлится этот год, в течение которого нужно обеспечить выживание. Следует придерживаться дифференцированного подхода к странам — партнерам и недружественно настроенным, в отношении последних стоит следо-

вать принципу «поставки в обмен на критический импорт». Во внутренней политике в этот период необходимо заниматься расширением спроса и доступности кредита:

— Ставка уже снижается, правда, есть вопрос: правильно ли снижать ее мелкими шажками, не лучше ли обвалить и держать? На наш взгляд, эффективнее второй вариант, иначе бизнес все время думает так: лучше я возьму кредит завтра, авось ставка будет поменьше. Кроме того, в этот период нужно всеми силами стимулировать занятость, — говорит Дмитрий Белоусов.

Вторая стадия — постшокового развития — займет, по прогнозу ЦМКАП, года три. В это время необходимо обеспечить концентрацию государственных ресурсов на задачах развития, поддержку новых бизнесов, адаптировавшихся к новым условиям. В числе задач периода — выстраивание эффективной кооперации с бизнесом, создание адекватной транспортно-логистической инфраструктуры.

В июне этого года спад ВВП составит 6,9 — 7,2% год к году, в июне 2023 года — минус 0,3 — 0,6%. Восстановление начнется только в 2025 году, оценивает перспективу ЦМКАП. Тогда наступит третья стадия, в ходе которой необходимо будет концентрироваться на выращивании технологических чемпионов, способных совершать экспансию на внешние рынки. Список ниш для таких компаний будет расширяться, уверен Дмитрий Белоусов:

— Сегодня есть достаточно высокий спрос на отраслевые цифровые платформы, не зависящие от Запада, потому что никому не выгодно делиться информацией, которую собирают ИТ-компании, агрегаторы, особенно в ситуации, что вам могут эту платформу отрубить. Пока запрос есть на платформы в торговле, медиа, а следующим шагом будет развитие отраслевых платформ в управлении нефтяными, лесными бизнесами, ЖКХ.

Доктор малый бизнес

С наибольшей степенью вероятности ответы на эти вызовы найдет малый и средний бизнес. Именно он способен вытянуть экономику из санкционного кризиса, уверен Александр Аузан. Условие — пересмотр отношения к сектору:

— Формально мы все время делали ставку на малый и средний бизнес, но эта ставка была игрушечная, скорее, исходя из того, что это модно, что в странах континентальной Европы малый и средний бизнес структурно в экономике в три раза больше, чем в России, и вроде надо к этому тянуться. Но это было формальное отношение, потому что у нас экономика рентного типа, институты настроены на выкачивание ренты. Конкурентность в экономике низкая, а малому и среднему бизнесу в такой атмосфере душно. Когда мы писали

длинные стратегии развития, представители большого бизнеса, политики в один голос поддерживали малый бизнес. Как только мы переходили к конкретике, все говорили: «Не сейчас! Сейчас надо делать ставку на крупняк».

Сегодня ситуация резко поменялась:

— Быстро лечить экономику от санкционного шока кроме малого и среднего бизнеса некому, просто потому что большой бизнес не обладает нужной подвижностью. У крупного бизнеса есть свои методы преодоления кризисных ситуаций, но найти миллион новых решений, заполнить пустующие рынки, дыры в цепочках поставок в состоянии только малый и средний бизнес. Тем более что у российского МСП есть опыт вытаскивания страны из кризиса в 90-х годах, в кризис 1998 — 1999 годов. Так что это расчет, подтвержденный историческим опытом, — уверен Александр Аузан.

Чтобы задействовать этот потенциал, нужно принципиально поменять государственную политику в отношении малого и среднего бизнеса.

Главное условие — снижение административных барьеров. Такой опыт в стране уже был, эксперты часто называют лучшей практикой дебюрократизацию нулевых годов, когда были достигнуты значительные эффекты снижения давления.

И сейчас движение в эту сторону началось. Так, на Петербургском международном экономическом форуме президент **Владимир Путин** предложил отменить большинство плановых проверок компаний и пересмотреть размер крупного и особо крупного ущерба для уголовных дел против предпринимателей.

Однако только этого недостаточно, потому что от снижения давления экономика не станет конкурентной, подчеркивает Александр Аузан:

— Проблема в том, что в экономике много монополий и соответственно высокие тарифы на услуги. Без разрешения этого конфликта роста малого и среднего бизнеса мы не добьемся. Естественные монополии имеют свои резоны, они всегда объяснят, что им нужно инвестировать, поэтому тариф надо повышать. Регуляторы должны вмешиваться.

И еще одно условие — кредитное плечо, указывает экономист: «Можно быстро развернуться, но деньги-то где? Бизнесу нужно опираться на кредитные возможности».

Попытка малого и среднего бизнеса освоить мощности уходящих иностранных производителей может стать хорошим трендом, потому что это вопрос еще и социальный: вовлекаются не только готовые производственные площадки, но и рабочая сила. Но по мере того, как запасы на

оставленных предприятиях начнут переходить к концу и начнет завершаться срок службы того или иного оборудования, будут открываться одна за другой новые свободные ниши.

— Поэтому малому и среднему бизнесу нужно будет не только взять трофей от ухода иностранного конкурента, но и многому научиться, — уверен Александр Аузан. — И тут расчет на то, что наша не очень сильная по многим параметрам экономика мощна по качеству человеческого капитала. У нас есть инновационный потенциал, есть разработки, которые надо поднимать и двигать, а малый и средний бизнес с этой задачей справится лучше, чем монопольные структуры, которые легко впадают в анабиоз при решении принципиальных задач.

Будущее без ренты

Опора на малый и средний инновационный бизнес необходима еще и потому, что мы столкнулись с технологической блокадой: из пользования исчезают целые классы технологий, в том числе информационных. Но именно здесь, и как раз с помощью малого и среднего бизнеса, Россия сделала колоссальный прорыв по некоторым позициям, считает Александр Аузан:

— Речь идет о цифровых платформах и экосистемах. Мы благодаря форсированному этапу цифровой трансформации справились



УМНЫЙ РЕГИОН: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

**ЗАОЧНАЯ МАГИСТРАТУРА НА СТЫКЕ
БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ, УРБАНИСТИКИ И
ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

- профессиональный нетворкинг
- уникальный контент
- наставничество ведущих экспертов отрасли

ДОСТУП К МАТЕРИАЛАМ НА ИНТЕРАКТИВНОЙ ПЛАТФОРМЕ 24/7

100% ОНЛАЙН

КАРЬЕРА В САМЫХ
ВОСТРЕБОВАННЫХ
НАПРАВЛЕНИЯХ
РАЗВИТИЯ
ИНФРАСТРУКТУРЫ

Дипломанты
программы
Направление «Менеджмент»



Запись на индивидуальную
консультацию и подробности
smartregion.ru

Прогноз социально-экономического развития России на 2022 — 2025 годы, темпы прироста в %

	2021 (факт)	2022 (оценка)	2023 (прогноз)	2024 (прогноз)	2025 (прогноз)
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю)					
июнь 2022 г.	8,4	15 — 17	7,4 — 7,7	4,4 — 4,7	3,8 — 4,2
май 2022 г.	8,4	17 — 20	8,0 — 8,3	4,9 — 5,2	4,4 — 4,8
апрель 2022 г.	8,4	20 — 25	8,0 — 8,5	5,5 — 5,7	—
март 2022 г.	8,4	20 — 23	7,7 — 8,0	5,5 — 5,7	—
Валовой внутренний продукт					
июнь 2022 г.	4,7	-7,0 — -7,2	-1,2 — -1,5	1,0 — 1,3	1,5 — 2,0
май 2022 г.	4,7	-7,4 — -7,7	-1,5 — -2,0	0,7 — 1,1	1,3 — 1,7
апрель 2022 г.	4,7	-7,5 — -7,8	-1,7 — -2,0	0,3 — 0,7	—
март 2022 г.	4,7	-6,3 — -6,6	-2,0 — -2,3	-0,3 — -0,5	—
Инвестиции в основной капитал					
июнь 2022 г.	7,7	-20 — -24	-0,2 — +0,2	1,5 — 1,8	2,8 — 3,2
май 2022 г.	7,7	-24 — -28	0,0 — 0,4	2,4 — 2,8	2,9 — 3,3
апрель 2022 г.	7,7	-24 — -28	-0,2 — +0,2	2,4 — 2,8	—
март 2022 г.	7,7	-24,5 — -28,5	2,0 — 2,5	2,4 — 2,8	—
Оборот розничной торговли					
июнь 2022 г.	7,8	-7,0 — -7,3	-1,5 — -1,8	1,3 — 1,6	2,0 — 2,3
май 2022 г.	7,3	-7,5 — -7,8	-4,4 — -4,7	-0,1 — +0,2	1,6 — 2,0
апрель 2022 г.	7,3	-8,0 — -8,5	-4,4 — -4,7	-0,3 — 0,0	—
март 2022 г.	7,3	-7,2 — -7,5	-3,5 — -3,7	-0,3 — 0,0	—
Платные услуги населению					
июнь 2022 г.	14,1	-6,7 — -7,0	-4,2 — -4,5	1,2 — 1,5	1,6 — 2,0
май 2022 г.	14,1	-7,0 — -7,2	-6,0 — -6,3	0,8 — 1,0	0,9 — 1,3
апрель 2022 г.	14,1	-8,7 — -9,0	-3,7 — -4,0	0,7 — 1,0	—
март 2022 г.	14,1	-8,5 — -8,7	-3,5 — -3,7	0,4 — 0,8	—
Реальная начисленная заработная плата					
июнь 2022 г.	4,5	-4,3 — -4,5	-0,7 — -1,0	1,1 — 1,5	1,3 — 1,7
май 2022 г.	2,9	-4,5 — -4,7	-0,9 — -1,2	1,1 — 1,5	1,5 — 1,8
апрель 2022 г.	2,9	-4,5 — -4,7	-1,0 — -1,2	1,0 — 1,3	—
март 2022 г.	2,9	-4,0 — -4,2	-1,0 — -1,2	1,0 — 1,3	—
Реальные располагаемые доходы населения					
июнь 2022 г.	3,01	-6,9 — -7,2	-0,3 — -0,6	1,2 — 1,5	2,0 — 2,5
май 2022 г.	3,1	-7,0 — -7,3	-1,5 — -1,9	1,8 — 2,0	2,3 — 2,7
апрель 2022 г.	3,1	-7,5 — -7,9	-1,5 — -1,8	1,8 — 2,0	—
март 2022 г.	3,1	-7,0 — -7,2	-1,3 — -1,6	1,3 — 1,5	—
Уровень безработицы, % к рабочей силе					
июнь 2022 г.	4,8	6,2 — 6,5	6,3 — 6,5	5,5 — 5,9	5,4 — 5,8
май 2022 г.	4,8	6,8 — 7,0	7,5 — 7,3	6,5 — 6,8	6,0 — 6,4
апрель 2022 г.	4,8	7,7 — 8,0	8,2 — 8,5	7,0 — 7,2	—
март 2022 г.	4,8	7,0 — 7,3	7,8 — 8,2	7,7 — 8,0	—

Источник: ЦМАКП

с провалами во время ковидного кризиса. И у нас здесь сильные позиции. Цифровые экосистемы рождаются пока только в трех странах: Америка, Китай и Россия. Европа ни одной цифровой экосистемы не родила, она ее только регулирует, а мы можем, у нас есть собственные поисковые системы и платформы. Поэтому у нас есть шанс зацепиться за цифровые разработки и технологии.

Нужно уделить особое внимание линейке высокотехнологичных креативных индустрий, призывает экономист: «Мы же теряем некоторые креативные индустрии, как ни парадоксально, из-за их успеха. Почему разработчики компьютерных видеоигр уходят из страны? Да потому что им нужен большой мировой рынок. Но это означает, что их идея была наработана здесь, и она была успешной. Нужно просто соединить эти ниточки для того, чтобы российские разработчики вернули связь с родной страной. Мне кажется, сегодня надо говорить не только о выживании, но и о том, что завтра будет послезавтра».

Бизнес новые идеи предлагать готов, но

ему нужны ориентиры. Главная проблема сегодня — неопределенность, не виден горизонт планирования, говорит председатель совета директоров ХК «Сибинтел» Владимир Шевчик.

Нащупать ориентиры самостоятельно мешает кризис бизнес-моделей на фоне резкой смены ландшафта: «У нас компания архитектурно-брендинговая, то есть мы проектируем жилые комплексы и упаковываем их под ключ. Мы неожиданно столкнулись с тем, что такая ниша, как брендинг, просто в момент исчезла», — делится генеральный директор компании DeVision Илья Пискулин.

В этой ситуации многим приходится искать новые направления и проекты, но движение сдерживает недостаток и дороговизна кредитных ресурсов. Барьер ощущают почти все предприниматели. С ним, в частности, сталкивается Владимир Шевчик: «Нас все время убеждали в том, что если правительство начнет индустриальный сектор заливать дешевыми деньгами, это разгонит инфляцию. Я в корне не согласен с этим тезисом. Если бы у меня сейчас были

дешевые ресурсы, я бы приступил к строительству третьего этапа птицефабрики и увеличил производство яйца, тем самым насытив рынок, а чем больше предложения, тем выше конкуренция и ниже цена».

Предприниматели разделяют мнение экономистов о том, что сейчас нужно проводить активную политику, причем не только на международной арене. У Ильи Пискулина, например, наряду с провалами в брендинге выросли продажи в другом направлении — проектировании, и это произошло как раз потому, что предприниматель не сидел на месте:

— Наша компания за последние три года вообще не работала с тюменскими заказчиками. Когда случилось 24 февраля, у нас очень много контрактов встали на стоп, я поднял записную книжку и поехал по застройщикам Тюменской области. Мы нашли четыре контракта в своем регионе. Поэтому мой совет — наращивайте свои связи и выходите на переговоры, это очень поможет выжить и остаться с деньгами.

Кроме того, сейчас правильнее отказаться от стратегического планирования, считает Илья Пискулин: «У нас была разработана стратегия на пять лет, мы от нее отказались. Делаем максимум здесь и сейчас. Да, все предприниматели живут грезами и планами, ты все время находишься в состоянии “вот сейчас где-то стрельнет”. Но от этого приходится отказываться, потому что нужно зарабатывать деньги в моменте. Если этого не делать, то однажды вы просто уйдете с рынка».

Ставка на выращивание чемпионов со стороны государства выглядит логичной еще и с точки зрения будущих трендов, а их конфигурация кардинально изменится. Так, по мнению Дмитрия Белоусова, формировать основу мировой экономики будут совершенно другие факторы:

— Появятся новые технологии, способные качественно изменить ситуацию на мировых рынках. Мы увидим сочетание проникновения в традиционные отрасли новейших технологий, ведущих к трансформации отраслевых стандартов. Мы, вероятно, увидим развитие мира без ренты: ключевые рынки энергетических и сырьевых товаров как минимум стабилизируются по объемам. Через использование экологических и углеводородных стандартов как инструментов давления будет происходить вытеснение конкурентов с маржинальных рынков. По мере выдавливания России с наиболее развитых рынков потребуются усиливать позиции на менее требовательных рынках развивающихся стран. С учетом долгосрочной тенденции к повышению энергоэффективности, снижению углеродного следа в экономике, плюс вероятного ужесточения условий поставок из России произойдет сжатие ренты как ресурса развития.

Ирина Перечнева

Как связать звенья промполитики

Новая промышленная политика должна строиться с опорой на быстрорастущие компании, создание прорывной научно-технологической базы и комфортного бизнес-климата

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 25 — 26, 27 ИЮЛЯ — 17 ИЮЛЯ, 2022

Выход из кризиса и последующий рост экономики во многом зависят от того, насколько быстро и эффективно удастся перенастроить промышленную политику.

Какие акценты стоит сделать России в условиях жестких внешних ограничений? Об этом мы говорим с соавторами доклада НИУ «Высшая школа экономики» «Новые контуры промышленной политики» директором по экономической политике НИУ ВШЭ **Юрием Симачевым** и заместителем заведующего Центра исследований структурной политики **Анной Федюниной**.

Чего хотят цепочки

— *Какие факторы определяют развитие глобального производства в мире?*

Ю.С.: Важнейший тренд — перераспределение экономического потенциала в сторону быстро развивающихся экономик, таких как Китай, Вьетнам, Малайзия, Таиланд. Сейчас они обеспечивают 50% мирового выпуска продукции, требующей высокой квалификации. Второе важное изменение — усложнение глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). Если раньше цепочки были инструментом поиска дешевых ресурсов в мире, то сейчас это все больше инструмент приобретения специфических компетенций. Много, конечно, поменяла и четвертая промышленная революция, в результате которой вытесняется труд совсем простой и плохо автоматизированный. Наконец, повышение роли малого и среднего бизнеса. Малый бизнес стал эффективен в секторах, которые раньше были представлены исключительно крупными игроками. Успех передового производства, например, в области искусственного интеллекта, электроники, в существенной мере связан с наличием большого числа стартапов в национальной экономике той или иной страны. К тому же сегмент МСП стал глобальным, что отчасти является следствием развития ГЦСС.

— *Почему российская экономика попала в сильную зависимость от импорта?*

Ю.С.: У нас появилась возможность



Анна Федюнина: «Ставка на импортозамещение не может быть всеохватывающей, по ряду направлений нужно больше внимания уделять стратегическим иностранным инвесторам»

встроиться в систему мировой торговли, мы этим воспользовались. Между тем это не происходит автоматически, все равно нужно было заниматься развитием человеческого капитала, повышением технологического потенциала, улучшением восприимчивости компаний к инновациям. Страна у нас вроде бы и расширяла участие в ГЦСС, но реализовывалось это через восходящие цепочки, то есть от сырья. Если же речь шла о финальном производстве, то часть элементов для создания конечного продукта мы чаще всего импортировали в расчете на будущее расширение национальных цепочек стоимости. Однако расширение это было медленным и тормозилось из-за сильной вертикальной координации, а также неразвитости субподряда. Попросту говоря, у предпринимателя не было выбора, с кем локализовать проекты. Локализация работает, когда у вас много разных поставщиков, и они на конкурсной основе осваивают выпуск промежуточных товаров.

А.Ф.: Действительно, зависимость российской экономики от иностранной добавленной стоимости высока. В среднем доля иностранной добавленной стоимости в конечном потреблении в промышленности составляет 43%. При этом зависимость еще и географически концентрирована. Например, половина добавлен-



Юрий Симачев: «Пора бы уже понять, что малый бизнес — это не младший брат экономики, который выручит при случае, а фактор серьезных структурных изменений»

ной стоимости в импорте приходится на страны Евросоюза и Северную Америку, вторая половина в большинстве отраслей во многом основана на импорте из Китая. Поэтому, когда мы говорим о продолжении участия России в глобальном производстве, мы должны думать о том, где искать новых поставщиков.

— *То есть вы не поддерживаете идею тотального импортозамещения?*

Ю.С.: Акцент на концепции импортозамещения как полного отказа от импорта не совсем правильный. Если мы ставим задачу развития национальных цепочек при полном отказе от импорта, мы подавляем потенциал развития конечных отраслей, потому что они сразу становятся потребителями неэффективных промежуточных товаров. В силу такой базы они априори не могут производить конкурентоспособную продукцию. Поэтому надо заставлять себя учиться работать в новых условиях. Это принципиальная развилка, мы уже видим, что процесс будет непростым. К примеру, сейчас часто звучат предложения отступить на минус один в технологическом уровне. На наш взгляд, иногда стоит подумать как раз об обратном и перешагнуть на стадию выше, задействовав научно-технологический комплекс. Такая тактика возможна в ряде секторов общественного характера,

например, так можно развивать связь, медицину, дороги. Возможным инструментом в этом случае могут быть обязательные технические требования, задающие модернизацию на долгосрочную перспективу, но без определения конкретных технологий. Распространение технических требований дает ориентир, а рыночные субъекты экономики ищут и применяют разные технологические решения. Эти ниши могут быть не интересны крупным компаниям, так давайте поменяем политику в отношении малого и среднего бизнеса, и он с удовольствием будет эту продукцию производить, потому что на нее будет спрос.

А.Ф.: Ставка на импортозамещение не может быть всеохватывающей, по ряду направлений нужно, наоборот, больше внимания уделять стратегическим иностранным инвесторам и поиску новых партнеров. Сегодня в мире достаточно стран с формирующимся рынком, которые добились успехов в промышленной и научно-технической сферах. Они довольно привлекательны для установления новых стратегических связей, с ними можно выстраивать кооперации в быстрорастущих сегментах глобального производства, вместе добиваться проработки регулирования, вместе противостоять глобальным монополиям. В отдельных областях, где есть реальный потенциал создания уникальных российских технологических решений, может быть, и стоит временно выйти из глобальных цепочек, но с обязательной ориентацией в будущем на включение в эти цепочки уже на более выгодных стадиях.

— **Если кооперироваться, то с кем?**

А.Ф.: В качестве партнеров для развития внешнеэкономического сотрудничества, которые с высокой вероятностью могут превратиться в новые локомотивы роста мировой экономики, можно рассматривать страны Африки (Нигерию, Египет, ЮАР), Ближнего Востока и сопредельные с ним государства (Турцию, Иран, Пакистан), страны Азии (Вьетнам, Филиппины, Индонезию). Потенциал России и ЕАЭС, по нашему мнению, остается под вопросом. Экспорт России в ЕАЭС хоть и постепенно растет, но не способствует технологическому обновлению через запрос на новые типы продукции. Импорт из ЕАЭС средне- и высокотехнологичной продукции часто отстает по уровню сложности от импорта из развитых стран и, таким образом, имеет ограниченную сферу применения. Пришло время обсудить логику формирования кооперационных цепочек между странами содружества. Для России одним из направлений кооперации могло бы стать развитие «бесфабричных производств». Это модель организации бизне-

са, при которой российские компании используют накопленный в России человеческий капитал и специализируются на этапах цепочки, связанных с более высокой добавленной стоимостью: разработке, продаже и постпродажном обслуживании конечного продукта, но при этом основное производство размещено в других странах ЕАЭС.

А вот перспективы БРИКС, по нашему мнению, довольно ограничены по разным причинам. В частности, в странах БРИКС отсутствуют единые взгляды по вопросам выбора технологических приоритетов, подходов к гармонизации правового регулирования.

Игры по-взрослому

— **Вы говорили, что нужно изменить политику в отношении малого и среднего бизнеса, какие параметры следует пересмотреть?**

Ю.С.: У нас к малому и среднему бизнесу относятся не как к фактору структурных изменений, а как к сектору, который будет обеспечивать занятость, но в этом случае нам от него и не нужна высокая производительность труда. Следует эту политику разворачивать и делать ставку на быстрорастущий бизнес. И политика должна быть в большей степени нацелена на перспективу, на поощрение динамики, на содействие включенности малого и среднего бизнеса в национальные и глобальные цепочки создания стоимости. Но самое главное — надо относиться к сектору как к взрослому, а не как к меньшему брату, который поможет людям, если что-то случится.

— **Можно ли выстроить внутреннюю политику стимулирования роста стартапов, когда глобальные рынки для них по многим позициям закрыты?**

Ю.С.: Я бы не рассматривал стартапы в отрыве от внешнего рынка. На российском рынке некоторые сегменты слабо развиты, а раз так, стартапы объективно заинтересованы идти туда, где соответствующие рынки больше. Поэтому глобальная ориентация все равно должна оставаться, иначе мы сделаем эту категорию бизнеса неконкурентоспособной.

А.Ф.: Иногда на стартапы смотрят довольно узко, ожидая от них какой-то космической инновационной продукции. Но часто рынку нужны элементарные продуктовые инновации, например, идея, как по-другому завернуть товар. Внедрение даже небольших цифровых сервисов, поддерживающих использование продукции, может кардинально изменить позиции производителя на рынке. Поэтому стартапы и представляют собой широкую группу фирм. Заметьте, в последние годы в России появилось много стартапов, которые предложили уни-

кальные решения именно в потребительском сегменте, это разнообразные платформы и сервисы, которые сейчас вырастут, в том числе в связи с уходом иностранных компаний.

— **Как будет строиться взаимоотношения государства и бизнеса в новых условиях?**

Ю.С.: Применительно к крупному бизнесу, полагаю, сохранится очень плотная связка по взаимодействию с решениями государства. Мы, вероятно, увидим сильное государственное влияние на сектор, может быть, даже близкое к мобилизационной экономике. Но у нас есть прослойка бизнеса, который несколько выше среднего, при этом не является сверхкрупным. И таких игроков достаточно много, чтобы начать создавать для них условия. Для этого сегмента необходимо как раз резкое сокращение необоснованного вмешательства контрольных органов в деятельность. Мы же не зря говорим о том, что во всем мире идет охота за талантами, а таланты реагируют не только на уровень заработной платы, но и на комфортную среду. Если нет экосистем, таланты будут уходить, при этом они даже могут никуда не уезжать, но работать для компаний, находящихся в других юрисдикциях. Чтобы их удерживать, нужны интересные задачи и нормальный бизнес-климат.

— **Какие типы бизнеса в санкционный кризис пострадают больше всего?**

Ю.С.: Обычно в кризис страдают наименее конкурентоспособные, специфика этого кризиса в том, что больше всего просядут сильные игроки: компании, ориентированные на экспорт, гораздо более производительны.

— **Каков должен быть инструментальный их поддержки?**

Ю.С.: Сейчас принимаются решения, связанные с компенсацией потерь, чтобы избежать резких социальных всплесков. Это даже обсуждать бессмысленно, потому что они очень быстро принимаются, и актуальность проблематики также быстро устаревает. Но наряду с этими компенсационными решениями следует думать о будущем, о том, какую экономику мы хотим строить, в какой мир мы собираемся встраиваться и в качестве кого. К сожалению, эти вопросы пока обсуждаются слабо, но именно отталкиваясь от ответов на них, мы и сможем выстроить новую промышленную политику. В любом случае нужно опираться на широкую трактовку промышленной политики. Это не перевод словосочетания industrial policy, это политика, касающаяся всех секторов экономики, направленная на структурные изменения, которые выгодны с позиции долгосрочного, экономического и социального развития. ■



Дорогие участники и гости Иннопрома!

Рад приветствовать вас на главной промышленной выставке России!

Этот год открывает для Иннопрома новую главу. Мир стал другим. Произошли масштабные и необратимые изменения, сместились акценты. Мы все понимаем: как раньше, уже не будет. Появилось много серьезных вызовов. Нам предстоит полностью перестроить экономику с учетом новых реалий. И вместе с тем продолжить движение к целям, поставленным ранее. Задачи сложные. Но важно помнить, что вызов — это прежде всего возможность. Именно так и сформулирована тема Иннопрома-2022 — «Промышленный переход: от вызовов к новым возможностям».

Позиция западных стран стала для России стимулом для разворота на Восток. Поводом лучше узнать дружественные страны, укрепить сотрудничество с ними.

Страна-партнер в этом году — Казахстан. Впервые за историю Иннопрома этот статус получило государство СНГ. Выбор оказался важным и актуальным.

Ведь именно сейчас вектор нацелен на развитие отношений внутри Евразийского экономического союза. Казахстан представит продукцию и решения для разных отраслей экономики, в том числе металлургии, машиностроения, фармацевтики, строительства, аэрокосмоса, зеленой энергетики, цифровой индустрии. Уверен, российские и казахстанские участники найдут много точек соприкосновения.

Мы также ждем участников из других дружественных стран — из Центральной и Юго-Восточной Азии, Арабского мира. Уральскому федеральному округу эти регионы интересны по целому ряду направлений, перспективы сотрудничества у нас большие.

Крайне обширна география участников из России. Нарботки и опыт, которые они представят на Иннопроме, позволят оценить потенциал внутренних ресурсов нашей страны, построить и укрепить межрегиональные связи, дать старт новым партнерским отношениям.

Одна из самых актуальных задач сегодня — новые логистические цепочки, замещение импортных технологий и решений в критически важных отраслях. Ожидаемо, что сквозной темой через все сессии, круглые столы и форумы пройдут вопросы импортозамещения, интеграции и кооперации.

Однако стратегическая цель нашей страны — не копирование западных образцов, а создание отечественных прорывных решений. Тех, что будут задавать тренды в будущие десятилетия. Потенциал и ресурсы у нас для этого есть. Как и заинтересованность в развитии направления со стороны науки и бизнеса. Федеральное правительство оказывает всестороннюю поддержку начинаниям, нацеленным на инновационные разработки. Не сомневаюсь, что и на площадках Иннопрома эта тема будет одной из самых обсуждаемых.

Дорогие друзья! Желаю продуктивной работы, содержательных дискуссий, перспективных знакомств! Пусть Иннопром 2022 года станет ярким событием, открывающим новые пути и возможности!

Владимир Якушев, полномочный представитель президента Российской Федерации в Уральском федеральном округе

Артём Коваленко

Адаптироваться под новые правила

Как в условиях санкций выстраиваются отношения России и Казахстана — интеграционных партнеров, чьи экономики плотно переплетены и взаимозависимы



Ермек Кошербаев: «Уверен, что после участия представительных казахстанских делегаций в Петербургском международном экономическом форуме и выставке “Иннопром” в Екатеринбурге положительная динамика взаимодействия еще более усилится»

Казахстан — первое государство СНГ, получившее статус страны-партнера выставки «Иннопром», которая пройдет 4 — 7 июля в Екатеринбурге. 12-ю международную промышленную выставку посетит высокая делегация правительства Республики Казахстан (РК): ожидается участие около 200 казахстанских компаний, представляющих разные отрасли страны. «Приложим максимум усилий для того, чтобы наше участие прошло на высоком уровне. Для нас это не разовая акция. Прорабатывается вопрос о проведении в 2023 году в Казахстане выставки “Иннопром. Центральная Азия”. Основная задача — расширить возможности сотрудничества в сфере промышленной кооперации, — рассказал «Э-У» посол Республики Казахстан в РФ Ермек Кошербаев. — Между профильными министерствами РК и РФ подписаны

Программа совместных действий в области казахстанско-российской производственной кооперации и Двусторонний план сотрудничества в области производственной и научно-технической кооперации предприятий. Надеюсь, на площадке “Иннопрома” будет заключено много новых соглашений и договоров, коммерческих контрактов, которые, уверен, обеспечат дальнейшее увеличение нашего взаимного товарооборота».

«Э-У» попросил главу дипломатической миссии оценить перспективы экономического сотрудничества и промышленной кооперации двух государств.

— Ермек Беделбаевич, как жесткая санкционная политика в отношении России повлияла на экономические взаимоотношения РК и РФ?

— Экономики наших стран очень тесно взаимосвязаны, поэтому санкции против России не могут не сказаться и на Казахста-

не. Как отметил президент Касым-Жомарт Токаев на недавнем заседании Совета иностранных инвесторов, разрыв глобальных логистических цепочек, торговые войны, беспрецедентное инфляционное давление — все это объективная реальность наших дней. В таких условиях государству и бизнесу требуется оперативно адаптироваться под новые правила игры. В ходе майских встреч президентов и глав правительств наших стран как раз обсуждалось взаимодействие в условиях санкций.

Товарооборот за прошлый год достиг рекордных 24,2 млрд долларов. Положительная динамика сохраняется и в текущем году — 7,2 млрд долларов за четыре месяца. При таких темпах рекордным станет и 2022 год. Задачи, которые президент поставил перед правительством, — это не только сохранение динамики и объема торговли, инвестиций, но и их наращивание, несмотря на все

трудности, исходящие из современных геополитических реалий.

Важным направлением сотрудничества является промышленная кооперация. В Казахстане реализовано 13 знаковых совместных проектов. Реализуются или находятся в проработке еще 22 крупных проекта почти на 4 млрд долларов в ряде ключевых отраслей, включая машиностроение, металлургию и химическую промышленность. Есть значительный потенциал для дальнейшего развития. Мы заинтересованы в скорейшем запуске совместных проектов и готовы оказать всестороннюю поддержку. Эти темы — на постоянном контроле нашей Межправительственной комиссии.

Взаимная заинтересованность в сближении в региональном формате подтверждается активным обменом визитами делегаций местных администраций и деловых кругов. Это дорога с обоюдным движением. Так, в прошлом году ряд руководителей российских регионов посетили с рабочими визитами нашу страну. В свою очередь и я в 2021 — 2022 годах посетил Санкт-Петербург, Ленинградскую, Омскую, Астраханскую, Калужскую, Калининградскую, Свердловскую области, Приморский край, Татарстан, Башкортостан, Красноярский край. На полях только что прошедшего Петербургского международного экономического форума я встретился с главами десятка российских регионов и смог лично убедиться в широких перспективах межрегионального сотрудничества, а также в предметной заинтересованности российских партнеров в дальнейшем развитии совместных проектов. Недавнее снятие ограничений на пересечение сухопутной границы между РК и РФ способствует еще более активному развитию деловых и гуманитарных контактов между нашими регионами.

Широкий комплекс вопросов двусторонней экономической повестки мы договорились обсудить на предстоящем Межрегиональном форуме в Оренбурге, который планируется провести осенью 2022 года.

Политика открытых дверей

— Накопленные инвестиции российских компаний в казахстанскую экономику превысили 43 млрд долларов. Только в прошлом году заключен целый ряд соглашений, в том числе об освоении на шельфе казахстанской части Каспийского моря месторождений Женис, Аль-Фараби, Каламкас-море и Хазар, о строительстве заводов по изготовлению шин, бутадиеновых каучуков и дорожного битума. Что будет с этими проектами?

— Как я уже сказал, нет оснований полагать, что прежняя динамика сотрудничества затормозится. Все проекты, надеюсь, будут реализованы. К сожалению, наше активное взаимодействие некоторым не нравится. В информационном пространстве то и дело

раздаются голоса, полные скепсиса, критики, обвинений. Уверен, подавляющее большинство в наших странах думает иначе. Поэтому мы должны быть выше этого и идти вперед.

Объем прямых инвестиций в несырьевой сектор из России за последние 16 лет превысил 17,7 млрд долларов. Казахские инвестиции в Россию составили 4,9 млрд долларов. По итогам 2021 года в Казахстан направлено более 1,9 млрд долларов российских прямых инвестиций. Мы еще раз подтверждаем безукоризненное выполнение всех обязательств перед зарубежными партнерами. Политику открытых дверей для инвесторов Казахстан будет только усиливать.

Между двумя странами нарабатан высокий потенциал сотрудничества в топливно-энергетической сфере. Активно взаимодействуем в недропользовании, в том числе по совместной реализации ряда морских проектов на Каспии. Российские компании участвуют в разработке казахстанских месторождений Тенгиз, Королевское и Карачаганак. Реализуются морские проекты Женис, Аль-Фараби. В рамках Межгосударственного соглашения по разделу дна северной части Каспийского моря реализуются трансграничные проекты Курмангазы и Центральная.

16 ноября 2021 года подписано Соглашение о принципах сотрудничества по проекту Каламкас-море/Хазар/Ауэзов. Задействованные в проекте казахстанско-российские компании рассматривают варианты разработки и добычи на данных месторождениях, а также условия освоения месторождений. Полагаем, что работа будет завершена в ближайшее время.

Компании «КазМунайГаз» и «Татнефть» развивают сотрудничество в переработке углеводородного сырья. 30 ноября 2021 года подписаны соглашения о совместной реализации проекта по выпуску бутадиена и его производных. Для реализации проекта по строительству заводов в сфере производства полиэтилена и полипропилена привлечен стратегический инвестор — компания «Сибур». Общая стоимость составляет более 9 млрд долларов. Эти проекты, несомненно, придадут дополнительный импульс взаимоотношениям между Казахстаном и Россией.

— Страны также взаимодействуют в рамках Комплексной программы казахстанско-российского сотрудничества в области использования атомной энергии в мирных целях, включая совместную работу в области добычи и обогащения урана.

— Глава государства Касым-Жомарт Токаев отметил важность использования атомной энергии. В условиях нестабильности возобновляемой энергетики и ограниченности газовой генерации мирный атом выступает единственным источником непрерывной базовой генерации. Это в числе прочего необходимо в связи с прогнозируемым дефицитом электроэнергии, а также для решения актуальных вопросов по достижению углерод-

ной нейтральности к 2060 году. 80% всех выбросов парниковых газов в Казахстане связаны с производством энергии на ископаемом топливе. Это основной фактор, который оказывает негативное влияние на климат страны. Модернизация энергетической отрасли имеет определяющее значение.

Казахстан имеет целый ряд конкретных преимуществ для развития атомной энергетики, которую ЕС включил в перечень зеленых технологий. Страна занимает первое место в мире по добыче природного урана, располагает собственным производством компонентов ядерного топлива и имеет соответствующие возможности для обогащения урана. Уже известно ориентировочное место строительства АЭС, это регион озера Балхаш, поселок Улкен, Алматинская область. Но пока исследования до конца не проведены. Нужно довести работу по нюансам в геологии, экологии и так далее. Нацеленность на развитие атомной энергетики как важного элемента энергетической безопасности государства остается неизменной.

Максимальная поддержка в продвижении

— Казахстанские деловые круги демонстрировали желание вкладываться в российскую экономику. Прежде всего речь идет о разработке компанией KAZ Minerals Баимского месторождения на Чукомте. Каковы перспективные направления для развития экономических связей Казахстана с субъектами РФ Урала и Западной Сибири?

— Здесь имеется большой и еще нереализованный потенциал. К примеру, в 2021 году объем товарооборота Уральского федерального округа с Республикой Казахстан составил около 4,5 млрд долларов. Недавно я посетил Екатеринбург, и в этой связи хотел бы отметить важную роль Свердловской области во взаимодействии между регионами двух стран. Мне очень приятно отметить хорошую динамику торгово-экономических отношений, реализацию инвестиционных проектов, укрепление культурно-гуманитарных контактов, а также сотрудничество в сфере туризма.

По итогам 2021 года товарооборот РК со Свердловской областью составил 1,5 млрд долларов, что на 23% больше по сравнению с 2020 годом (1,15 млрд долларов). Казахстан занял второе место в структуре товарооборота Свердловской области, уступая только Китаю.

В Казахстан поставляется широкая номенклатура продукции верхних и средних переделов, которые производятся в Свердловской области. Главные поставщики — такие ведущие предприятия региона, как Уральский турбинный завод, Уралмашзавод, «Синара-Транспортные машины».

Казахстан для Свердловской области является крупнейшим поставщиком минеральных

продуктов, металлов и различных изделий из них. Наблюдаем высокую заинтересованность свердловских предприятий в инвестировании в разработку месторождений полезных ископаемых Казахстана. Надеемся на дальнейшее расширение промышленной кооперации и инвестиционного сотрудничества. На Урале и в Западной Сибири имеются серьезные компетенции в сферах машиностроения и металлообработки, сельском хозяйстве и пищевой промышленности, деревообрабатывающей, химической отраслях. Регионы Казахстана готовы к инвестиционному сотрудничеству с Уралом. Предлагаем начать проработку новых совместных проектов. Со своей стороны будем оказывать максимальную поддержку в продвижении взаимовыгодных проектов.

Что касается освоения Баимского месторождения на Чукотке, то оно является одним из крупнейших проектов в России и мировом масштабе. В январе 2019 года состоялась сделка по приобретению этого месторождения компанией KAZ Minerals. В июне 2020 года она увеличила предполагаемый капитальный бюджет проекта с 5,5 млрд до 7 млрд долларов, в ноябре 2020 года — до 8 млрд долларов. Проект в ближайшее время станет знаковым для казахстанско-российского сотрудничества в горнорудной сфере, а также внесет ощутимый вклад в развитие Чукотского АО и других смежных регионов.

Профильным министерством Казахстана совместно с предприятиями горно-металлургического комплекса выработаны комплексные меры по стимулированию создания обрабатывающих производств с выпуском продукции средних и верхних переделов. В этой связи мы призываем российские предприятия стать нашими партнерами в данном направлении.

Был и остается самым близким государством

— *Казахстан — это одно из состоявшихся государств на постсоветском пространстве. После распада Советского Союза Казахстан никогда не пытался дистанцироваться от России. Какое место сегодня занимает Россия в системе внешнеполитических приоритетов Казахстана?*

— Российское направление во внешней политике Казахстана определено в качестве важнейшего приоритета. Это обусловлено многими факторами, в числе которых — самая длинная в мире непрерывная сухопутная граница протяженностью в 7,5 тыс. километров, исторически сложившиеся тесные экономические и культурно-гуманитарные связи. Все это предопределяет необходимость выстраивания стабильной и предсказуемой политики, равноправных, взаимовыгодных отношений на основе стратегического партнерства, союзничества и добрососедства. Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев не раз подчеркивал, что для казахстанцев

По итогам 2021 года товарооборот РК со Свердловской областью составил 1,5 млрд долларов, что на 23% больше по сравнению с 2020 годом (1,15 млрд долларов). Казахстан занимает второе место в структуре товарооборота Свердловской области, уступая только Китаю

Россия была и остается самым близким государством, доверие и взаимопонимание между нашими народами складывалось веками.

25 мая исполнилось ровно три десятилетия со дня подписания исторического Договора о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между РК и РФ. Этот документ стал важнейшей вехой в отношениях двух братских стран, поскольку в нем впервые было четко прописано, что укрепление дружбы, добрососедства, сотрудничества, стратегического партнерства и взаимопомощи между двумя историческими и географическими соседями «отвечает коренным национальным интересам народов обоих государств, служит делу мира и безопасности».

Благодаря договору за это время была создана прочная нормативно-правовая база, охватывающая практически все области сотрудничества. Подписаны более 450 межгосударственных и межправительственных двусторонних соглашений, в том числе такие основополагающие, как Декларация о вечной дружбе и союзничестве, ориентированном в XXI столетие (1998 год), и Договор о сотрудничестве и взаимодействии по пограничным вопросам (2004 год). Одним из важнейших документов, определяющих горизонты нашего стратегического партнерства на ближайшие десятилетия, является подписанный президентами Казахстана и России в Екатеринбурге в 2013 году Договор о добрососедстве и союзничестве в XXI веке.

Решены вопросы по совместной границе. В соответствии с Договором о казахстанско-российской государственной границе от 2005 года наши страны с 2009 года проводят последовательную работу по установке пограничных знаков на наших границах. Процесс

демаркации казахстанско-российской границы продолжается. В настоящее время работы выполнены на 90% и полностью завершены в местах пересечения границы основными транспортными магистралями.

Принципиально важным является то, что это граница мира и доверия, которая позволяет эффективно реализовывать торгово-экономический и культурно-гуманитарный потенциал межрегионального сотрудничества.

— *Какие проблемы в сотрудничестве между странами вы наблюдаете?*

— Я не раз говорил в своих выступлениях, что между Казахстаном и Россией нет проблем, которые не могут быть решены путем конструктивного диалога. Это совершенно нормальный процесс для стран, у которых очень тесные экономические связи. Задействованы все механизмы, а самое главное — имеется политическая воля для разрешения возникающих вопросов. Конечно, трудности бывают, но их нет только у тех, кто ничего не делает. Все проблемы решаемы, и, по большому счету, рост их числа — лишь еще одно свидетельство того, что наше сотрудничество развивается стремительными темпами.

Я бы хотел отметить работу Межправительственной комиссии по сотрудничеству и девяти соответствующих подкомиссий, где рассматриваются практически все вопросы по дальнейшему развитию двусторонних отношений. Отдельного внимания заслуживает взаимодействие в рамках ЕАЭС, где также рассматривается значительный пласт вопросов. Все они обсуждаются, находят взаимоприемлемое решение.

В соответствии с установкой главы государства Касым-Жомарта Токаева правительству РК поручено провести инвентаризацию нерешенных вопросов взаимодействия с Россией. В ходе реализации указанного поручения 30 мая в Москве состоялись двусторонние казахстанско-российские переговоры под руководством глав правительств двух стран, где были рассмотрены актуальные вопросы двустороннего сотрудничества, в том числе чувствительные для обеих сторон. По многим из них найдены взаимоприемлемые решения и намечены соответствующие векторы. В их числе — вопросы по транзиту казахстанской продукции через территорию РФ, поставки лесоматериалов из России в Казахстан, экспорт российского зерна, сахара и другое.

Сегодня существуют все условия, чтобы казахстанско-российское сотрудничество было и дальше столь же многообразным, развивалось такими же высокими темпами. Наш диалог — это всегда общение равных партнеров, стран, уважающих друг друга и искренне стремящихся к нахождению точек соприкосновения во всех без исключения важных вопросах.

■ Подробнее о показателях развития экономики Республики Казахстан — читайте с. 46



АИР
АГЕНТСТВО
ИНФРАСТРУКТУРНОГО
РАЗВИТИЯ
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



ПРОЕКТЫ АИР

АИР В ЦИФРАХ

ДСК500

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТЕХНОПАРК

Площадь 24 га

Уникальный по своему функционалу проект и самый большой промышленный технопарк в России.

С 17.02 по 26.07 проходит международный архитектурный конкурс на разработку архитектурной концепции, подробности на сайте: dsk500.com.

БОГАНДИНСКИЙ

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

Площадь 267,9 га

На территории готовы площадки для размещения других производственных объектов.

1 гектар за 1 рубль!

IT ЦЕНТР

Резиденты:
предприятия IT сферы, которые занимаются созданием приложений, программного обеспечения и сервисом цифровых продуктов.
Также в центре размещён коворкинг.

БОРОВСКИЙ

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

Площадь 27,9 га

12 резидентов.

ИШИМСКИЙ

АГРОИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

Площадь 38,9 га

Площадка находится на стадии разработки.

**Новый сервис —
создание производства с нуля!**



более 10 лет на рынке

Компания с государственным участием

20 млрд руб/год

Совокупная выручка
сопровождаемых предприятий

1,1 млрд руб

Собственные активы АИР

2 500 000 м²

Промышленной недвижимости
находится под управлением



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВ:

Бизнес-планирование;

Составление финансовой модели;

GR-сопровождение;

Оценка рынков сбыта;

Организация переговоров с
заказчиками товаров и услуг;

Создание кооперации;

Сопровождение в организации
экспортных поставок;

Локализация на промышленных
площадках, в том числе своих.

КОНТАКТЫ

Тюмень, ул. Камчатская, 194
+7 (3452) 482-310
info@tmnpark.ru

Артем Коваленко

Вся эта история напоминает краш-тест

О реальном состоянии промышленности и новых партнерствах производства и науки

Текущее состояние научно-технологического сотрудничества реального сектора экономики с университетами станет ключевой темой панельной дискуссии «Интеллектуальный потенциал университетов для развития российской промышленности», инициированной инновационной инфраструктурой УрФУ. Мероприятие пройдет 6 июля в рамках промышленной выставки «Иннопром-2022». В фокусе дискуссии — барьеры, препятствующие продуктивному сотрудничеству, механизмы усиления предпринимательской активности вузов в цепочках создания добавленной стоимости и т.д. Перспективы взаимодействия компаний и университетов «Эксперт-Урал» обсудил с первым проректором УрФУ Сергеем Коротковым.

— **Сергей Всеволодович, сможет ли Россия в ближайшие годы обрести технологическую независимость? В каких сегментах экономики доля зарубежных технологий самая высокая?**

— Однозначных ответов, систематизированной информации ни у кого пока нет. Идет аудит всех отраслей. Общая картина только формируется. И сейчас важно ответить на два вопроса. Первый — насколько четко и точно определены те ключевые технологии, которые должны стать отечественными. Второй — сколько у нас времени, чтобы снизить технологические, управленческие, политические риски до приемлемого управляемого уровня. Только после этого можно понять, какое количество ресурсов нам необходимо. Если мы не можем ответить на эти вопросы, нужно идти по секторам. Например, в ОПК уровень российских технологий в идеале должен быть стопроцентным, потому что любой конфликт, как мы сейчас видим, может заставить встать на колени целые заводы или виды деятельности. В каждой отрасли есть свои выпадающие позиции. В автомобилестроении — это система охлаждения, в краевом хозяйстве, например, редукторы, в машиностроении — подшипники определенного типа. Без них ни один станок, ни один конвейер вы не запустите. Более или менее полный список недостающих элементов содержится в приказе Минпромторга, в котором сформулированы предложения

по импортозамещению. Это огромный документ, но даже в нем отражены запросы только крупного бизнеса, остановка которого для российской экономики имеет очень серьезные последствия. Малый и средний бизнес пока в большей степени ориентируется на механизмы параллельного импорта и поиск новых поставщиков.

Безотносительно отраслей нужно срочно закрывать пробелы в ПО, микроэлектронике, телекоммуникационном оборудовании. Только 10% программного обеспечения является отечественным. Сейчас перед органами госслужбы стоит задача перейти с продуктов Microsoft, Cisco и Huawei на отечественные решения. И понятно почему: от того, на каком программном обеспечении работает система управления РФ, многое зависит. Но пока только Минобороны может похвастаться переходом на российское ПО, правда, это делалось десять лет. Всем остальным только предстоит пройти этот путь. Микрочипы в России выпускают фактически два предприятия — «Микрон» и «Ангстрем». Проблема в том, что они даже потребности ОПК удовлетворяют лишь на 16%, я уже не говорю о гражданской сфере. Зависимость от зарубежных производителей очень высокая. Всех мировых игроков можно перечислить, используя пальцы одной руки: отрасль монополизирована. И эти игроки в любой момент могут отказать от поставок в РФ. С телекомоборудованием катастрофичное положение: только 6% от необходимого объема производится в России. Остальное — поставляли Ericsson, Nokia и Huawei. Причем китайский производитель откажется от российского рынка, как только повысятся риски введения санкций.

Все зависит от согласованности
— **Что мы реально сможем заместить быстро, а на что уйдут годы? Какие усилия для этого понадобятся?**

— Вся эта история напоминает краш-тест. Мы оперативно получили информацию о лакунах в экономике и, надеюсь, благодаря мерам господдержки попытаемся быстро их закрыть. Есть позитивный опыт АПК: игроки сектора начали заниматься импортозамещением с 2014 года. Из чистого импортера мы превратились в экспортера по многим видам сельскохозяйственной продукции. Но

сколько понадобилось для этого времени? Шесть-семь лет интенсивной работы энтузиастов и правительства, которое создало беспрецедентные меры поддержки по импортозамещению. Сколько времени понадобится сейчас? Все зависит от согласованности действий власти, бизнеса и ученых.

— **Какова роль университетов в этом процессе?**

— Роль университетов, научных и проектных институтов — наличие разработок, которые при грамотной поддержке государства и активной позиции компаний-энтузиастов будут внедряться в реальный бизнес. На этих трех столпах держится вся конструкция. Это единственный путь к развитию отечественных технологий.

— **Начинать придется с импортозамещения.**

— Нас ждет три этапа. Первый — догоняющее импортозамещение. Это быстрые решения конкретных вопросов. Второй — собственные оригинальные разработки. При этом мы все равно продолжаем догонять другие страны. Третий — совершаем рывок и в конкретных областях перегоняем существующие технологии. Для этого нужно менять законодательство. Например, биомедицинские клеточные технологии до сих пор не имеют нормального нормативного обеспечения. Фактически они находятся под запретом. То есть ни о какой инвестиционной активности в этой сфере мы говорить не можем. Нормативные барьеры нужно устранить, если мы хотим сделать шаг вперед.

Нужны быстрые решения

— **Есть сферы, в которых мы можем претендовать на лидерство?**

— Мы можем очень быстро перескочить на следующий технологический уровень, например, в квантовых вычислениях. Нигде в мире этого нет, а по разработкам Россия находится на очень неплохом уровне. И если в эту историю сейчас вложиться, мы будем не догонять, а уйдем вперед.

— **А если вернуться к первому этапу — реинжинирингу, у нас достаточно компетенций, чтобы что-то грамотно повторить?**

— Нужны быстрые победы, быстрые решения. Поэтому сейчас идет поиск тех, кто имеет эти готовые решения. Прошел конкурс, вышли 208-е, 209-е постановления правительства.

В России будет модернизирована и расширена сеть центров инженеринговых разработок на базе вузов. Они займутся созданием различных деталей для оборудования в нефтегазовой, химической, энергетической, медицинской, фармацевтической и других отраслях промышленности. Был очень серьезный конкурс, финансирование получают университеты, которые развивали инженерные школы, готовы быстро подготовить технологическую и конструкторскую документацию.

торскую документацию, участвовать в поиске производителей и даже через какое-то время делать опытные образцы, то есть отвечать за то, что ты разработал, за инжиниринг.

Но, по сути, это поверхностная история. Ты можешь не иметь собственные разработки, но можешь быть достаточно хорошим инженером, чтобы по образцу сделать аналог. То есть сами не изобретаем, но быстро восстанавливаем по аналогу нужный продукт. Когда быстрые решения закончатся, надо искать собственные разработки. Думаю, что до второго слоя мы дойдем только к концу года, когда поймем, где заканчиваются возможности первого.

— Сколько времени занимает полный цикл инжиниринговых услуг: от проекта изделия до изготовления и испытания его опытного образца?

— От 3 до 14 месяцев в зависимости от сложности изделия.

— В прошлом году УМНОЦ поддержал 27 технологических проектов, как перспективные для дальнейшего развития. Есть ли в перечне этих проектов технологии, которые можно будет применить в самое ближайшее время?

— Все эти проекты имеют двух-, трехлетний цикл. Каждый из проектов поддержан конкретным предприятием, которое составляло технические условия и задачи для его реализации. У каждого есть привлеченное финансирование, у кого-то меньше, у кого-то больше. Поэтому, конечно, проекты имеют разные темпы, но в любом случае это очень серьезные разработки. Например, проект с компанией «Униматик» — это станки с ЧПУ российского производства. УОМЗ — это медицинское оборудование. «Мегахим» — современные автоклавы для производства композиционных материалов. Примеров много. И это вполне реальные технологии, многие из которых готовы к применению в обозримом времени.

Вуз как полноценный партнер

— Как усилить партнерство университета и предприятий реального сектора экономики?

— Сейчас начинает формироваться эта партнерская среда. Думаю, что этот процесс займет еще пять-семь лет. За это время сформируются лучшие практики, будут устранены законодательные пробелы. Два крупных государственных проекта — научно-образовательные центры мирового уровня и передовые инженерные школы — призваны сформировать конгломераты, консорциумы, стратегические партнерства с участием вузов, предприятий, институтов РАН. Очень важный момент — в этом консорциуме вуз не является просто исполнителем по проектам предприятий, он соучастник, полноценный партнер. На Западе эта конструкция называется «моделью трой-

«Роль университетов, научных и проектных институтов — наличие разработок, которые при грамотной поддержке государства и активной позиции компаний-энтузиастов будут внедряться в реальный бизнес»



ной спирали» и развивается больше 20 лет. У нас предприятия привыкли относиться к университету как к исполнителю: вот вам ТЗ, вы либо берете заказ, либо не берете.

— Сейчас некоторые компании не могут сформулировать ТЗ.

— В условиях, когда надо принимать быстрые и нестандартные решения, они действительно не могут сформировать техническое задание. Могут описать конечное состояние технологии, продукта, но четко его сформировать и структурировать не в состоянии. И вот тогда мы начинаем работать вместе, тогда возникает партнерство. Потому что если уж мы влезаем на этом уровне в проект, тогда мы и становимся полноценными партнерами. Но повторю, экономические модели такого партнерства в РФ неизвестны. Мы даже ментально к ним не готовы. Конечно, я не об участниках НОЦ говорю, этот путь они уже прошли.

У университета есть отличный пример. Мы вместе с партнером — компанией «Медицина и ядерные технологии» (создана на базе национального исследовательского центра «Курчатовский институт») — запускаем Циклотронный центр ядерной медицины. Центр станет точкой производства импортозамещающих радиофармпрепаратов. Это настоящее партнерство. В одиночку никто из участников проекта его реализовать не сможет. Другой пример — создание с компанией «Аванс Инжиниринг» инжинирингового центра цифровых технологий в машиностроении. Мы даже в конкурсной документации обозначены как партнеры, которые вместе отвечают за результаты работы. За таким форматом работы будущее, потому что партнеры перераспределяют риски между собой и экономят ресурсы.

— В каких площадках на Иннопроме-2022 принимает участие университет?

— Откроется программа УрФУ на «Иннопроме» 5 июля круглым столом на тему «Развитие электротранспорта и инфраструктуры электрозарядных станций для электротранспорта на Урале», он состоится на стенде Свердловской области. На форумной части Иннопрома заявлены четыре мероприятия. 6 июля на панельной дискуссии «Передовые инженерные школы как драйвер развития региона и страны» мы обсудим вызовы и направления для развития экосистемы непрерывной подготовки инженерных кадров в интересах высокотехнологичных производств и индустрий. В этот же день состоится панельные дискуссии «Проекты научно-образовательных центров как основа импортозамещения и развития научно-технологической кооперации в стратегии регионов и РФ» и «Интеллектуальный потенциал университетов для развития российской промышленности». Задача — выявление наиболее эффективных механизмов кооперации между индустриальными, научными и образовательными организациями, органами федеральной и региональной исполнительной власти при решении задач импортозамещения. 6 июля также состоится финал акселератора УрФУ, на котором подведут итоги 15-го сезона деловой программы, пройдет награждение команд лучших стартапов.

Кроме того, в планах университета — заключение ряда значимых соглашений и активное участие в «Минуте технославы», организуемой совместно с министерством образования и молодежной политики Свердловской области. ■

Ирина Перечнева

Платежная карта национальной безопасности

Санкционный удар по банковской рознице удалось смягчить благодаря технологической готовности национальной платежной системы. Регулятор намерен закрепить успех запуском цифрового рубля

Банковская розница ожидаемо отреагировала на кризис сжатием. В острой фазе отток средств населения с депозитов составил 1,2 трлн рублей. В мае, по данным ЦБ, тренд удалось переломить: средства населения на счетах увеличились на 257 млрд рублей (+0,8%). Стабилизируется и розничное кредитование. После просадки портфеля в марте к февралю на 1,9%, а в апреле к марту на 1,5%, снижение в мае составило только 0,4%.

Расчетный функционал санкции не пошатнули, несмотря на мощное давление: от системы SWIFT отключено уже 13 банков. «Наши системы выдержали еще и кибератаки и продолжают устойчиво работать», — подчеркнул председатель комитета Госдумы по финансовому рынку **Анатолий Аксаков** на сессии «Будущее банков: трансформация бизнес-возможностей» Петербургского международного экономического форума.

Проще, дешевле и технологичнее

Причина устойчивости в том, что индустрия предприняла шаги в части технологического импортозамещения после первой санкционной волны еще в 2014 году. Тогда началось строительство платежной инфраструктуры: была создана национальная платежная карта «Мир», система передачи финансовых сообщений (СПФС), система быстрых платежей (СБП). Когда после 24 февраля международные платежные системы в течение пяти дней ушли с российского рынка, национальные системы взяли на себя всю нагрузку.

— Несложно представить развитие ситуации, не будь мы заранее готовы обрабатывать все операции в стране. Именно на это рассчитывали наши недружественные коллеги, они надеялись увидеть обрушение финансовой системы, мы не только не допустили этого, но и поняли, что можем свою инфраструктуру быстро наращивать, — констатировала первый заместитель председателя Центрального Банка **Ольга Скоробогатова**.

Сегодня эмитировано 125,5 млн карт «Мир», динамика выпуска пошла вверх после решения об уходе с российского рынка международных систем. Сейчас доля «Мира» на рынке превышает 35%. Минусом карты считается ее ограниченный охват, но география начала расширяться. Сейчас карты «Мир» принимают десять стран: Турция, Вьетнам, Армения, Узбекистан, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Южная Осетия и Абхазия. В кулуарах форума **Ольга Скоробогатова** сообщила, что ведется работа еще в четырех.

— Карты «Мир» обслуживаются в Белоруссии, а «Белкарт» принимаются в России, аналогичное взаимодействие с армянской системой «Арка», платежными системами Киргизии. Платформа МИР International нацелена на создание единого бесшовного розничного платежного пространства с государствами ЕАЭС, — подчеркнул генеральный директор Национальной системы платежных карт (НСПК) **Владимир Комлев**.

Платежи между физическими лицами стали намного проще, дешевле и технологичнее благодаря запуску СБП. Сейчас в ней работают 211 банков, 83 банка используют СБП-Рау.

По словам **Владимира Комлева**, за восемь лет с начала образования НСПК создано большое количество ИТ-платформ для рынка, в результате у банков появились возможности отстраивать свои бизнес-модели и создавать сервисы для людей. Так, ожидается запуск опции оплаты покупки картой «Мир» с помощью QR-кода в смартфоне. ЦБ прорабатывает возможность создания универсального платежного приложения для смартфона, к которому можно было бы привязать выпущенные российскими банками карты международных платежных систем.

Следующим шагом в эволюции технологий ЦБ видит внедрение цифрового рубля. По словам **Ольги Скоробогатовой**, решено не останавливать эксперименты на этом поле. Этап реального тестирования начнется на год раньше запланированного:

— Мы должны развиваться как открытая экономика, нужно дать возможность

сотрудничать с нами тем, кто этого хочет. А для этого нужен соответствующий уровень инноваций в платежной финансовой сфере. Цифровой рубль станет третьей платежной инфраструктурой после карты Мир и СБП. С его помощью мы обеспечим гражданам либо нулевые, либо очень низкие тарифы на операции. И это стоит рассматривать не как замену всех существующих систем, а как их дополнение.

Быстрее и эффективнее

Цифровые банковские услуги успешнее развивались бы в синергии с государством, считают участники рынка.

— Банковские сервисы в России по уровню оторвались от Западной Европы и США. Сейчас этим же путем идет государство, у которого появляется большое количество цифровых сервисов, в частности платформа «Госуслуги». И вот на этом стыке между частным бизнесом и государством мы можем построить много сервисов, удобных для граждан, — считает первый заместитель председателя правления Сбербанка **Кирилл Царев**.

НСПК уже движется в этом направлении. **Владимир Комлев**:

— Мы работаем над созданием сервиса взаимодействия граждан и государства в повседневном платежном функционале. Сегодня функционирует система электронных сертификатов, реализованная в интеграции банков и государственных структур: казначейства, ФСС, Минтруда, Банка России. Система развивается и благодаря этому банкам удастся поддержать ряд их текущих продуктовых линий для удовлетворения спроса населения.

По мнению президента-председателя правления банка «Открытие» **Михаила Задорнова**, нужна также новая инфраструктура управления инвестициями для физических лиц и малого бизнеса:

— Сейчас каждый банк этим занимается. Но совместными усилиями это могло бы получиться быстрее и эффективнее. Мне кажется, Центральный банк мог бы проявить инициативу и сделать общее мобильное приложение на отдельной архитектуре, это проще, чем

Комплексные решения

Чтобы эффективно управлять финансовыми средствами в сложных экономических условиях, нужно использовать комбинации нескольких финансовых продуктов, рассказывает управляющий директор по розничному бизнесу макрорегиона Урало-Сибирский банка Уралсиб **Анастасия Перегимова**



— В условиях нестабильности и беспрецедентной экономической блокады я постоянно слышу от клиентов, партнеров и друзей, что невозможно увеличить доход, потому что нет надежного инструмента для вложений. В ситуации, когда цены растут, а доходы нет, многие боятся потерять накопления и начинают вкладывать деньги не всегда рационально, а иногда просто идут за большинством.

Я считаю, что на рынке нет однозначно выигрышных инструментов, есть те, которые подходят именно вам. Универсальных решений не существует, поскольку цели, задачи и отправная точка у каждого свои. Поэтому Уралсиб идет по пути формирования персонального финансового плана для каждого клиента в зависимости от его потребностей. Задача банка — подобрать наиболее эффективное решение для каждой цели и каждой задачи клиента.

Особенность текущей экономической ситуации состоит в том, что отдельно взятые продукты дают крайне ограниченные возможности. Отчасти это и общая тенденция развития банковского рынка последних лет. Хороший эффект приносят комплексные решения, комбинации нескольких продуктов. Одна компания сегодня не в состоянии удовлетворить все потребности клиента. Поэтому особенное значение приобретают коллаборации и партнерства. Преимущество банка Уралсиб в том, что он предлагает клиентам продуктовые решения совместно со страховой и лизинговой компаниями, которые входят в финансовую группу, а также известной управляющей компанией БКС «Управление благосостоянием». Банк и его партнеры обладают компе-

тенциями в разных областях финансового рынка, что позволяет решать разноплановые задачи клиента по управлению его личными финансами в одном месте, правильно скомбинировав продуктовые решения.

Одним из таких решений является интересный механизм получения гарантированного дохода выше, чем ставка по банковскому вкладу. Это договор займа между физическим лицом и ГК «Интерлизинг», членом нашей финансовой группы. Программа дает возможность клиенту выступить в роли кредитора лизинговой компании и получать ежемесячно выплаты по кредиту.

Понимая, что люди сейчас не очень склонны инвестировать, поскольку невозможно прогнозировать риски, страховая компания группы «Уралсиб Жизнь» настроила продукты таким образом, чтобы гарантировать доход. В отличие от привычных программ инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), мы вывели на рынок инструмент с фиксированной доходностью и с гарантией возврата полной суммы вложений. В ответ на кризис мы вместе со страховой компанией разработали программу, в которой ставка зафиксирована на весь срок, важно при этом, что вложения наших клиентов защищены на полную сумму, которая не ограничена размером гарантий по банковским вкладам (1,4 млн рублей), а может быть существенно выше.

В нашей линейке есть и интересные пакетные предложения, например, пакет услуг «Premium» открывает возможность индивидуального обслуживания всей семьи клиента в удобное время и без очереди. В пакет входят выпуск премиальных дебетовых карт с кешбэком для всех чле-

нов семьи, а также открытие накопительных счетов, которые позволяют получать проценты на остаток без ограничений по снятию наличных. Кроме того, в рамках пакета предоставляется персональный менеджер, который поможет клиенту решить большинство вопросов без посещения банка.

Говоря о размещении денег с нашими клиентами, мы выступаем за портфельный подход. В этом случае вложения делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Пропорции, в которых деньги распределяются на эти части, определяются целями и задачами клиента, для каждой из частей выбираются свои решения.

Для подтверждения правильности такого подхода приведу пример рационального формирования клиентского портфеля. Краткосрочные задачи клиента — оперативное пользование деньгами для удовлетворения повседневных или регулярных потребностей семьи. Горизонт инвестирования — до одного — полутора лет. Для этих целей подходят кредитные и дебетовые карты, накопительные счета, а еще лучше пакетные продукты типа «Premium», которые позволяют получать повышенный кешбэк и доход на временно свободные средства. К этой же группе относится заем с ГК «Интерлизинг», который позволяет за короткий срок получить повышенную доходность. На такие задачи выделяем до 50% капитала.

Другая часть портфеля ориентирована на среднесрочные цели с горизонтом от 2 до 5 лет. К ним относится накопление средств на крупные покупки (автомобиль, квартира, дача) или предстоящие серьезные траты (например, свадьба, рождение детей). На эти цели можно отвести до 35% портфеля, наиболее подходящая программа — инвестиционное страхование жизни с фиксированной доходностью.

Остальные 15% распределяем на долгосрочные вложения с перспективой свыше пяти лет. Цель — сформировать накопления, которые позволят защитить себя и близких от непредвиденных ситуаций, сохранить уровень жизни на пенсии, оплатить в будущем учебу детей. В этом случае подходят продукты накопительного страхования.

каждый по отдельности будет пытаться строить свою систему.

С этим надо что-то делать, причем быстро

Санкционный кризис, однако, породил ряд новых ограничений. В частности барьером стала нехватка российского ПО и цифровой техники. Проблему все понимают, но быстрого выхода нет. Ольга Скоробогатова: «У нас очень хорошее состояние софта. Мы договорились, что Ассоциация финансовых цифровых технологий совместно с Минцифры, финансовыми организациями с ИТ-компаниями может сделать полноценный репозиторий всех существующих на российском рынке решений, на все функции банков и финпосредников бу-

дут проверенные ИТ-решения. Но с точки зрения системного ПО и железа надо общаться с производителями, чтобы они начинали это все выпускать. С этим надо что-то делать, причем очень быстро».

Внедрение технологий — вещь затратная. Частично можно высвободить ресурсы для реализации технологических задач через пересмотр регуляторной нагрузки и снижение издержек, предлагает Михаил Задорнов:

— За последний год число обязательных сообщений по 115-ФЗ увеличилось в четыре раза, банки должны по некоторым категориям сообщать в Росфинмониторинг об операциях от 1 тыс. рублей. По-моему, мы занимаемся абсолютно бесполезной работой. Мы не раз предлагали ЦБ поднять планку операций для

передачи информации до каких-то разумных пределов, хотя бы от 10 тысяч.

Ольга Скоробогатова соглашается с тем, что нужно модернизировать 115-ФЗ: «Мы ведем работу с Росфинмониторингом. Есть элементы, которые можно менять без ущерба для интересов государства, например, лимит пересмотреть или отдельные нормы. Их можно модернизировать, чтобы снизить излишнюю нагрузку на финансовые организации».

Кризис еще раз указал на значимость технологий в поддержке качества сервисов для массового клиента. По словам Ольги Скоробогатовой, ЦБ нацелен на то, чтобы людям было удобно, надежно и желательно дешевле. И эти задачи банковский сектор может успешно решать в синергии с государством.

Ирина Макурина

Бесшовный ход

Возможности экосистемы Сбера позволяют быстро ответить на все запросы бизнеса

Э

кономические изменения, произошедшие в мире, оказали влияние на все категории компаний: многие собственники вынуждены пересматривать планы, перестраивать бизнес-процессы, искать ответы на совершенно новые вызовы. Как оказалось, в наилучшей степени минимизировать влияние негативных факторов помогают банковские экосистемы.

Финансовая опора

В начале острой фазы экономических изменений многие компании сосредоточились на операционной эффективности, а для этого нужны в том числе оборотные средства. Тогда правительство РФ оперативно запустило программы поддержки разных групп бизнеса. В частности, программа Минпромторга России позволила системообразующим предприятиям получить льготное финансирование на срок до 12 месяцев. Сейчас этим инструментом пользуются предприятия обрабатывающих производств, сервисных, транспортных секторов, добычи полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля и другие.

Учитывая важность обеспечения продовольственной безопасности, правительство в число приоритетов сразу внесло аграрный сектор, и для поддержки его мощностей выделило дополнительные ресурсы в рамках программы льготного кредитования системообразующих предприятий агропромышленного комплекса, реализуемой Минсельхозом России.

Финансирование бизнеса в регионах по этим программам пошло через банковский канал. Так, по данным на середину июня, Уральский банк Сбербанка по программам Минпромторга и Минсельхоза выдал 55 кредитов на более чем 75 млрд рублей.

Через банковские каналы поддержка доводится также до малого и среднего бизнеса, в том числе по программе льготного кредитования Банка России. Программа пользовалась большим спросом. К середине июня Уральский банк Сбербанка выдал свыше 1200 таких кредитов на сумму более 11,3 млрд рублей, что составляет порядка 90% от всех выданных по этой программе в Свердловской области.

«Финансирование на льготных условиях стало хорошим подспорьем для многих компаний. Участвуя в реализации программ господдержки, Сбербанк помогает предприятиям развивать свое дело и сохранять рабочие места», — отметил заместитель председателя Уральского банка Сбербанка Александр Нуйкин.

Технологичность и безопасность

«Санкции создали новые условия ведения бизнеса, многие российские компании столкнулись со сложностями из-за ухода западных поставщиков программного обеспечения и были вынуждены быстро перестраивать свою работу. К этой ситуации Сбер оказался хорошо подготовлен из-за верных долгосрочных решений развития нашего бизнеса с опорой на собственные технологии и создание цифровой платформы Platform V. Даже в стремительно развивающейся ситуации наши процессы остались непрерывными, а клиенты не пострадали. Отмечу, что для Сбера переход на Platform V позволил ускорить ввод сервисов в эксплуатацию, сократить расходы на разработку ПО и снизить количество ИТ-инцидентов», — отмечает Александр Нуйкин.

Platform V включает более 60 продуктов, которые закрывают потребности ИТ на всех уровнях архитектуры предприятия: фронтенд и бэкенд, интеграция, хранение и аналитика данных, а также предоставляют полный набор инструментов для управления производственным процессом и реализации моделей искусственного интеллекта. Они созданы на базе собственных инновационных разработок компании «Сбербанк-Технологии» и хорошо зарекомендовавших себя решений с открытым исходным кодом. Продукты платформы соответствуют высоким стандартам корпоративного уровня в области безопасности, производительности и надежности. Платформа может быть развернута на инфраструктуре клиента, а также поставляться из публичного или частного облаков. Разработанные на платформе бизнес-приложения имеют отказоустойчивость до 99,99% в условиях высоких нагрузок и отвечают требованиям быстрого масштабирования.

Кроме того, предприятия еще больше

ощутили остроту решения вопроса по кибербезопасности, и далеко не все оказались к этому вызову готовы. По данным аналитиков компании по управлению цифровыми рисками BI.ZONE (входит в экосистему Сбера), каждая пятая российская фирма сегодня не может обеспечить устойчивость бизнес-процессов к сбоям, 83% не имеют плана по обеспечению непрерывности бизнеса.

Активизировались и мошенники, которые используют методы социальной инженерии. За первый квартал 2022 года команда BI.ZONE заблокировала в общей сложности 16 311 вредоносных ресурсов: в январе — 9048, в феврале — 4488, в марте — 2211. Это в три раза больше показателя за аналогичный период 2021 года. Спад количества мошеннических доменов за март по сравнению с началом года эксперты связывают с обострением внешнеполитической ситуации, из-за которого мошенники сфокусировались на других типах атак, например, на DDoS-атаках. Однако фишинг до сих пор остается популярным вектором атак на различные организации.

Как показывает практика, управлять процессами кибербезопасности можно, используя специальные инструменты. В частности, BI.ZONE разработала комплекс решений, помогающий компаниям систематизировать подход к защищенности и обеспечить безопасную цифровизацию.

Комплексный аудит и консалтинг позволяют наиболее эффективно решать эти задачи. Специалисты BI.ZONE помогают бизнесу разработать и внедрить стратегии безопасной цифровой трансформации, модернизировать системы цифровой защиты, оценить риски в принятии управленческих решений, подготовить сотрудников к противодействию цифровым атакам.

Также одним из ключевых аспектов эффективной цифровизации является защита корпоративной сети и передаваемых по ней данных. Эту задачу помогает решить платформа для безопасной трансформации сети BI.ZONE Secure SD-WAN. Продукт позволяет сократить расходы на обеспечение стабильной связи с распределенными площадками, минимизировать риски кибербезопасности, а также оптимизировать управление и масштабирование сети.

«Финансирование на льготных условиях стало хорошим подспорьем для многих компаний. Участвуя в реализации программ господдержки, Сбербанк помогает предприятиям развивать свое дело и сохранять рабочие места»



Максимум эффективности

В периоды экономических изменений скаятие проходит по всем направлениям: менеджеры компаний стремятся оптимизировать затраты на сопровождающие процессы. Одним из способов решения этой задачи видится использование технологичных нефинансовых сервисов, которые давно развивает Сбер. Многие холдинговые структуры, к примеру, сталкиваются со сложностями управления финансовыми потоками. Для ответа на этот запрос бизнеса сервис Сбер-Корпорация нашел решения, которые позволяют управлять внутригрупповой ликвидностью централизованно, проводить операции по счетам холдинга в едином окне, контролировать обороты и остатки по счетам группы. По словам Александра Нуйкина, услугой уже активно пользуется уральский бизнес. Так, менеджеры одной компании собирались привлечь на производство дополнительный персонал, что вело к увеличению расходов. Для решения этого кейса компания воспользовалась сервисом «Бюджетирование». Внедрив решение, компания начала вести бюджетное планирование и заниматься учетом рабочего ка-

питала в единой информационной среде. Менеджеры начали быстро получать ключевые показатели для принятия управленческих решений и в конечном итоге увидели возможности для снижения потребности в персонале.

Технологии заметно повышают конкурентоспособность бизнеса, особенно их значимость сегодня ощущает сектор торговли, где издержки на обеспечение внутренних бизнес-процессов существенно влияют на маржу. Ответ на этот запрос нашел сервис Сбера «Моя торговля». С его помощью компания может в онлайн-режиме управлять торговлей и складом.

Хаотичные потоки транспорта, рост персонала склада, потребность в дополнительных площадях, проблемы со сроком доставки товаров, который растягивается на пять дней, — это типичные проблемы торговых компаний. Один из клиентов Сбера обратился с вопросом: можно ли решить их с помощью автоматизации?

— После внедрения сервиса «Моя торговля» компания смогла увеличить товарооборот в два раза, — рассказывает о результатах использования сервиса Александр Нуй-

кин. — Это произошло за счет оптимизации расходов, снижения потребности в дополнительной площади и персонале, доставка сейчас совершается день в день.

Отраслевые решения

Для малых предприятий Сбер разработал инструменты по управлению бизнес-процессами, чтобы предприниматели могли уделить время развитию собственного дела, не отвлекаясь на рутинные задачи.

Так, разработать новые программы лояльности помогут данные о портрете покупателей и клиентов, а информация о возвращаемости товаров позволит проанализировать «тонкие места» и устранить их, что в итоге положительным образом скажется на прибыли компании. Отраслевые решения доступны не только для торговых предприятий, они также будут интересны для предпринимателей сферы ЖКХ, коммерческой недвижимости, транспорта и других.

Преимущество отраслевых решений Сбера в том, что они предоставляют возможность компаниям получить доступ к широкому набору функций в режиме «одного окна».

Илья Бахарев

Компетенции Синары — для страны и регионов

Российский многоотраслевой холдинг готов к реализации новых масштабных проектов, основанных на собственных высокотехнологичных инновациях



В

интервью журналу «Эксперт-Урал» генеральный директор Группы Синара **Михаил Ходоровский** рассказал о новейших разработках «Уральских локомотивов», планах

модернизации в российских городах систем общественного транспорта, открытии нового направления — промышленного девелопмента, а также о новых продуктах банковской группы компании.

— **Михаил Яковлевич, Группа Синара входит в число российских компаний, чья деятельность затрагивает разные отрасли экономики и существенно меняет жизнь в регионах присутствия. Какова сегодня география интересов компании?**

— Группа Синара — компания федерального масштаба. Несмотря на уральскую «прописку», многие наши бизнес-единицы расположены далеко за пределами Урала. Мы работаем в 51 регионе РФ, хотя исторически наиболее масштабные проекты группы в области транспортного машиностроения, девелопмента, финансовые услуги локационно сконцентрированы в центральной части страны и на Урале. Компания объединяет 45 предприятий, где трудится более 32 тыс. сотруд-

ников. Группа Синара входит по разным рейтингам в топ-100 крупнейших частных компаний России, ежегодно демонстрирует серьезные темпы развития бизнесов.

— **Транспортная отрасль переживает сегодня период трансформаций. Как ваша компания, являясь одним из лидеров рынка, развивается в сегодняшних условиях и какие разработки ведет?**

— Наш машиностроительный дивизион «Синара — Транспортные Машины» (СТМ), созданный в 2007 году, постоянно развивается, а за прошедшие три года был серьезно диверсифицирован. Появились новые компании, в том числе занимающиеся развитием городского транспорта и концессионным управлением, производством компонентов тяговых электродвигателей для подвижного состава, сервисом железнодорожных путей. Расширил компетенции Центр инновационного развития СТМ, который вместе с инженеринговыми подразделениями предприятий осуществляет разработки инновационных моделей техники, ее постановкой на производство и сертификацией.

Так, на заводе «Уральские локомотивы», широко известном как производитель электровозов постоянного и пере-

менного тока и скоростных электропоездов «Ласточка», в начале года был представлен новейший локомотив ЗЭС8, который получил название «Малахит». При создании этой машины стояла задача не только достичь повышенных тяговых характеристик с учетом новых требований РЖД по цифровизации, энергоэффективности, но и максимально использовать отечественную компонентную базу. Это удалось сделать — «Малахит» полностью состоит из отечественных комплектующих. В рамках реализации проекта впервые в России компанией «Тяговые компоненты», входящей в Группу Синара, была решена задача создания отечественного тягового оборудования: асинхронных двигателей и преобразователей. Асинхронный двигатель ЗЭС8 существенно повышает эксплуатационные характеристики машины, ее надежность и безопасность в условиях интенсивной работы. До конца 2022 года будут завершены испытания и сертификация «Малахита». На этой платформе разрабатывается линейка новых локомотивов с различными характеристиками, в том числе для скоростных контейнерных перевозок.

Продолжается разработка модификаций скоростного электропоезда, в том числе

для дальнего следования и в двухуровневой компоновке.

В профессиональной среде хорошо известны наши маневровые тепловозы, которые поставляются как РЖД, так и крупным промышленным предприятиям. В настоящее время по заказу РЖД реализуется проект создания магистрального тепловоза для неэлектрифицированных участков БАМа и Транссиба.

Если говорить о направлениях, где Группа Синара занимает лидирующие позиции, то это производство электровозов постоянного тока, мы первыми выпустили скоростной российский электропоезд, занимаем около 85% отечественного рынка путевого машиностроения, удерживаем первое место в промышленном сегменте локомотивов.

Концессии в интересах пассажиров

— В последнее время компания активно участвует в модернизации общественного транспорта, каких результатов удалось достичь в этом направлении?

— Группа Синара одна из первых в стране начала реализацию концессионных программ по городскому общественному транспорту. Сегодня в активной фазе реализация проектов по поставке трамваев и троллейбусов, по развитию сопутствующей инфраструктуры в Таганроге и Челябинске.

«Таганрогский трамвай» — это первый в России концессионный проект по созданию новой и модернизации имеющейся трамвайной инфраструктуры, которая охватывает всю сеть городского электротранспорта. По условиям контракта компания реконструирует 45 км путей, модернизирует и устанавливает 100 остановочных павильонов, осуществляет капитальный ремонт депо, диспетчерского пункта и восьми тяговых подстанций, а также полностью обновляет трамвайный парк города. Соответствующие соглашения по созданию инфраструктуры городского трамвая были заключены в мае 2021 года, модернизация будет завершена до конца текущего года. А далее специалисты компании «Синара — Городские транспортные решения Таганрог» будут заниматься обслуживанием трамваев и сопутствующей инфраструктуры, а также организацией пассажирских перевозок.

В Челябинске речь идет о развитии троллейбусного транспорта. Здесь необходимо обновить контактную сеть, подстанции, депо и поставить 168 троллейбусов. Уже проведены инженерные изыскания, которые лягут в основу проектной документации для реконструкции троллейбусной сети и строительства инфраструктуры. Разработаны архитектурные решения по будущему экстерьеру и планировке



Михаил Ходоровский: «Группа Синара объединяет 45 предприятий, где трудится более 32 тыс. сотрудников. Это команда, где исповедуются единые ценности, применяются одинаковые принципы управления. Думаю, это во многом залог нашего успеха»

двух депо: одно на 40 троллейбусов, второе — на 150.

На Петербургском международном экономическом форуме был представлен троллейбус, производство которого с 2023 года будет организовано в Челябинске. А на стенде компании на Иннопроме состоится премьера низкопольного электробуса «Синара». Модель обладает рядом преимуществ: это самая большая пассажироместимость в своем классе (90 человек), уникальный запас хода (150 км), низкий удельный расход энергии (0,6 — 1,45 кВт·ч/км).

— Планируете ли вы заключать концессионные соглашения в других городах?

— Мы готовы к производству городского пассажирского транспорта всего спектра и для любого региона. В июне на ПМЭФ-2022 администрация Краснодарского края и Группа Синара заключили соглашение о взаимодействии по вопросам социально-экономического развития. В том числе в рамках этого соглашения предусмотрена совместная работа по проектам модернизации транспортной инфраструктуры и обновления городского общественного транспорта в Краснодаре.

Время строить

— Как развиваются девелоперские проекты Группы?

— Общая площадь реализованных проектов в девелопменте превышает 1,1 млн кв. метров. Сейчас в портфеле проектов еще 1,4 млн кв. метров. Компания не только строит жилье комфорт-класса, но и возводит уникальные, знаковые для регионов проекты, такие как МВЦ «Екатеринбург-Экспо» и конгресс-центр, «Екатеринбург-Арена», реновация объекта культурного наследия в Екатеринбурге, где разме-

стился «Синара Центр». Сейчас «Синара-Девелопмент» выполняет функции генподрядчика по строительству комплекса объектов для проведения спортивных состязаний самого высокого уровня. Общая площадь возводимых объектов — а это Дворец водных видов спорта, общественный и медицинский центры, пять комплексов общежитий, — превышает 307 тыс. кв. метров. Все работы идут в графике, объекты будут построены в установленные сроки.

«Синара-Девелопмент» в текущем году рассматривает возможность развития нового направления — промышленного девелопмента. Речь идет о строительстве или реновации промышленных зданий под любые производственные требования. Компания имеет соответствующие компетенции, которые сформированы в том числе на промышленных объектах Группы Синара, и готова их реализовать в проектах других заказчиков.

— Какие еще проекты появились у компании?

— Среди перспективных направлений можно выделить проекты, обеспечивающие сложные комплексные поставки для строительства и обслуживания крупных технологических объектов.

Кроме того, в контуре Группы Синара появилась компания «КриоГаз» развивающая бизнес по производству и поставке технических газов: кислорода, азота и аргона. Ее производственные площадки расположены в Центральном, Северо-Западном, Южном, Уральском и Сибирском федеральных округах, а поставки продукции осуществляются крупным металлургическим и химическим комбинатам.

— Банковская группа компании — один из лидеров цифровых решений в финансовой отрасли. Какие разработки компания ведет в этом секторе?

— Финансовое направление — традиционно важный и успешный для Группы Синара бизнес. В банковскую группу компании входят Банк Синара (ранее СКБ-банк), Газэнергобанк, информационно-технологическая компания SKB_Lab, Инвестиционный Банк Синара и сервис для предпринимателей Делобанк. Банковская группа участвует во всех технологических инновациях Банка России и стала пионером в запуске проекта «Цифровой профиль» и Системы быстрых платежей. Из последних актуальных разработок — сервис NFC СБП, который был создан как альтернатива ушедшим из России ApplePay и GooglePay. С его помощью покупатели получают возможность оплачивать, а продавцы принимать бесконтактную оплату. Презентация сервиса NFC СБП пройдет в рамках Иннопрома, и уже этим летом он будет доступен для всех желающих. ■

Дарья Михляева

От Калининграда до Чукотки: как компания «Транслизинг» стала популярной в России

Огромные расстояния не мешают заключать сделки с клиентами по всей стране

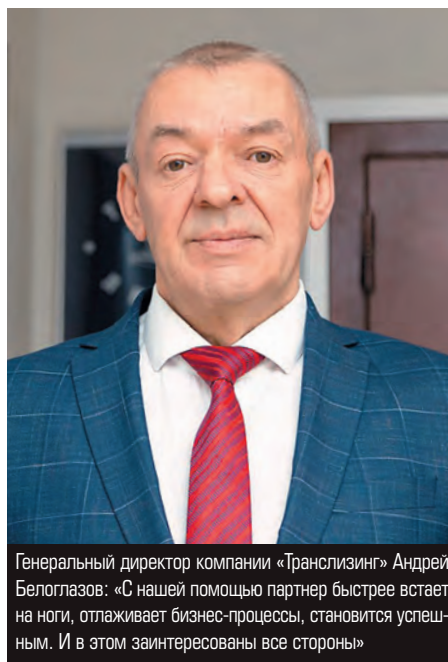
В посткризисной реальности, когда бизнесу особенно непросто получить дополнительное финансирование — взять кредит в банке или привлечь долгосрочные инвестиции — лизинг становится одним из самых эффективных инструментов развития. С 2002 года компания «Транслизинг» дает возможность клиентам по всей России расширить производственную базу предприятий, внедрить передовые технологии в производство, закупить новое оборудование. И при этом неплохо сэкономить на налогах.

За 20 лет компания преодолела длинный эволюционный путь, на котором видели и взлеты, и падения. Порой, чтобы выжить, приходилось оперативно реагировать на изменения на рынке, менять стратегию, перестраивать бизнес-процессы и переориентировать сотрудников на новые потребности экономики. Сегодня «Транслизинг» — это уверенно стоящая на ногах компания с большим портфелем услуг и географией партнеров от Калининграда до Чукотки. О секретах успеха и стабильности, особом отношении к клиентам и планах на ближайшие три года рассказал генеральный директор компании Андрей Белоглазов.

«Участвуем в технологическом перевооружении предприятий» — Андрей Юрьевич, судя по названию компании, изначально вы планировали заниматься только лизингом автотранспорта.

— Да, компания «Транслизинг», созданная в 2002 году, была ориентирована на лизинг легкового/грузового автотранспорта и спецтехники — экскаваторов, кранов, бульдозеров. В этой парадигме предприятие существовало до 2008 года. Это было время расцвета конкуренции, на рынке стали появляться государственные компании, предоставляющие в лизинг легковой, грузовой автотранспорт и спецтехнику, а также лизинговые компании федеральных банков. Стало ощутимо тяжелее — снизилась маржинальность бизнеса, и мы приняли решение переориентироваться на рынок оборудования. Лизинг автотранспорта стали рассматривать как сопутствующий продукт.

С 2008 года мы начали набирать ком-



Генеральный директор компании «Транслизинг» Андрей Белоглазов: «С нашей помощью партнер быстрее встает на ноги, отлаживает бизнес-процессы, становится успешным. И в этом заинтересованы все стороны»

петенции в области лизинга технологического, энергетического и коммунального оборудования, усиливать свои позиции на рынке спецтехники. Стали предоставлять в лизинг станки, роботы, оборудование для разработки карьеров и производства асфальтобетонных смесей, трансформаторы, генераторы, компрессоры, гидравлические станции, коммунальное оборудование для переработки твердых бытовых отходов, в том числе для деления их на фракции. Это тоже, кстати, очень интересная тема.

— Решение о смене приоритетов оказалось верным?

— Показательными были 2014, 2015 и 2016 годы, они протекали тяжелее и в целом оказались нелегкими для экономики страны и компании в частности.

Для нас это время не прошло бесследно, мы окончательно убедились в том, что находимся на верном пути, и лизинг оборудования будет все более востребованным. В результате с 2014 года доля оборудования в нашем лизинговом портфеле стала активно увеличиваться. На сегодняшний день она занимает 57%.

— Переориентация на лизинг оборудования принесла плоды?

— Да, с 2016 по 2019 год компания пошла на взлет, мы перекрыли все показатели предыдущих лет. Не только наверстали упущенное, но и превзошли объемы про-

даж, которые были в самые лучшие времена.

Ставка на лизинг оборудования позволила компании расти органично, а не заниматься накачкой операторов каршеринга и таксопарков. Поэтому просадки по 2020 году, в отличие от других лизинговых компаний, у нас не было.

В 2021 году мы также выросли, а за пять месяцев 2022 года падение составило всего 6%. Благодаря решению, принятому много лет назад, сегодня мы исполняем важную миссию — участвуем в технологическом и энергетическом перевооружении предприятий.

«Наш целевой рынок — вся Россия»

— Кто ваш клиент? Из каких отраслей экономики чаще обращаются за лизингом?

— Один из главных постулатов нашей компании — людям мы можем только помогать, наживаться на них — не наша цель. Именно поэтому мы не работаем с физлицами. Лизинг выгоден только тем, кто получает экономии по налогу на прибыль и может возмещать НДС. Фактически это юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые применяют ОСН.

С теми, кто сидит на упрощенке, мы работаем по лизингу медицинского оборудования. В последнее время это направление очень востребовано. Есть определенная специфика, все операции с медицинским оборудованием проводятся без НДС. Это очень большое поле для деятельности.

Лизинг востребован у малого и среднего бизнеса, но какой-то отдельной доминирующей отрасли нет. Часть наших лизингополучателей обслуживает железные дороги, другая — нефтяной сектор, третья — внутренние потребности округов, областей.

Мы работаем на всей территории РФ — от Калининграда до Тикси (поселок в Чукотском автономном округе. — Ред.). У компании есть лизингополучатели в Магадане, Новом Уренгое, Дагестане, Крыму, Ростове.

Кстати, у нас не принято говорить «клиенты», лизингополучателей мы называем «партнерами», подчеркивая взаимовыгодный и при этом теплый, дружеский характер наших отношений.

— Благодаря технологиям, сегодня можно на 100% выстроить работу удаленно. Комфортно ли работать с клиентами из Москвы, находясь в Челябинске?

— Абсолютно. Не секрет, что в Москве сосредоточен большой спрос по лизингу, при этом стоимость аренды помещений и найма персонала вытекают в большие суммы. Развитие пандемии и введение локдауна показали, что вовсе необязательно тратить деньги на содержание офиса. В нашей компании разработана четкая система коммуникаций с партнерами из других регионов, при этом на сопутствующих услугах экономятся огромные суммы.

Еще несколько лет назад у «Транслизинга» были представительства в отдаленных точках РФ — в Новом Уренгое, в Якутске и пр. В эпоху взрывного развития технологий мы приняли решение сократить филиальную сеть, сегодня фактически весь персонал компании сосредоточен в центральном офисе в Челябинске. Когда сделка проходит за пределами региона, мы прибегаем к услугам наших сотрудников на аутсорсинге.

— Вы затронули тему локдауна. Замечали ли вы нарушения платежной дисциплины в период коронакризиса? Приходилось терять клиентов в это непростое время?

— Сложности были, например, небольшое снижение спроса. Но, несмотря на введение локдауна, мы продолжали активно работать с нашими лизингополучателями и другими партнерами — банками и страховыми компаниями. Производственные процессы не останавливались ни на минуту. Возможно, был период «легкого спада» — неделя-две, но не больше. Все устали сидеть дома и рвались в бой.

Пользуясь случаем, хочу поблагодарить наших лизингополучателей за то, что они не стали использовать историю с коронавирусом в наших взаимоотношениях. Большинство клиентов четко исполняли свои обязательства по договорам.

Гибкость, комплексный подход, эксперты на всех уровнях

— Много ли у вас конкурентов? В чем ваши сильные стороны?

— Конкуренция всегда была, есть и будет. Она может ослабляться или усиливаться, но от нее никуда не деться.

Федеральные лизинговые компании борются за клиентов снижением лизинговых платежей, процентной ставки (удорожания лизинга), выигрывают за счет партнерских связей с крупнейшими поставщиками. При этом федералы проигрывают в гибкости и оперативности рассмотрения заявок на лизинг. Они как неповоротливая машина. А партнеры «Транслизинга» получают решение о финансировании в день обращения. Еще одно наше важное качество — комплексный подход.

— В чем проявляется?

— Мы предоставляем решения под ключ. Допустим, клиент хочет построить склад или ремонтную зону где-то на месторождении,

на карьере, при строительстве дороги. Мы передаем в лизинг ангар. Чтобы обеспечить жизнедеятельность сотрудников лизингополучателя, которые работают на территории ангара, к нему нужно подвести электричество, требуется трансформаторная подстанция. Ее мы тоже передаем в лизинг. Чтобы обеспечить бесперебойное снабжение ангара электричеством, необходим аварийный газопоршневой генератор — и его наш партнер может получить в лизинг. Чтобы обеспечить ангар теплом, нужно соорудить котельную, ее мы тоже передаем в лизинг. Чтобы люди могли где-то жить, возводятся мобильные передвижные здания (вагон-дома) — их тоже можно получить в лизинг. Этим направлением компания «Транслизинг» активно занимается в сотрудничестве со Сбербанком.

Таким образом, обращаясь к нам, заказчик получает комплексный подход к решению своей задачи. С нашей помощью он быстрее встает на ноги, отлаживает бизнес-процессы, становится успешным. И в этом заинтересованы все стороны.

— Котельные, мобильные дома и прочую инфраструктуру строят партнеры?

— Совершенно верно. В этой области у нас накоплены достаточно высокие компетенции, ведь на рынке мобильных установок и энергетического оборудования мы без малого уже 15 лет. За это время приобрели много надежных и проверенных поставщиков.

— Клиенты могут обратиться к вам с любым проектом? Допустим, я хочу открыть сеть грузинских ресторанов, можете.

— Это еще одна наша услуга. Когда у человека есть какая-то бизнес-идея и он хочет реализовать ее с нашей помощью, он обращается к руководителю проекта, а тот в свою очередь подключает нужных отраслевых специалистов и предлагает варианты решения.

Лизинг позволяет на выгодных условиях приобрести более передовое технологическое оборудование, дает возможность построить бизнес под ключ. Сейчас мы помогаем одному нашему клиенту на Чукотке. Он оформил франшизу и открыл компьютерные клубы в крупных городах. Технику и всю начинку офиса взял у нас в лизинг. На запуск проекта ему потребовалось всего 1,5 — 2 месяца.

«Каждый клиент для нас — это отдельный проект»

— У сотрудников компании есть своя спецификация или они универсалы?

— Жесткого деления нет, есть приоритеты. Каждый руководитель проекта специализируется на определенном направлении, большую часть времени уделяет, скажем, медицине или мобильным установкам. Что не мешает ему поддерживать компетенции и в других областях.

Много внимания мы уделяем организации работы самой компании. В 2014 — 2015 годах начали активно осуществлять разработ-

ку и внедрение в бизнес-процессы проектных методов. Сейчас на стадии реализации именно такой подход: по сути, каждый клиент для нас — это отдельный проект, за которым закреплен персональный менеджер. Это позволяет нам со 100% гарантией адаптироваться к потребностям наших партнеров в части как выбора техники, так и графика платежей. В этом отношении у нас очень гибкая компания.

Процентная ставка (удорожание лизинга) зависит от многих факторов — величины аванса, длины срока лизинга, сезонности и пр.

Для каждого клиента мы подбираем наиболее оптимальный вариант лизинга. Всегда идем навстречу и пропагандируем индивидуальный подход. Так, дорожникам и компаниям с/х сектора предлагаем сезонный график платежей.

Программа импортозамещения поменяла спрос

— 2022 год преподнес много сюрпризов. Как экономические потрясения переживает бизнес? Замечали ли вы изменения спроса?

— Структура спроса безусловно поменялась. До февраля лизинг легкового автотранспорта развивался ударными темпами, наращивали мощности таксопарки и каршеринговые компании. Сейчас приоритеты другие, в первую очередь вырос спрос на технологическое оборудование, медтехнику, пищевое оборудование и сельскохозяйственную технику. «Виновата» программа импортозамещения.

С развитием внутреннего туризма стал крайне востребован лизинг экстремальной техники — аэролодок, квадроциклов, мотоциклов, трициклов, снегоходов, багги. Много лизингополучателей по этой категории у нас в Подмоскovie, Питере, на Алтае, в Сибири. Мы любим и умеем передавать такую технику в лизинг, знаем надежных поставщиков и благодарим их за сотрудничество.

— В этом году компании «Транслизинг» исполняется 20 лет. Чего удалось добиться на сегодняшний день?

— Мы нарастили большую сеть партнеров по всей России, завоевали высокую степень доверия наших клиентов и можем предложить им по-настоящему большой пакет услуг. Но главное наше достижение — это, конечно, люди. Сегодня наши сотрудники — это компетентный и ответственный персонал, настоящие эксперты на всех уровнях. Все вспомогательные функции мы отдали на аутсорсинг.

— Какие цели вы ставите перед собой на ближайшие годы?

— В планах — начало работы с зарубежными поставщиками. Помимо работы с отечественными поставщиками активно развивать сотрудничество с компаниями из Казахстана, Турции и Китая. Безусловно, будет расти и команда, до конца 2022 года численность только штатных сотрудников увеличится на 50 человек. ■

Ирина Перечнева

Дом без перекосов

Рынок жилой недвижимости получил в результате действия госпрограмм значительные структурные деформации. Риэлторское и девелоперское сообщество намерено добиваться корректировки инструментов его развития



Арт-объект в Тобольске/Информационный центр правительства Тюменской области

В Екатеринбурге прошел XXVI Национальный конгресс по недвижимости. Это традиционная деловая дискуссионная площадка Российской гильдии риэлторов, на которой профессиональные участники рынка недвижимости анализируют тенденции, обмениваются опытом и передовыми практиками.

На этот раз в центре внимания аналитической конференции «Вызовы современности и перспективы развития российского рынка недвижимости» оказалось обсуждение эффективности инструментов стимулирования строительства жилья.

Ипотека неравномерности

Рынок продолжает демонстрировать небольшую динамику: по итогам мая объем

жилья, строящегося в России с использованием договоров долевого участия (ДДУ), составил 93 млн кв. метров. Это лишь на 2,5% больше, чем год назад, и на 2% выше апреля 2020-го, когда была запущена льготная ипотека. В официальных отчетах чаще фигурирует показатель ввода жилья в эксплуатацию, который растет более заметно. Однако уже второй год основной вклад в эту динамику вносят не многоквартирные дома, а индивидуальное жилищное строительство (ИЖС), обращает внимание руководитель комитета по аналитике Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), руководитель аналитической службы Уральской палаты недвижимости (УПН) **Михаил Хорьков**.

По его словам, ввод в секторе ИЖС — показатель непрозрачный: «Благодаря дач-

ной амнистии сейчас в статистику активно включаются дома, которые были построены в течение последних десяти лет на землях для садоводства. <...> Владельцы формально их сдают эксплуатацию только сейчас, чтобы получить регистрацию, возможность оформить залог при кредитовании или подключить бесплатно газ».

Более объективное представление о рынке дает объем текущего строительства, а этот показатель с 2020 года практически не растет. Однако анализ дает усредненную цифру, а в региональном разрезе динамика сильно отличается, отмечает эксперт:

— Взрывной рост идет на Дальнем Востоке, но это эффект низкой базы. Из крупных рынков больше всего нарастили объемы Приморский край, Пензен-

ская область, Удмуртия. Среди аутсайдеров Санкт-Петербург, Московская и Рязанская области. На Урале рынок показывает умеренные темпы, объем строительства в Свердловской области, к примеру, за два года вырос на 17%, несколько ниже темпы в Поволжье, Сибири, на юге, в центре мы наблюдаем стагнацию.

Анализ указывает на примечательный тренд — концентрацию: «68% строительства приходится на 30 городов, при этом три крупнейших рынка — Москва, Санкт-Петербург и Краснодар формируют треть российского рынка жилья. То есть мы получили чрезвычайно концентрированный рынок, который базируется на государственных стимулах».

Основной стимул — программа льготной ипотеки — проявляет себя весьма неоднозначно. По оценке Михаила Хорькова, дан толчок строительству простого и недорогого жилья через стимулирование спроса в низкобюджетном сегменте, в итоге рынок чрезвычайно упростился:

— Средняя площадь строящейся квартиры в России составляет 50 кв. метров, а у абсолютного «рекордсмена» по этому показателю Ленинградской области — 39 кв. метров. Это, по сути, означает, что регион застраивается общежитиями — современными, благоустроенными, но общежитиями. У нас есть упрощенная формула оценки рынка жилья, которая предполагает, что каждая семья должна жить в отдельной квартире и для каждого члена семьи должна быть отдельная комната. Так вот получается, что российский рынок жилья не соответствует этой качественной формуле. Прошлая перепись населения показывала, что у нас 26% одиноких, 29% — пары, 23% — семьи из трех человек. Но на рынке доминирует жилье для одиночек, то есть ипотечный стимул толкает рынок в этом направлении, и это еще одна причина, по которой его нужно корректировать.

Ипотека действительно стала драйвером спроса, о чем говорит динамика ипотечного портфеля: по итогам 2021 года общая задолженность по ипотеке выросла на 27% год к году, а по договорам ДДУ на 32%. Основной рост приходится на льготные программы — те деньги, которые дает государство на развитие рынка жилья. По расчетам аналитиков РГУД, их распределение опять же неравномерно: 40% кредитных ресурсов от государства за последние два года ушли на рынок Москвы, Санкт-Петербурга, Московской и Ленинградской областей, из них почти 30% осели в Московском регионе.

— Третий всех льготных кредитов разобрали московские застройщики, — делает вывод Михаил Хорьков. — Если бы это произошло на рыночных условиях, такой результат можно было бы принять

как факт. Но в данном случае речь идет о бюджетных ресурсах, которые должны развивать рынок жилья всей страны, а не выступать подпрограммой переселения в Московский регион.

Несправедливым, по мнению эксперта, выглядят и повышенные лимиты выданных для Московской и Ленинградской областей в рамках госпрограммы. В структуре продаж новостроек на рынке Екатеринбурга и Ленинградской области в прошлом году количество сделок с бюджетом свыше 6 млн рублей было одинаково и составляло 18% от общего объема сделок, но сегодня в Екатеринбурге можно взять льготный кредит на 6 млн рублей, а в пригороде Санкт-Петербурга — на 12 млн рублей. «В Екатеринбурге кредит на сумму в 12 млн рублей развивал бы рынок жилья классов комфорт и бизнес, а в Ленинградской области эти ресурсы уходят на стимулирование рынка жилья эконом-класса и штамповку микрорайонов. Мы неоднократно об этом говорили, указывали в отчетах для Счетной палаты. Убеждены, что этот параметр нужно корректировать как минимум для крупнейших мегаполисов».

По эскроумным подсчетам

Для стимулирования рынка жилищного строительства государство использует второй канал — проектное финансирование. В этом году механизм, в отличие от ипотеки, работает плохо, считает Михаил Хорьков. И это одна из причин, почему запуск новыхстроек фактически остановлен: «Объявленная ставка кредита под 15% годовых устраивает далеко не всех застройщиков, потому что велика разница в себестоимости строительства в столичных городах и регионах. Для многих 15% — это слишком дорого. Поэтому рынок также продолжает концентрироваться в крупных городах, где уровень цены позволяет запускать новые проекты».

Еще один перекося: сегодня средства на счетах эскроу превышают объем кредитных обязательств застройщиков на 10 — 13%. То есть девелоперы привлекли в банки больше средств, чем получили на стройку, но разумного финансирования будущих проектов у них нет.

Изначально предполагалось, что застройщики, имея дешевое проектное финансирование, не будут слишком много квартир продавать на начальном этапе строительства: проще построить и продать подороже. И это станет своего рода защитным механизмом для участников долевого строительства. Но повышенные ставки на старте продаж ограничивают кредитную активность девелоперов. Поэтому, прогнозирует глава аналитической службы Гильдии девелоперов, они окажутся вынуждены продавать много на начальных этапах строительства.

Платежеспособность и спрос

Со стороны спроса пока идет обвальное падение количества сделок по всем регионам, констатирует Михаил Хорьков: «Мы рассчитываем, что в течение лета рынку удастся нащупать новые ориентиры. К сожалению, выбор для покупателей на рынке новостроек будет сокращаться, потому что инвестиции в новые проекты резко падают. Серьезной проблемой представляется также низкая активность вторичного рынка, потому что деньги не перетекают на рынок новостроек. Перезапуск вторичного рынка — важнейшая задача ближайших месяцев».

Девелоперам придется адаптироваться под новую себестоимость строительства. По мнению эксперта, процесс безудержного роста себестоимости, скорее всего, остановится и будет умеренным. Но в отличие от прошлого года застройщикам не удастся переложить даже этот умеренный рост затрат на покупателей.

При существующих стимулах активность рынка продолжит концентрироваться в крупных мегаполисах, в малых и средних городах жителям придется пользоваться в основном новыми льготными программами по ИЖС. Напомним, правительство РФ анонсировало пилотный проект льготного кредитования на самостоятельное строительство индивидуального жилья, то есть без договора с профессиональным застройщиком. И это добавит перекося рынку, считает Михаил Хорьков:

— Шаблонные программы льготного кредитования рано или поздно потребуют серьезного реформирования, потому что в нынешнем виде они представляют собой «пожарные решения», которые действуют уже на протяжении двух лет, а для «пожарных решений» это слишком долго.

Штучные риэлторы, но не штучный покупатель

Рост активности в последние два года изменил модели поведения не только девелоперов, но и риэлторов.

— Время комиссионеров закончилось, вы уже не можете просто постоять рядом с клиентом, пока он выбирает объект. Наступает время профессионалов, штучных риэлторов, готовых учиться и развиваться. Клиент доверяет тем, кто все разложит по полочкам, для него важен результат, который он хочет получить здесь и сейчас, — говорит директор агентства недвижимости «Ориентир» и руководитель комитета УПН по PR **Ольга Шафиева**.

По мнению директора по развитию контент-бюро «Ишь, Миш!» **Михаила Пономаренко**, риэлторам стоит отойти от привычных инструментов маркетинга:

— Нужно строить личный бренд и развивать доступные каналы коммуникации. Благодаря социальным сетям есть возможность транслировать информацию, при



Турецкий берег

Как жилая недвижимость в Турции, благодаря грамотной политике властей во время пандемии, стала привлекательным рынком в мировом масштабе, рассказывает частный риэлтор **Валентина Орнат**

В отличие от спада внутреннего рынка санкционный кризис привел к росту спроса на зарубежную недвижимость во всем мире. По оценкам аналитических агентств, безусловным лидером спроса стала Турция. Как рассказала на сессии «Новые рынки для риэлторов и их клиентов» частный риэлтор Валентина Орнат, за последние пять лет (с 2017 по февраль 2022 года) стоимость жилой недвижимости в Аланье поднялась в 1,7 раза. И это, по ее словам, экономически закономерно. Причина в том, что в 2023 году завершается действие эмбарго на добычу нефти и газа в Турции, введенное в 1923 году в рамках Лозаннского мирного договора. Ожидается, что с 2024 года в Турции начнется строительство заводов по добыче и переработке нефти и газа. Власти и застройщики считают, что это привлечет большое количество инвестиций в страну, приведет к созданию новых рабочих мест, будет стимулировать развитие других рынков, в том числе и спрос на жилье.

О причинах роста и особенностях рынка недвижимости в Турции рассказывает Валентина Орнат:

— Во время пандемии Турция не закрывала границы для туристов. В результате география туристического потока существенно расширилась, в страну поехали туристы, которые раньше этот регион для отдыха не рассматривали, в частности европейцы и граждане арабского мира. В итоге инвестиции в жилую недвижимость резко возросли за счет новых покупателей. Они оценили высокое качество жизни в стране и при этом сравнительно низкую по европейским меркам стоимость жизни: прожиточный минимум в Турции до 24 февраля составлял 500 — 600 евро, тогда как в Европе этот показатель приближался к 3 тыс. евро.

Но чтобы инвестиции были эффективными, нужно знать специфику рынка жилой недвижимости в Турции. Жилой фонд в этой стране можно разделить на три типа: старый турецкий дом, современная застройка и новостройка. В Турции жилой дом «живет» не более 40 лет, причем до 40 лет «доживают» далеко не все объекты, поэтому лич-

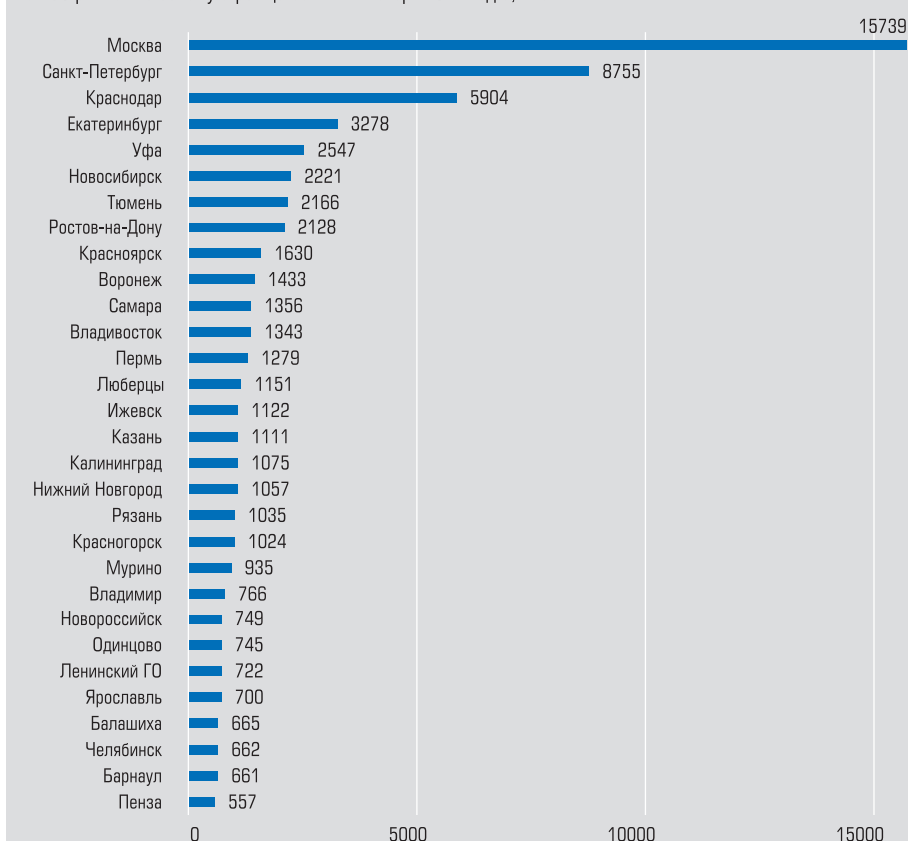
но я турецкий дом возраста 18 + не могу отнести к разряду инвестиционных активов. Из категории современной застройки в качестве объекта для жизни стоит рассматривать только дома возрастом до 7 лет. Третий тип жилья — новостройка, такому объекту максимум два года. Вот это однозначно инвестиционное жилье, которое приносит доход, если его купить на стадии котлована для последующей перепродажи, к тому же это наиболее востребованное для сдачи в аренду жилье. При моих самых пессимистичных оценках инвестиции в такую недвижимость при покупке-продаже в Турции дают доход 30% годовых в евро, 12% годовых в евро обеспечивает аренда.

Форматы жилья в Турции разнообразны. На вторичном рынке все еще есть небольшие студии, хотя сегодня минимальный строящийся формат жилья — это квартира 1 + 1 (кухня-гостиная + спальня), площадью 50 — 60 кв. м. Распространены форматы жилья: 1 + 1, 2 + 1, 3 + 1, дуплексы, пентхаусы, виллы, встроенные в городскую среду. Вся жилая недвижимость в Турции сдается с отделкой «под ключ», куда включены и встроенная зона кухни, и шкафы.

Привлекательности рынку недвижимости Турции добавляет довольно простой вход: процедура получения вида на жительство и гражданства не очень сложная. Правда, я уверена, что примерно года с 2030-го, когда начнется отдала от инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли, требования будут сильно ужесточены и гражданство будет получить сложнее.

На две столицы и Краснодар приходится 32% строящегося жилья

Топ-30 рынков по объему строящегося жилья (март 2022 года), тыс. кв. м



Источник: ЕИСЖС

этом очень важно идти за разной аудиторией на разные площадки. Естественно, в социальных сетях нужно активное взаимодействие с аудиторией через отзывы, рекомендации, комментарии.

Перенастройка необходима и в связи с возможным изменением моделей поведения покупателей. Параллельно с государственными программами кредитования спрос на новостройки поддерживался за счет растущих накоплений граждан. На фоне низких ставок по ипотеке и низкой инфляции люди, имея сбережения, предпочитали приобретать жилье в кредит, считая, что это экономически выгоднее, чем изымать деньги из инструментов сбережений. Но, судя по наблюдениям руководителя направления по работе с партнерами компании BAZA Development **Алены Дружининой**, эта модель меняется:

— В первом полугодии текущего года мы сдавали несколько жилых комплексов, клиенты активно заключали договоры купли-продажи. Если раньше доля ипотечных сделок была в диапазоне от 50% до 60%, то в январе этого года она составила 46%, в феврале — 42%, и еще ниже ушла в марте, апреле и мае. Многие клиенты, которые планировали приобретать жилье с помощью ипотеки, переориентировались на собственные денежные средства. К примеру, при продажах в доме в одном из наших комплексов из 131 человека 17 отказались от ипоте-

Доступность ипотеки повышается

Банки дополняют снижение ключевой ставки и действие разнообразных программ господдержки собственными решениями по удешевлению стоимости кредита, отмечает управляющий Уральским филиалом банка ПСБ **Ринат Иржанов**



— Одним из основных трендов на рынке жилищного кредитования становится повышение доступности ипотеки. Этому способствует снижение ключевой ставки, а также расширение государственных программ. В частности, ПСБ не так давно начал прием заявок на льготную ипотеку для сотрудников российских ИТ-компаний. Ставка по ипотечному кредиту по этой программе составляет 5% годовых, максимальная сумма — 18 млн рублей для покупки жилья в городах-миллионниках и 9 млн рублей в других населенных пунктах. И это очень важно, потому что такие параметры кредита позволяют стимулировать специалистов одной из ключевых отраслей экономики, которые, как правило, живут в крупных городах. Линейка госпрограмм сейчас в целом достаточно широкая, но, по нашим наблюдениям, наибольший спрос

при покупках квартир в новостройках наши клиенты предъявляют на семейную ипотеку. И это объяснимо: ставка по этому продукту составляет от 5%. При этом мы постоянно совершенствуем свою линейку: ставка по кредитам в рамках программы «ипотека с государственной поддержкой» при объявленном уровне в 7% в нашем банке составляет 6,35%. Повышению доступности ипотеки также способствуют программы субсидирования процентных ставок от застройщиков. Мы совместно с нашими партнерами-девелоперами разработали специальное предложение, которое позволяет приобрести квартиру в кредит по ставке существенно ниже рынка, на текущий момент есть программы субсидирования ипотеки, ставка по которым начинается от 0,01% годовых. Улучшаются условия и по стандартным продуктам,

сегодня в нашем банке ставка по таким ипотечным кредитам составляет 10,3%. Кроме того, для многих клиентов важен размер первоначального взноса. Учитывая это, ПСБ разработал эксклюзивное предложение — ипотеку без первоначального взноса: на первые два года кредитования ставка составляет 12,3%, потом снижается до 10,8%. С мая начал восстанавливаться спрос на кредиты для покупки жилья на вторичном рынке. В нашем банке в линейке есть кредит с минимальным первоначальным взносом на приобретение жилья на вторичном рынке, ставка по такому продукту сейчас начинается от 10,5%. Довольно устойчив спрос на военную ипотеку. ПСБ как опорный банк оборонно-промышленного комплекса способствует улучшению жилищных условий военнослужащих, ставка по продукту «военная семейная ипотека» составляет 4,3%, «военная ипотека с государственной поддержкой» — 5,5%, кредит на покупку жилья на вторичном рынке или для целей рефинансирования военнослужащие могут получить под 7%. Мы считаем, что повышению доступности кредита способствует еще и качество сервиса, поэтому ПСБ применяет гибкий подход к оценке платежеспособности клиентов.

ки, хотя у них было одобренное решение.

Наличие накоплений позволит поддерживать спрос, но недолго. С нарастанием кризиса в экономике неизменно последует снижение доходов населения. По оцен-

ке Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, в июне текущего года реально располагаемые доходы населения снизились на 6 — 7,2% в годовом исчислении, в этом же ме-

сяце в 2023 году спад составил 0,3 — 0,6%, в июне 2024 года — 1,2 — 1,5%. Восстановление начнется только в 2025 году. И это будет вызовом для всего рынка недвижимости в среднесрочной перспективе.

Дискуссионная площадка

«Промышленная политика в новых реалиях»

Организаторы:

ЭКСПЕРТ
УРАЛ



Уральский
федеральный
университет
имени первого Президента
России Б.Н. Ельцина
Институт экономики
и управления

В рамках деловой программы **ИННОПРОМ 2022**

5 июля 16:00 — 17:30

Конгресс-центр МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО», зал 3.4

Какой должна быть новая промышленная политика для решения задач импортозамещения и обретения технологической независимости

ТЕМЫ ОБСУЖДЕНИЯ:

- Поддержка формирования конкурентоспособных инновационных производств в секторах машиностроения и микроэлектроники
- Акцент нефтегазового и энергетического секторов на производстве продукции высоких переделов
- Продолжение модернизации и цифровизации системообразующих предприятий на базе отечественного ПО
- Повышение качества институциональной среды

Обсудим возможные сценарии развития и особенности для регионов.

ЭКСПЕРТЫ:

- **Роман Генкель**, Директор департамента экономического развития — заместитель Губернатора Ханты-Мансийского автономного округа — Югры
- **Андрей Клепач**, Главный экономист ВЭБ.РФ, Член Экспертного совета Фонда развития промышленности
- **Дан Медовников**, Директор Института менеджмента инноваций НИУ ВШЭ
- **Юрий Симачев**, Директор, Центр исследований структурной политики НИУ ВШЭ
- **Дмитрий Толмачев**, Директор, Аналитический центр «Эксперт»; Директор, Институт экономики и управления УрФУ

Приглашаем присоединиться к дискуссии!

По вопросам программы и регистрации: **Ольга Захарова**, +7-922-022-1878, ozaharova@acexpert.ru

Регистрация:





Павел Кобер

Горное образование подстраивается под интересы работодателей

Чтобы закрыть острый дефицит кадров, горнодобывающие предприятия реализуют неординарные образовательные проекты с профильными высшими и средними специальными учебными заведениями

Учебные заведения Уральского региона, готовящие кадры для промышленности, активно модернизируются и проявляют готовность подстроиться под нужды предприятий, отмечают работодатели — представители горнодобывающей промышленности.

— В последнее время передовые учебные заведения действительно нацелились на работодателя, — подтверждает замдиректора Уральского филиала «Полиметалла» по персоналу **Артемий Черданцев**. — У нас есть положительный опыт работы с Краснотурьинским политехникумом, который лицензирует специальности под потребности нашего предприятия, корректирует учебные планы, привлекает наших специалистов в экспертные советы, тщательно подходит к организации производственной практики. В сегменте высшего образования Уральский государственный горный университет также нацелен на подготовку кадров, востребованных в промышленности. Вуз открыл в Краснотурьинске базовую кафедру горного дела, где учатся ребята без отрыва от работы, не выезжая из города. В мае этого года между Уральским филиалом «Полиметалла» и УГГУ заключено соглашение о партнерстве. Оно предусматривает в том числе организацию учебных практик и развитие учебной базы университета — лаборатории и компьютерного класса. В вузе прекрасно понимают, что без знания со-

временных прикладных горных программ выпускники не сильно востребованы.

Добыча полезных ископаемых — один из столпов уральской экономики, однако престиж горной профессии с момента развала Советского Союза сильно упал. Сегодня дефицит квалифицированных кадров наблюдается практически во всех промышленных отраслях, но в горном деле в силу его специфики этот кризис оказался наиболее острым.

Среди ключевых проблем, негативно влияющих на качество горного образования, — несоответствие образовательных программ современному уровню развития горнодобывающих и металлургических производств. Между тем сегодня горное дело — уже не кирка и лопата, а высокотехнологичное производство, требующее новых квалификаций на всех уровнях: от инженерно-технического персонала до рабочих. К сожалению, профильным вузам и ссузам не всегда удавалось поспевать за этими тенденциями.

Реализация на Урале, в частности на севере Свердловской области, масштабных инвестиционных проектов потребовала сотен высококвалифицированных специалистов. Так, к концу 2022 года компания «Полиметалл» планирует завершить в Краснотурьинске строительство обогатительной фабрики мощностью 450 тыс. тонн руды в год (концентраты станут исходным сырьем для получения золота, серебра, а также меди и цинка). Проект

предусматривает более 3,6 млрд рублей инвестиций на начальном этапе, создание около 250 рабочих мест. Около 150 человек составит штат горно-обогатительной фабрики: здесь требуются, например, машинисты мельниц, флотаторы, растворщики реагентов, фильтровальщики, машинисты конвейеров, аппаратчики сгустителей. Около ста человек — машинисты экскаваторов и бульдозеров, маркшейдеры — будут трудоустроены на горных работах по освоению локальных месторождений. «Полиметалл» начал горно-подготовительные работы на Пещерном месторождении возле Краснотурьинска, которое станет базовым источником минерального сырья для нового производства.

Активны на севере Свердловской области и горнодобывающие предприятия Уральской горно-металлургической компании. Здесь в планах — строительство подземного рудника на Тарньерском месторождении под Ивделем, разработка третьей очереди Волковского месторождения ванадиево-железо-медных руд и другие проекты.

Промышленники дают добро

Профильные образовательные учреждения оперативно откликнулись на рост спроса. Как сообщил журналу «Эксперт-Урал» ректор Уральского государственного горного университета **Алексей Душин** (Екатеринбург), все образовательные программы УГГУ трансформированы под

задачи реального сектора экономики. В частности, в них включены компетенции, согласованные с крупными работодателями — лидерами горно-металлургического и горнодобывающего комплексов. Новые программы проходят обязательную экспертизу на предприятиях-партнерах вуза. Кроме того, представители работодателей участвуют в промежуточной аттестации студентов: около 30% дисциплин во время сессии сдаются с привлечением экспертов от предприятий.

— Горный университет на системной основе работает со многими крупными промышленными предприятиями. Компания «Полиметалл» является индустриальным партнером базовой кафедры горного дела УГТУ в городе Красноуральске. В настоящее время в Горном университете обучаются больше двадцати работников «Полиметалла» по направлению предприятия. В новом учебном году эта группа пополнится новыми сотрудниками компании. В числе прочего они будут изучать программное обеспечение, используемое на «Полиметалле». В учебный план интегрированы также программы дополнительного профессионального образования, благодаря которым студенты смогут получить рабочую профессию и приобрести необходимые знания и навыки для будущей трудовой деятельности, — рассказал Алексей Душин. — Добавлю, что ежегодно в дочерние предприятия «Полиметалла» на производственную практику направляются студенты специальности «Горное дело». Соглашение о сотрудничестве с «Полиметаллом» предполагает также модернизацию лабораторной базы Горного университета. На эти цели вузу было выделено 15 млн рублей, часть средств пойдет на обустройство специализированного класса для изучения программного обеспечения, часть — на создание лаборатории обогащения полезных ископаемых при базовой кафедре горного дела.

В феврале текущего года первых десять горных инженеров выпустил Технический университет УГМК в Верхней Пышме: они стали студентами дебютного приёма на кафедру «Разработки месторождений полезных ископаемых» в 2016 году. В корпоративном университете отмечают, что важная особенность их выпускных квалификационных работ — практическая направленность: проработаны интересные решения, повышающие эффективность работы рудников. Еще во время обучения многие студенты участвовали в отраслевых всероссийских и международных конкурсах и олимпиадах, где побеждали и занимали призовые места. Теперь выпускникам предстоит в реальных условиях продемонстрировать полученные знания и умения на предприятиях УГМК.

В образовательные программы теперь включаются компетенции, согласованные с крупными работодателями — лидерами горно-металлургического и горнодобывающего комплексов

Квест для молодежи

Повторимся, горнодобывающие и металлургические предприятия испытывают дефицит не только в инженерных кадрах, но и в квалифицированных рабочих, которых в советское время в большом количестве выпускали средние специальные учебные заведения. В девяностые и нулевые годы ссузы пострадали от кризиса в техническом образовании, пожалуй, даже сильнее, чем университеты. Парни и девушки предпочитали промышленным предприятиям на периферии офисы в мегаполисах. Сегодня ситуация меняется, поскольку современные горные производства, вошедшие в процесс цифровой трансформации, готовы предложить высококвалифицированную и, что немаловажно, стабильную работу. Предприятия стали тесно взаимодействовать с ссузами на территориях присутствия.

Так, Красноуральский политехникум и «Полиметалл» договорились о том, что учебное заведение будет проводить переобучение и повышение квалификации сотрудников компании под специфику производства строящейся горно-обогатительной фабрики «Красноуральск-Полиметалл». Кроме того, в 2019 году Красноуральский политехникум возобновил обучение по востребованным на горно-обогатительном производстве специальностям, в этом году после трехлетнего обучения уже выпущена первая целевая группа. Техникум ведет лицензирование образовательных программ для подготовки лаборантов химического ана-

лиза и химиков-технологов, которые будут востребованы в лабораторном комплексе предприятия.

Сотрудничеству учебных заведений и предприятий стараются содействовать и местные органы власти, кровно заинтересованные в том, чтобы молодежь после учебы оставалась работать в родных местах. Например, уже несколько лет реализуется социальный проект «Живи, учись и работай в родном Красноуральске», в рамках которого в городе проводится ярмарка вакансий, а также функционирует Уральский инновационный молодежный центр.

— Учитывая темпы развития предприятий горнодобывающей отрасли на нашей территории, в последние годы возрастает актуальность горных профессий. Мы взаимодействуем с работодателями, чтобы помочь старшеклассникам определиться с выбором профессиональной деятельности, рассказать о перспективах горных профессий, показать, как выглядит современное предприятие горнодобывающей отрасли. Потому что за школьной скамьей не понять масштаб производства и суть работы, — пояснила задачи учреждения директор Уральского инновационного молодежного центра Анна Карасова. — В этом году у нас совместно с «Полиметаллом» прошел ряд мероприятий по профориентации для ребят, начиная с восьмого класса. Провели интерактивный квест для старшеклассников, которые через игровой контент познакомились с особенностями профессии. Немаловажное внимание уделяется экологическому аспекту в горнодобывающей отрасли: ребята сами составляли угольный фильтр. Представители «Полиметалла» рассказывают школьникам об особенностях работы в горнодобывающей отрасли, о действующих на предприятии программах поддержки молодых специалистов. Также для ребят проводилась встреча с представителями учебных заведений, где можно получить профильное образование.

На базе Уральского инновационного молодежного центра открылся клуб «Юный геолог», который помогает определиться с профориентацией школьникам с 12 лет. Глава Красноуральска Александр Устинов напутствовал ребят: «На сегодняшний момент не хватает специалистов, которые понимают и знают каменное дело. Сегодня здесь собрались самые неравнодушные ребята. И очень хотелось бы, чтобы после окончания средней школы вы остались в родном городе для получения высшего образования и в дальнейшем работали на предприятиях Северного управленческого округа. Сейчас на предприятиях нашего города есть отличные программы по привлечению молодых специалистов. Можно получить высшее образование в Красноуральске и быть уверенным в дальнейшем трудоустройстве».

ЧЕМПИОНЫ ЭКСПОРТА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ



Они создают производства под ключ в разных точках мира, шьют одежду для госкорпораций и международных событий, поставляют медицинскую технику в более чем 60 стран, экспортируют инновационные решения в области экологии и помогают зарубежным партнерам увеличивать плодородие почв. Всё это компании — победители конкурса «Экспортер года Свердловской области 2022». Об их достижениях и трудностях, а также экспортных приоритетах на ближайший год — в материале «Эксперт-Урала».

10 июня в Екатеринбурге состоялась награждение победителей конкурса «Экспортер года Свердловской области 2022». Всего на него поступило 62 заявки, чемпионами экспортной деятельности были названы 10 компаний.

Конкурс проводится ежегодно в рамках национальных проектов «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и «Международная кооперация и экспорт». Его организатор — Российский экспортный центр. Соорганизаторы — Министерство инвестиций и развития региона, Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП) и Центр поддержки экспорта Свердловской области.

— 2022 год стал настоящим испытанием для экспортно ориентированных компаний. Многие вынуждены были переориентироваться, преодолевать новые ограничения, менять логистические цепочки. Считаю особенно важным в сложившихся обстоятельствах продолжать отмечать экспортные достижения предприятий, — сказал директор СОФПП **Валерий Пиличев**.

Познакомимся

Компания «Рейн-Био» («Экспортер года в сфере промышленности. Микробизнес») в 2021 году спроектировала и укомплектовала современный молочный завод в Узбекистане — проект Latico в Бухаре. «Также мы плотно работали с грузинскими заказчиками, но, к сожалению, с 2022 года они отказались от сотрудничества. На ближайшие годы планируем работу со странами ЕАЭС, а также внутренним рынком. Здесь нужны аналоги европейского оборудования, сейчас формируем предложение, хотим развивать производство. С текущим курсом валют экспорт усложняется, так как наша цена на товары в валюте растет. В Узбекистане рассчитываем на проекты под ключ, в которых мы себя зарекомендовали. Также в планах — выход на более экзотичные рынки, такие как Алжир и страны Латинской Америки», — рассказала директор предприятия **Юлия Скурихина**.

Портновская мануфактура «SHISHKIN» («Экспортер года в сфере промышленности. Малый бизнес») известна в Свердловской области и за ее пределами. Три инновационные швейные

фабрики разрабатывают и производят одежду разных направлений — от классики до профессионального спорта. Экспорт налажен в страны Таможенного союза и ОАЭ.

Компания особо выделяет в 2021 году производство спортивной одежды для национальной олимпийской сборной Республики Казахстан, а также реализацию продукции под маркой PUTIN TEAM, которая поставляется на внешние рынки. «Широкий экспортный потенциал продукции и запрос аудитории позволяют говорить о ближайших перспективах — развитии экспорта на рынки стран Азии, среди которых можно выделить Китай и Ближний Восток. Конечно, дальнейшая экспансия на внутреннем российском рынке и в ряде стран СНГ. Сейчас мы активно развиваем розничную сеть под брендом Putin Team — до конца года планируется открытие еще пяти магазинов», — рассказал глава ГК «Портновская мануфактура SHISHKIN» **Дмитрий Шишкин**.

«Завод ЭМА» («Экспортер года в сфере промышленности. Средний бизнес») является лидером среди производителей светодиодных медицинских светильников в России, а также осуществляет экспорт более чем в 60 стран мира. Сегодня компания готовится к выходу новых продуктов, применяемых в неонатологии и реанимации. Кроме того, руководство предприятия отмечает, что готово заместить импортную медицинскую технику.

НПК ГидроИнТех («Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса») производит удобрения для почв. Поставки продукции в Узбекистан в прошлом году позволили местным аграриям добиться хороших результатов. «Мы плани-

руем усилить отдел внешнеэкономической деятельности и доработать имеющиеся проекты. Наши препараты испытываются в Африке, в Гане. Надеемся, что до конца года будет пробный контракт. Пришел запрос от Ирана. Прорабатываем с брокером алгоритмы взаимодействия, готовим пакет документов, чтобы подписать контракт. У нас есть наработки по Кыргызстану и Узбекистану. Есть возможность поставлять продукцию в Казахстан в рамках госзакупок на международной торговой площадке», — рассказал генеральный директор предприятия **Олег Долганов**.

Для производителя программного обеспечения «ВАРПОИНТ» («Экспортер года в сфере услуг») 2021 год стал периодом открытия внешних рынков, притом довольно результативным: заключено порядка 15 экспортных контрактов.

«Мы производим программное обеспечение и авторские VR-игры. Развиваем сеть арен виртуальной реальности в России и СНГ. 2021 год был очень активным по продажам. Впервые вышли на рынок Беларуси, Узбекистана, Азербайджана, Таджикистана, Казахстана и других стран. Открыта тестовая локация в США, городе Атланта. В 2022 году мы сосредоточились на усилении технических составляющих продукта. В 2023 году планируем дальнейшее продвижение на зарубежные рынки, в том числе в страны Азии», — сказал финансовый директор компании «ВАРПОИНТ» **Максим Терешкин**.

НПО БиоМикроГели («Экспортер года в сфере высоких технологий») сделало ставку на инновационные решения в области экологии и ежегодно добивается заметных результатов в этой сфере. Доля экспортной выручки в общей выручке компании в 2021 году составила 16%, тогда как в 2020 году — только 0,3%. В 2021 году «БиоМикроГели» начали сотрудничество со странами Юго-Восточной Азии и впервые поставили продукцию в Малайзию и Индонезию. В прошлом году компания получила четыре патента на изобретения на территории ЕС, Канады, Японии и Малайзии. Специфика предприятия — разработка и производство решений для очистки воды и твердых поверхностей от любых типов масел, нефтепродуктов и комплексных загрязнений.

«Приоритет в 2022 году — увеличение экспортных поставок в Индонезию и Малайзию, где мы внедряем комплексные решения для повышения экологической устойчивости заводов по производству пальмовых масел», — рассказал генеральный директор НПО БиоМикроГели **Андрей Елагин**.

Для «Первой металлоснабжающей компании» («Экспортер года. Трейдер года (для торговых домов). Микробизнес») 2021 год стал дебютным в экспорте: за рубеж было поставлено продукции более чем на 50 млн рублей. Предприятие специализируется на оптовой продаже металлопроката черных и цветных металлов.

«Сейчас мы экспортируем в две страны — Казахстан и Гвинею. Планы — только по расширению экспорта. Есть намерение начать работу с Узбекистаном. Провели переговоры по поставке металлопроката в Бангладеш для строительства



Исполняющий обязанности министра инвестиций и развития Свердловской области Елена Хлыбова (слева) и директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства Валерий Пиличев вручили награду победителю в номинации «Экспортер года в сфере промышленности. Средний бизнес» — «Заводу ЭМА», который на торжественной церемонии представляла директор по персоналу Вероника Шубина



В номинации «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса» победу одержала НПК ГидроИнТех. Награду получил генеральный директор предприятия Олег Долганов



Заместитель по корпоративному блоку Азиатско-Тихоокеанского банка, филиал в Екатеринбурге, выступившего партнером премии «Экспортер года Свердловской области 2022» Ольга Муговкина вручила приз от АТБ победителю в номинации «Экспортер года. Трейдер года. Средний бизнес» — представителю компании «Айдиго» Юлии Субботиной



атомной станции. Что касается обратной стороны внешнеэкономической деятельности, мы заключили соглашение с Китайским металлургическим холдингом. Будем привозить сюда рельсовую продукцию, которая используется на многих промышленных предприятиях, но у нас не производится. Конечно, вопросы выстраивания логистики остаются. Но нерешаемых тем нет: это вопрос переговоров, нахождения партнеров», — отметил генеральный директор предприятия **Роман Кузьмин**.

Производитель приправ и иван-чая «Айдиго» («Экспортер года. Трейдер года (для торговых домов). Средний бизнес») в 2021 году расширил экспортную географию. «Прошлый год был непростой, но тем не менее компании «Айдиго» удалось открыть еще несколько экспортных направлений — Киргизию и Монголию. Наши специи и пряности сейчас можно найти в крупных сетях этих стран. В следующем году мы рассчитываем развить продажи через международные b2b онлайн-платформы и выйти на новые рынки. У нас есть продукты (например, иван-чай и чага), которые могут быть востребованы в странах Азии», — отмечают в компании.

«Институт проектирования, архитектуры и дизайна» («Экспортер года. Прорыв — впервые в экспорте») специализируется на проектных работах, а также обследовании технического состояния зданий и сооружений. В прошлом году компания вышла на рынки ЕАЭС и ОАЭ.

Большая часть экспорта Dragonfly («Экспортер года. Прорыв года») — горнолыжная и снегоходная экипировка, костюмы и комбинезоны. Компания несколько раз принимала участие в конкурсе и в этом году победила.

«В прошлом году я пообещал, что мы обязательно станем победителем в одной из номинаций. Так и произошло! С 2020 года продукция компании идет на экспорт и сразу в больших объемах. К примеру, если доля экспортной продукции в 2020-м составила 10% от всего оборота

компании, то в 2021-м уже 30%. Большой контракт был заключен с компанией из США. Жизнь с момента подведения итогов премии сильно изменилась. Мы в Dragonfly ищем новые рынки и перенаправили наши усилия на страны ЕАЭС и Азии, Турцию. Акцент делаем на горнолыжную экипировку. В любом случае будем продолжать развивать наш бренд за рубежом и увеличивать экспортный потенциал», — заявил генеральный директор компании **Виктор Уткин**.

Каждый победитель получит сертификат на участие в международном выставочном ярмарочном или конгрессном мероприятии на территории России или за ее пределами в 2023 году с индивидуальным стендом вне конкурсного отбора, а также призы от спонсоров. В их числе: журнал «Эксперт-Урал», страховая компания СОГАЗ, Таможенная карта, екатеринбургский филиал Азиатско-Тихоокеанского банка, БКС Мир инвестиций.

Добавим, что все заявки регионального конкурса автоматически принимают участие во Всероссийской премии в области международной кооперации и экспорта «Экспортёр года».

В структуре СОФПП работу с экспортерами, в том числе региональный конкурс, курирует Центр поддержки экспорта Свердловской области. «Мы помогаем выйти на новые рынки начинающим и действующим экспортерам. Перечень возможностей для компаний очень широк: консультации, маркетинговые исследования, помощь в переговорах, а также с переводом материалов на иностранный язык, продвижение на маркетплейсы, поиск зарубежного партнера, содействие в выставочной деятельности, в пересылке образцов продукции, организация приемов делегаций и многое другое. Более 400 компаний сегодня являются получателями услуг Центра поддержки экспорта», — отметила руководитель ЦПЭ **Татьяна Лагунова**.



Артем Коваленко

Экология социальности

Новая интерпретация ESG-концепции и перспективы российской благотворительности



ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 25 — 26, 27 ИЮНЯ — 17 ИЮЛЯ 2022

Будущее ESG-повестки, ее социальной составляющей в условиях новой реальности, стало одной из самых дискуссионных тем ежегодной конференции «Эксперт-Урала» по развитию благотворительности*. ESG остается в приоритете российских компаний: многие продолжают реализацию, например, социальных программ, нацеленных на сохранение здоровья и благополучие сотрудников. Но в текущих условиях бизнес вынужден их корректировать, разбираясь, насколько актуально по-прежнему опираться на существующие международные критерии и в какой мере можно создавать собственные стандарты, являющиеся частью ESG-инфраструктуры. Один из главных вопросов, буквально повисших в воздухе, — как стремиться к устойчивому развитию, когда внешние стимулы серьезно поменялись, а финансовые ресурсы сократились. Ответ на него позволит не просто определить отдельные задачи в рамках ESG, но сформулировать новые векторы в сфере устойчивого развития. И еще один ключевой вопрос, как встроить

в ESG-проекты важнейшего партнера бизнеса — некоммерческий сектор.

Фреймворк, а не обертка

Анализ приверженности компаний ESG-стандартам поднимает несколько острых вопросов: ESG — это новый формат отчетности, «обертка» для инвесторов или реальный набор инструментов трансформации? Компании действительно меняются или только рапортуют об этом в документах?

— Больше 80% компаний не меняют стратегию в реальности, они лишь подстраивают отчеты под ESG-стандарты. Об этом говорят исследования, как и международные, так и наши, — констатирует директор центра исследований филантропии и социальных программ бизнеса Института экономики и управления (ИнЭУ) УрФУ **Елена Чернышкова**. — Компаний, которые не просто заявляют о приверженности ESG-повестке, не просто пишут об этом в отчетах, а действительно меняют суть деятельности, меньшинство.

По мнению генерального директора RAEX-Евгоре **Светланы Гришанковой**, ESG — это не обертка, а скорее фреймворк, новый взгляд, новый формат оценки всех сфер де-

ятельности компании: «Это не какой-то отдельный вагончик, который можно “доцепить”. В результате перестроения работы в соответствии с ESG-принципами вы лучше понимаете свои процессы и можете сделать их более эффективными».

— Цели устойчивого развития и ESG — некая элитарная повестка, повестка лидеров. Однако если изначально компании были заинтересованы лишь в привлечении международного капитала, то сейчас используют этот инструмент для стратегического планирования и коррекции своей деятельности. И в этом случае проникновение ESG-принципов в бизнес заметно на всех уровнях компании. И это не только, например, про социальные проекты, но и про то, каким образом они отвечают задачам развития бизнеса, — говорит заместитель директора Ассоциации грантодающих организаций «Форум Доноров» **Алина Шенфельдт**.

— Конечно, конъюнктура меняется, но большинство крупных компаний, с которыми мы общались при подготовке исследования «ESG — три буквы, которые меняют мир», сохраняют ориентацию на ESG, — соглашается начальник отдела новых технологий государственного и муниципального управления Института государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ **Илья Ведерин**. — Многие из них подтверждают, что изначально использовали ESG-инструменты для привлечения дополнительного финансирования из-за рубежа, но сейчас наступил такой этап, когда приверженность ESG-принципам работает на

* Организаторы конференции «Благотворительность на Урале: партнерство бизнеса, государства и некоммерческого сектора. Принципы устойчивого инвестирования и ESG» — журнал «Эксперт-Урал» и аналитический центр «Эксперт», соорганизатор — Институт экономики и управления УрФУ. Партнером проекта выступила Группа Синара, партнером конференции — СКБ Контур. В рамках конференции также состоялся круглый стол «Некоммерческий сектор на Урале: векторы развития». Материал о его итогах будет опубликован на сайте журнала «Эксперт-Урал».

ESG включает три принципа: ответственное отношение к окружающей среде (E — environment); социальную ответственность (S — social); высокое качество корпоративного управления (G — governance).

развитие компании и воспринимается как собственная ценность. Еще один тренд — доминирование S-повестки. До сегодняшнего дня основной была климатическая повестка.

Большинство участников дискуссии отметили, что компании, которые до внедрения ESG-принципов заявляли о социальной ответственности, не склонны сворачивать благотворительные и волонтерские программы, так как понимают их значимость для дальнейшего развития бизнеса.

Председатель комитета по социальному партнерству, исполнительный вице-президент Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП) **Татьяна Кансафарова** убеждена, например, что ESG-подход к ведению бизнеса остается одним из ключевых критериев эффективного развития компаний региона:

— Предприятия, которые входят в состав СОСПП, всегда придерживались принципов социальной ответственности. Без этого устойчивое развитие невозможно. Да, ограничения сказались на бизнесе, но вопросы поддержки устойчивости трудовых коллективов, ментального здоровья сотрудников никуда не делись. Это важнейший аспект деятельности компаний, который трансформируется в конкретные социальные программы. Во главе угла человек как сотрудник предприятия, как житель территории, на которой оно расположено.

Татьяна Кансафарова говорит о тенденции развития долгосрочных программ: «Событийная благотворительность остается, но бизнес активно вкладывается в долгосрочные проекты. Так, группа компаний СКБ Контур учредила премию свердловским школьникам за успехи на Всероссийской олимпиаде по математике и информатике и Математической олимпиаде им. Леонарда Эйлера, а Трубиня металлургическая компания успешно реализует профориентационные проекты для детей. И таких примеров много. Есть эффективные программы по развитию предпринимательских инициатив, территорий присутствия предприятий».

Отличными кейсами и практиками могут похвастаться несколько компаний, имеющих производственные мощности на Урале (см. «Как будоражить среду и тиражировать лучшие проекты», «Опыт должен быть позитивным»). В их числе Группа «Свеза», которая разрабатывает комплексные программы развития территорий присутствия (у нее семь заводов в шести субъектах РФ).

— Мы проанализировали проблемы, существующие на территориях присутствия компании (в основном небольших населенных пунктах), и как они отражаются или бу-

дут отражаться на ее деятельности. Главная — постоянный отток трудоспособного населения. Решение именно этой задачи мы поставили себе в долгосрочную перспективу. Такая же задача стоит перед местными и региональными органами власти, бизнесом, широкой общественностью, наши оценки ситуации совпадают, поэтому мы пришли к идее объединения усилий. Ключевой инструмент — программы развития территорий. Проект социально-экономического развития уже успешно реализуется в Мантурово Костромской области, это большой перечень мероприятий по улучшению качества жизни населения общей стоимостью более 5 млрд рублей. В 2022 году подобная программа стартовала в поселке Уральский Пермского края, где у «Свезы» расположено одно из крупнейших предприятий. Это трехлетняя программа с возможностью пролонгации, — рассказал руководитель программ развития регионов Группы «Свеза» **Максим Одинцов**.

По его словам, на реализации программ практически не сказалась нынешняя ситуация, все стороны, подписавшие под документами, выполняют обязательства.

Риски собственного ESG

Илья Ведерин считает, что все компании так или иначе финансируют социальные проекты, но называют это по-разному: «Кто-то — расходами на благотворительность, кто-то — социальными инвестициями, кто-то — вообще финансированием национальных проектов. Каждая компания понимает под социальными проектами что-то свое. Поэтому и важен системный подход к оценке социальной деятельности бизнеса. Мы должны говорить на одном языке, иметь возможность сопоставить отчеты разных компаний, а компании — объективно оценивать сами себя. В этом смысле ESG-стандарты позволяют оценивать деятельность бизнеса согласно общепринятым критериям и соизмерять эти оценки».

— ESG — не просто аббревиатура, это сложный математический аппарат. Фреймворки ESG разработаны именно для того, чтобы все двигались в нужном направлении, вносили свой вклад в решение глобальных проблем — климатических, социальных, многих других. Они помогают международному сотрудничеству, оценке международных сделок, способствуют повышению уровня жизни, — обозначила позицию Светлана Гришанкова. — Самый большой риск в том, что в условиях санкций российская ESG-повестка пойдет своим путем, будут разработаны собственные стандарты с учетом ограничений и с ограниченным видением. Эти стандарты будут несопоставимы с международными, и рано или поздно компаниям придется адаптировать их для иностранных пользователей.

Илья Ведерин подтверждает, что для

транспарентной картины необходимо применять унифицированные показатели: «Сейчас рейтинговые агентства вынуждены работать с большим количеством разных данных. Надеюсь, законопроект об обязательной нефинансовой отчетности, около пяти лет назад разработанный Минэкономразвития, будет принят. Сейчас он в очередной раз находится на рассмотрении в правительстве. Этот документ при включении в него ряда дополнений может улучшить качество данных, публикуемых в нефинансовых отчетах, а также подвинет компании на использование показателей, которые будут комплексно отражать результаты их деятельности по вопросам социальной ответственности и устойчивого развития».

— Нефинансовая отчетность действительно очень важна. Не знаю, как лучше ее вводить — в добровольном или в добровольно-принудительном формате. В остальном мире работает добровольный принцип, хотя для крупных компаний в ряде стран действует и принудительный формат, — рассказала Светлана Гришанкова. — По оценке РСПП, нужна нефинансовая отчетность минимум 700 компаний, и нам тоже так кажется. Однако по нашему опыту работы с российскими компаниями, а мы методику ESG-рейтингов разработали в 2017 году и готовим ранкинги с 2018 года, число компаний с доступной для просмотра нефинансовой отчетностью, к сожалению, значительно меньше. В нашем ранкинге около 160 компаний. Чем ниже предприятие по списку, тем хуже качество нефинансовой отчетности. Как правило, это разрозненные и частичные данные на сайтах. Мы мониторим участников ранкинга каждый месяц и с ужасом отмечаем, что некоторые из них вообще перестали раскрывать данные об устойчивом развитии, однако если такие раскрытия были, то некоторые из них по-прежнему доступны в реестре РСПП.

Светлана Гришанкова считает, что ESG-трансформация в России замедлится: «В условиях санкций у компаний ограничен доступ к технологиям. Даже тот бизнес, который понимает, как проводить ESG-трансформацию, не обладает необходимым для этого инструментарием».

— Мы проанализировали нефинансовую отчетность 25 крупнейших по выручке российских компаний и пришли к выводу, что в отчетах преобладают данные о текущих мероприятиях и недостает информации о запланированных событиях, — указал на еще одну проблему Илья Ведерин. — Как тогда сопоставить, что компания запланировала и что она в реальности сделала? Отследить согласованность целей и мероприятий по их достижению, а также результативность деятельности компании позволит сохранение ретроспективы публикуемых отчетов на протяжении последних пяти лет. Именно это нужно, чтобы посмотреть, что

Как будоражить среду и тиражировать лучшие проекты

Вовлеченность в социальные проекты компаний большого количества людей — сотрудников, их детей, внешних стейкхолдеров — один из ключевых трендов времени, считает президент Благотворительного фонда «Синара»

Наталья Левицкая



— Социальные проекты компании, ключевые инициативы по развитию территорий присутствия — это сформулированная и осознанная позиция. Более того, для достаточно большого числа предприятий — это один из ключевых блоков стратегии в области устойчивого развития. Его реализация обеспечивается за счет вовлечения в мероприятия компании не только сотрудников и членов их семей, других жителей территорий, но и некоммерческих организаций, предприятий-партнеров, поставщиков и потребителей. Таким образом формируются тесные, долгосрочные связи с местными сообществами и решаются важнейшие социальные задачи. Здесь нужно упомянуть о двух ключевых моментах, которые особенно актуальны для компаний, представленных на различных территориях. Первый — масштабирование. Должен быть системный подход, а не разовые действия. Второй — возможность тиражирования лучших практик.

— Отличный пример в этом смысле проект «Лига управленцев», который БФ «Синара» реализует вместе с Корпоративным университетом ТМК2U с 2019 года.

— Проект направлен на развитие социальной инициативности. Мы создаем условия для всех, кто готов и стремится совершенствовать свои города. Участники проходят образовательный марафон, разработанный при поддержке Корпоративного университета ТМК2U. Активные горожане учатся проектной деятельности, получая необхо-

димый инструментарий, развивают в территории поле некоммерческого сектора, на который фонд впоследствии сам же и опирается. «Лига управленцев» трансформируется каждый год. В 2022 году охватили уже пять территорий, помимо обучения участников провели с ними форсайт-сессии, которые позволили им сформулировать идеи для их собственных проектов. Лучшие проекты получили грантовое финансирование. Часть инициатив поддержку из других источников. Это важный показатель эффективности «Лиги управленцев». Нам удается «будоражить» среду на местах и способствовать реализации проектов НКО.

— Как вам удалось вовлечь активистов в проект по обустройству вело- и пешеходной тропы «Веселые горы»?

— Его цель — создание в охранный зоне Висимского заповедника необходимых условий для появления нового туристического маршрута протяженностью 52 км. На самом деле, очень много людей любят туризм. В ТМК и Группе Синара существует много туристических отрядов. Это важный элемент командообразования. И мы подумали, почему бы нам не трансформировать увлечение сотрудников в позитивный и социальный проект. И теперь туристы-волонтеры помогают провести ревизию старых дорог и разведать новые маршруты, а позднее смогут подключиться к обустройству и маркировке троп. В итоге фонд поддержал интересный качественный экопроект, позволяющий

объединить усилия инициативной группы из некоммерческого сектора и корпоративных волонтеров. Это полезный опыт для фонда, а маршрут в «Веселых горах» станет частью Большой Уральской тропы, по которой пройдут тысячи начинающих туристов — это очень вдохновляет.

— Как вы взаимодействуете с НКО?

— Грантовый конкурс — этот формат, который мы внедрили еще в 2007 году, благодаря ему мы можем активно взаимодействовать с местным сообществом. Это как раз то, что вписывается в ESG-повестку. Мы постоянно занимаемся развитием грантового конкурса, внедряли и совершенствуем цифровую платформу, привлекаем независимых экспертов для оценки, и все вместе работаем над тем, чтобы улучшить взаимодействие с различными сообществами на территориях присутствия компании.

— Волонтеры ТМК и Группы Синара раскрашивали стены в детском отделении Свердловского областного противотуберкулезного диспансера. Почему беретесь за такие проекты? Это долгосрочные истории?

— Это как раз один из примеров вовлеченности. Большинство сотрудников, которые пришли раскрашивать стены, далеко не художники, но понимают, что их участие может быть полезным. К тому же все мы вспомнили, как рисовали в детстве, и получили массу положительных эмоций. Участники проекта начали друг с другом общаться не только по работе. Сотрудники на других предприятиях, увидев результат, захотели реализовать такой же проект, в результате фонд организует раскрашивание стен в детской поликлинике в Полевском. Это к вопросу о тиражируемости. Все инициативы, направленные на развитие активности сотрудников, это работа вдолгую. Не стоит ждать отдачи моментально. Но она обязательно будет, если вы работаете системно, ставите интересные задачи и предлагаете проекты с понятным результатом.

■ Подготовил Артем Коваленко

компания ставила себе целью по всем трем направлениям ESG пять лет назад и чего она в итоге достигла.

«S» на первом месте

— Вероятно, мы увидим некую трансформацию ESG-повестки в России и даже переоценку критериев, но бизнес, заинтересованный в развитии, никогда не откажется от принципов устойчивого развития, — убеждена Татьяна Кансафарова.

— У бизнеса действительно нет единых подходов к позиционированию, например, своих социальных программ, но самое главное, что он не намерен их сворачивать и по-прежнему будет играть весомую роль в благотворительности, — рассуждает Алина Шенфельдт.

Эксперты считают, что повестка устойчивого развития в современных реалиях будет только усиливаться, причем с акцентом на социальные — S — задачи. «На первое место вместо “E” выходит “S”, мы это видим по проектам членов Форума Доноров», — кон-

статирует Алина Шенфельдт. По данным исследования АЦ «Эксперт», корпоративная благотворительность и волонтерство становятся инструментами психологической поддержки сотрудников, повышают их личную эффективность.

— Мы можем говорить о новой интерпретации ESG-концепции, которую я условно назвала «экология социальности». В ESG речь идет о создании благоприятной среды для жизни и работы человека, обладающей определенными качественными характеристиками. И эти качественные характеристики связаны с экологией человека. А один из важнейших сегодня запросов в обществе — сохранение экологии социальной среды, здоровых отношений в семьях, местных сообществах, в коллективах. В такой интерпретации новые смыслы приобретает корпоративное волонтерство. Это эффективный инструмент сохранения социально-психологического благополучия, — объясняет заведующая кафедрой социологии и технологий государственного и муниципально-

го управления ИнЭУ УрФУ Мария Певная.

— В условиях VUCA-мира (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity — нестабильность, неопределенность, сложность, неоднозначность. — «Э-У») экологические, социальные и культурные проекты, в которые вовлечены персонал предприятий и молодежь, потенциальные сотрудники, дети работников, — это настоящее и будущее бизнеса. Именно семейное волонтерство и межпоколенное взаимодействие будут определять и уже определяют устойчивость бизнеса, — убеждена Мария Певная. — Реализация таких проектов в рамках ESG-концепции позволит сохранить ту самую экологию социальности. Это уже работает, например, на предприятии Группы Синара Первоуральском новотрубном заводе (ПНТЗ), где действующий актив корпоративных волонтеров разработал несколько кейсов. Один из них укладывается в программу наставничества «Точка опоры», которую реализует корпорация. Сотрудники предприятия предложили проводить

Опыт должен быть позитивным

ESG — это комплексный подход к развитию бизнеса, улучшению окружающей и социальной среды через все виды деятельности, в которые нужно вовлекать разные целевые аудитории — от сотрудников до клиентов и партнеров, убеждена советник генерального директора по социальной ответственности Группы компаний СКБ Контур **Светлана Скользкова**



— Мы на своем опыте знаем, что жизнь по ESG-принципам не предполагает быстрого эффекта, но в долгосрочной перспективе при реализации правильной стратегии оказывает существенное влияние на компанию, ее окружение и силу бренда, способствует снижению издержек и формированию дополнительной прибыли. Нам важно, чтобы опыт взаимодействия клиента, сотрудника, партнера с компанией в любой точке касания был позитивным. Это часть ДНК нашей компании, которая с самого начала стремится повышать общее качество жизни.

— У СКБ Контур есть опыт, когда внутренние продукты, идеи, истории выходили во внешнюю среду и способствовали развитию общества?

— Конечно. Например, наши сервисы для бумажного документооборота. Их создали наши сотрудники, сейчас ими пользуются многие клиенты компании и тем самым участвуют в сохранении лесного массива страны — это значимый вклад в экологию. Другой пример — сервис видеоконференций «Контур.Толк». Мы создавали его для продуктивной командной работы внутри компании, для коммуникаций между сотрудниками, которые находятся в разных городах, а иногда

и за пределами страны. Благодаря ему мы снизили издержки на командировки, нагрузку на экологию, но при этом качество общения осталось высоким. А сейчас сервис вышел за пределы компании и стал коммерческим продуктом, достойной альтернативой иностранному софту.

— Вы разделяете социальную ответственность (личную и корпоративную) и благотворительность?

— В нашей компании это три разных направления. Для корпоративной социальной ответственности главная проблема, требующая решения, — риски, которые создает ИТ-отрасль для окружающего мира. В личной социальной ответственности мы ориентируемся на личные потребности каждого конкретного человека. Благотворительные проекты, в которых участвует компания, акцентированы на развитии интеллектуальной среды и качества жизни людей.

— Риск номер один для ИТ-отрасли — дефицит кадров, задача — повышение профессиональных компетенций. Как вы ее решаете?

— Мы всегда особое внимание уделяли образованию, причем на всех уровнях. Это и школьное, и вузовское образование, и профпереподготовка через повышение квалификации. Сотрудни-

экскурсии, сделав акцент на вовлечении в проект родителей школьников. Именно эти работники ПНТЗ проводят ознакомительные экскурсии на производственных площадках и мастер-классы. Вот вам и межпоколенная связь, и профориентационная работа, которая жизненно важна для бизнеса, решающего кадровые задачи. Есть и другие кейсы, например, благотворительные ярмарки, в которых как профессиональные организаторы социальных проектов задействованы НКО.

Обречены на партнерство

Какова роль НКО в новых реалиях? По мнению Алины Шенфельдт, именно НКО являются носителями экспертизы для бизнеса, которая особенно востребована в период изменений: «Это очень эффективные партнеры. И они активно обновляют свой инструментарий. Так, Форум Доноров реализует проект «Маршрут № 17» (название отсылает к 17-й цели устойчивого развития ООН — развитие эффективного партнерства. — Э-У), который поддерживается Фондом президентских грантов. Он направлен на стимулирование партнерства между донорскими организациями и НКО. В рамках проекта будут запущены онлайн-курсы и индивидуальные практикумы для НКО по до-

стижению целей развития и выстраиванию партнерств с донорскими организациями».

— Профессионализация управления социальными проектами — очень важный тренд. Мы привыкли думать, что, с одной стороны, именно бизнес обладает эффективным менеджментом, а с другой — именно НКО умеют формулировать и реализовывать социальные цели как основные для своих проектов. У компаний складывается определенный когнитивный диссонанс, они должны смотреть на проекты с точки зрения стратегии бизнеса и множества других бизнес-критериев, оставаясь при этом социально ответственными. НКО же могут позволить себе сосредоточиться на главном. Кроме того, у них издержки на выполнение проектов могут быть меньше. Это немаловажно, когда мы оцениваем эффективность проделанной работы. Поэтому часто большие компании передают социальные задачи внешним исполнителям — профессиональным НКО, — объясняет Елена Чернышкова.

— Бизнес — это не про социальные проекты, это про другое, его ключевая задача — зарабатывать деньги. ESG-отчет можно подготовить и без некоммерческих организаций, но реальные социальные изменения без профессиональных НКО осуществить не-

чаем с Уральским федеральным университетом в подготовке бакалавров и магистров, поддерживаем отдельные школьные проекты.

В 2021 году СКБ Контур учредил премию школьникам региона за успехи на Всероссийской олимпиаде по математике и информатике и Математической олимпиаде им. Леонарда Эйлера. Эта премия нацелена на то, чтобы мотивировать талантливых ребят на более высокие результаты, представляя область.

Мы постоянно думаем, как создать условия для профессионального роста учителей, которые помогают ученикам прийти к таким успехам. Поэтому работаем над организацией мероприятий для профессионального сообщества, поддерживаем внедрение передовых методик школьного преподавания.

— Волонтерские проекты компании — это только про экологию или есть другие направления?

— Экология — важная, но не единственная составляющая. Мы действительно нацелены на сбережение окружающей среды, например, весной высадили 1,3 тыс. деревьев в городах России. Однако у нас в активе еще много других направлений. Так, для нашей компании близко интеллектуальное волонтерство. Сейчас мы повышаем цифровую грамотность людей в возрасте.

— С НКО нужно взаимодействовать?

— Мне кажется, бизнес не всегда понимает, насколько полезно дружить с некоммерческими организациями. А такое сотрудничество позволяет создавать нестандартные формы развития личной и командной эффективности корпоративных и управленческих компетенций.

■ Подготовил Артем Коваленко

возможно, — говорит о неизбежности партнерства директор Благотворительного фонда развития филантропии (внесен в реестр НКО, выполняющих функции «иностранного агента») **Мария Черток**.

Однако бизнес считает, что найти НКО-партнеров не так просто, особенно, если речь идет о небольших населенных пунктах. По словам Максима Одинцова, в Екатеринбурге с помощью НКО можно реализовать любой проект, но стоит вам уехать на 200 — 400 километров и ситуация изменится: «Как привлечь некоммерческие организации к проектам в малых городах и поселках? Мы начали проводить собственные конкурсные отборы социальных инициатив. Это сделано для того, чтобы стимулировать местное население, в том числе НКО, к решению насущных социальных вопросов. Уже есть хорошие примеры в Вологодской области и других регионах».

— Ни бизнес, ни государство с социальной повесткой без некоммерческих организаций не справятся. Мы в хорошем смысле обречены на партнерство. Без многовекторного сотрудничества не получится сохранить «экологию социальности» и эффективно развивать благотворительность, — итожит советник генерального директора Фонда президентских грантов **Игорь Соболев**. ■

Павел Кобер

Преподаватели в «цифре» и вокруг нее

Школы и вузы приспособились к информационным технологиям, настала пора отсортировать отечественные разработки

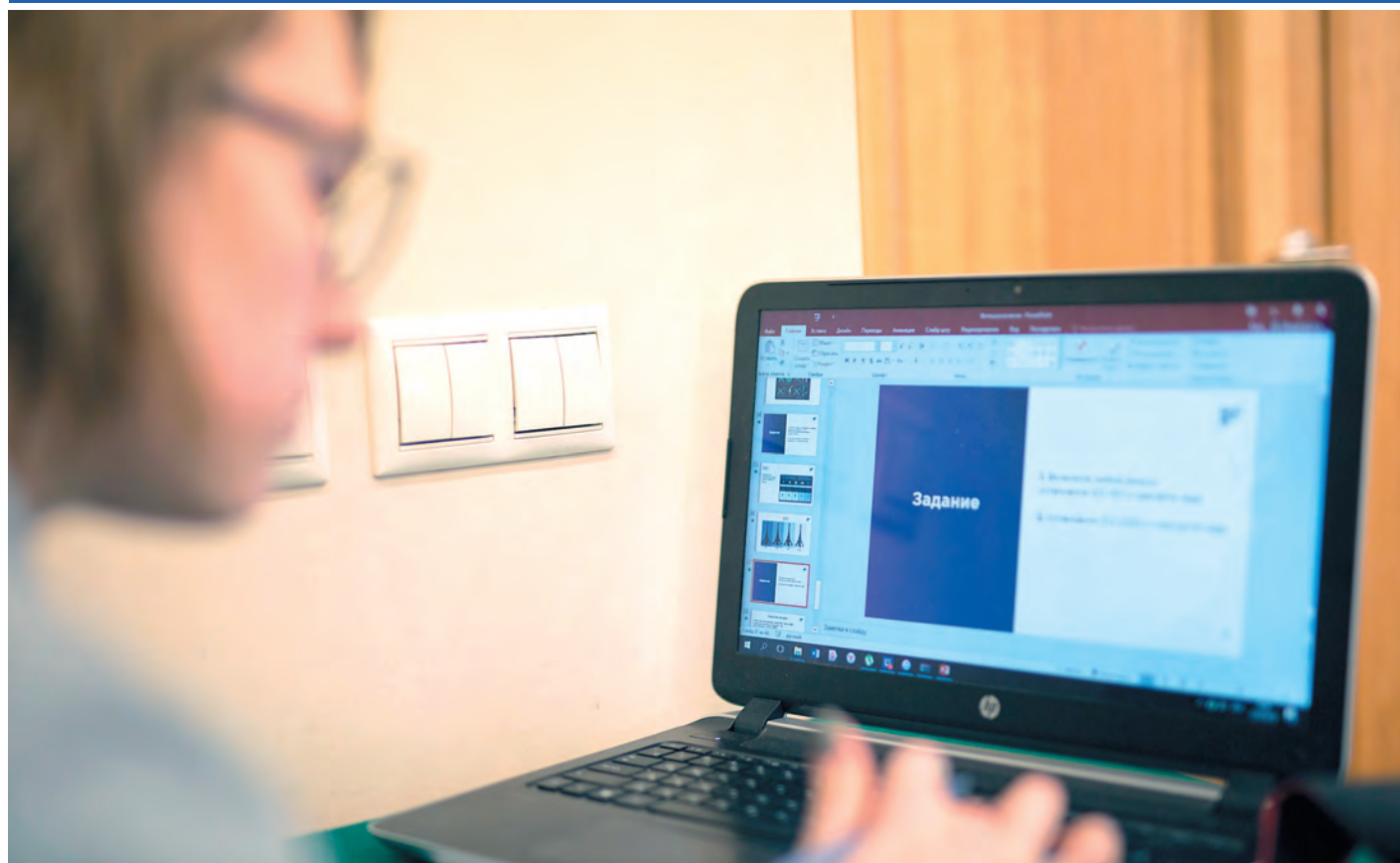


ФОТО: КИРИЛЛ УРАЧ

Пандемия навсегда пристегнула к образовательному процессу информационные технологии — как в школах, так и в университетах. Недолго плакали пожилые преподаватели, пытаясь освоить «цифру». Новые инструменты обучения оказались великолепными помощниками (но не заменителями офлайн-образования), позволяя интереснее преподнести материал, сэкономить время, в целом повысить эффективность обучения. А для молодого поколения с высоким уровнем цифровой грамотности применение ИТ значительно повысило привлекательность учебы и практических занятий.

— Среди самых популярных технологий, которые активно применяются в образовании, можно назвать виртуальную и дополненную реальность, робототехнику, искусственный интеллект и цифровые двойники, — перечисляет доктор педагогических наук, профессор Государственной полярной академии **Сергей Литвиненко** (Санкт-Петербург). — Виртуальная и дополненная реальность позволяет создать иммерсивную образовательную среду, показать ученикам микро- и макромир, про-

водить безопасные опыты и эксперименты. С помощью робототехники готовят кадры для высокотехнологичных производств, учат основам компьютерного зрения, программирования и конструирования. Искусственный интеллект и цифровые двойники открывают широкие возможности анализа данных, знакомят учащихся с нейротехнологиями и путями их использования.

За студентом глаз да глаз

Качественно новым шагом в развитии высшего образования в России стало партнерство университетов с различными образовательными платформами. В лице образовательных платформ вузы видят технологических партнеров, которые обладают готовыми и эффективными решениями для оцифровки и повышения доступности учебного контента, гибкой адаптации программ с учетом изменений на рынке. Также дистанционные программы позволяют вузам расширять географию деятельности.

— Все обучение на наших программах проходит дистанционно на платформе Skillbox. Оно включает предзаписанные лекции и вебинары в реальном времени. Материалы автоматически подгружаются в личный кабинет студента, что позволяет воз-

вращаться к ним многократно в любое удобное время, — делится руководитель «Высшего образования» российской образовательной платформы Skillbox **Тина Ковальски**. — Если говорить о конкретных технологических решениях, в первую очередь следует упомянуть систему онлайн-прокторинга Examus, на которой проходят экзамены и зачеты. Она позволяет сохранить честные условия испытаний с помощью мониторинга активности глаз студента и внешних шумов в его помещении и оповещает экзаменатора в случае подозрительного поведения. Дополнительный цифровой инструмент, который привносит в высшее образование онлайн-формат, — возможность детально отслеживать прогресс студента по мере обучения. Мы можем увидеть, через какое время после просмотра лекций студент приступил к выполнению домашней работы, как долго ее выполнял и в каком количестве итераций.

Директор центра «Цифровые технологии в образовании» при Высшей школе менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета **Сергей Лукашкин** выделяет в учебном процессе технологии симуляций: «Симуляции могут проводиться как командная игра. Например, экономические

симуляторы, которые учат управлять компаниями. Могут быть и симуляции для отработки навыков общения, выступления перед аудиторией. Такие симуляторы эффективны в VR-формате (формате виртуальной реальности. — «Э-У»). Также популярны симуляторы для изучения физики и химии».

Переход на индивидуальное обучение

Использование «цифры» напрямую влияет на качество образования в школах. Уже практически повсеместно применяют такие технологии, как электронные дневники и журналы, защищенные чаты для общения преподавателей, учеников и родителей, системы проведения онлайн-уроков и электронный образовательный контент.

— Цифровизация школ позволяет повысить прозрачность обучения, а использование интерактивных учебников и заданий повышает интерес детей к учебе, — рассказала пресс-секретарь компании «Дневник.ру» **Екатерина Мантуленко**. — Сегодня в одной только Свердловской области более 130 тыс. учителей, учеников и родителей ежедневно заходят на цифровую образовательную платформу «Дневник.ру», чтобы выставить или посмотреть оценки, выдать или получить домашние задания, узнать расписание уроков, пообщаться в чатах по учебным вопросам, прочесть новости школы или класса. Система «Дневник.ру» позволяет педагогам экономить до 40% рабочего времени при подготовке отчетности и ведении журнала.

Информационные технологии помогают также оценивать прогресс учащегося и корректировать индивидуальный образовательный трек. О том, как это работает в преподавании английского языка, сообщила разработчик системы оценивания прогресса онлайн-школы для детей и подростков Skysmart **Ульяна Федорова**: «В изучении английского языка уже есть много наработок — в частности, традиционная шкала с уровнями языков (A1, A2, B1, B2, C1, C2). Единственный недостаток этой шкалы — слишком общее и расплывчатое определение каждого уровня. Нужен более точный и тонкий инструмент. У известной шкалы The Global Scale of English есть отрезок от 0 до 90, он полностью соответствует пути от A1 до C2, причем внутри этого отрезка прогресс разделен на навыки: аудирование, говорение, чтение, письмо. Каждый из этих навыков разделен на более мелкие практические микронавыки — например, в навыке «Аудирование» есть скилл «Может услышать цифры в объявлении отправления поезда». Этих скиллов очень много — около 1200. Мы взяли все эти поднавыки и протегировали ими каждый слайд в каждом уроке. Это позволило нам отслеживать конкретный прогресс: если ученик хорошо выполнил четыре задания с тегом навыка «Уме-

Современными школами востребованы онлайн-тренажеры, системы подготовки к ЕГЭ, электронные учебники. Все эти решения разработаны российскими специалистами и отвечают требованиям безопасности

ет использовать Present Simple», то мы можем сказать, что он усвоил этот скилл. Система автоматически собирает данные по каждому поднавыку, округляет их и показывает, что ученик усвоил определенный набор умений и прошел путь от A1 до A2, ничего не упустив. Для ученика это отображается с помощью виджетов в личном кабинете на нашей интерактивной платформе Vimbox. Они показывают движение от уровня к уровню и детальную разбивку по навыкам — пользователь может не только увидеть, на каком он уровне, но и отдельно посмотреть успехи в аудировании, письме или грамматике. Кроме прочего, это позволяет увидеть и разрыв в навыках, который невозможно отследить, если просто замерять уровень владения языком».

При использовании «цифры» персональная образовательная кривая выстраивается намного точнее и быстрее — прогресс оценивается каждый раз, когда ученик выполняет упражнение, и это происходит автоматически. Преимущество такого способа в том, что и учитель, и ученик видят прогресс в реальном времени. Поэтому чисто концептуально отпадает необходимость в экзаменах — скилл-сет корректируется не раз в месяц или семестр, а на каждом заня-

тии. Такой подход к оценке прогресса позволяет менять обучение в зависимости от целей и возможностей, делать его более персонализированным. Кроме того, в любой момент родители могут без преподавателя оперативно получать информацию о своем ребенке и его успехах.

В поисках «закладок»

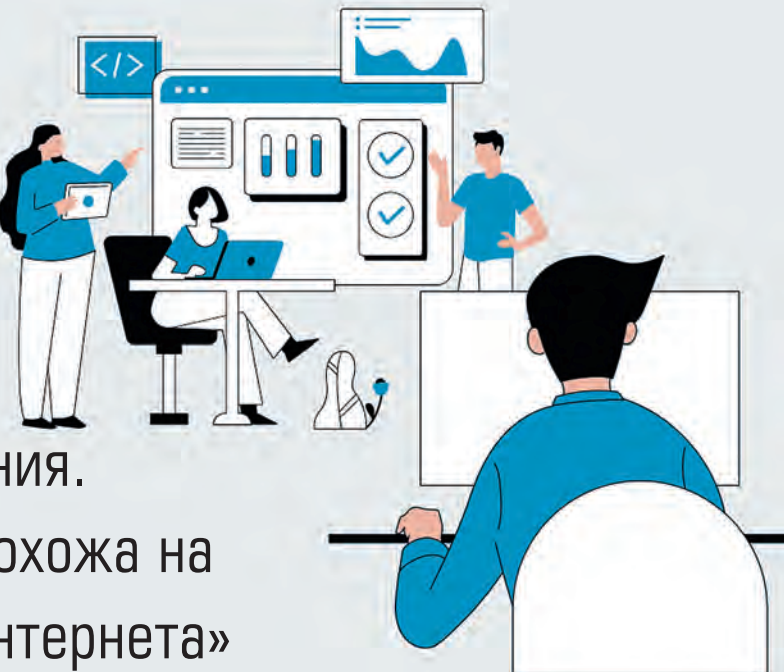
Как видим, проводимая в школах и университетах цифровая трансформация предоставляет преподавателям и учащимся широчайший спектр возможностей для подачи учебного материала, получения и усвоения знаний, приобретения профессиональных навыков. Но насколько такие технологии сегодня доступны в России и, что немаловажно, безопасны, с учетом обострившейся конфронтации с Западом?

— Технологии доступны, но при внедрении ИТ-решений всегда следует проверять их на предмет информационной безопасности. Смотреть, есть ли возможность получить несанкционированный доступ к системе. К сожалению, в последнее время в OpenSource-решениях (программном обеспечении с открытым исходным кодом. — «Э-У») бывают так называемые «закладки» — специально встроенные куски вредоносного кода. Поэтому рекомендуется или не обновлять решения, или внимательно проверять их перед обновлением, — отвечает **Сергей Лукашкин**. — В России прокторинг (система контроля на онлайн-экзамене или тестировании. — «Э-У») свой: ProctorEdu, Examus. VR-компании тоже успешно работают и создают качественные продукты. В системе управления обучением доступен Moodle с открытым исходным кодом, есть множество отечественных решений, но функционал у них меньше. То же самое касается сервисов для онлайн-конференций. Замена есть, но инструментарий не такой, особенно это касается вопросов интеграции. У многих систем или нет API, или пока он небогатый. Но ситуация поправимая, так как для интеграции есть мировые открытые стандарты протоколов обмена данными, такие как SCORM и xAPI.

— На рынке представлено большое количество информационных систем, которые востребованы современными школами. Это в первую очередь онлайн-тренажеры, системы подготовки к ЕГЭ, электронные учебники. Все эти решения разработаны российскими специалистами и отвечают требованиям безопасности и закону о защите персональных данных, — подчеркивает **Екатерина Мантуленко**. — Введенные в начале этого года санкции никак не повлияли на работоспособность нашей платформы «Дневник.ру», так как она построена на отечественных программных компонентах.

— На наших программах Skillbox и Examus не сказались решения зарубежных технологических брендов. Единственное

Есть вероятность, что до некоторых OpenSource-технологий и открытых библиотек могут дотянуться определенные ограничения. Но такая задача будет похожа на «удалите мое фото из интернета»



RU EXAMUS.NET

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 25 — 26, 27 ИЮЛЯ, 2022

изменение коснулось организации синхронных активностей, например, мероприятий и лекций в реальном времени. Если раньше мы пользовались Zoom и Microsoft Teams, то сейчас перешли на Google Meets и Skype, — описала текущую ситуацию Тина Ковальски.

Российская ИТ-компания CDO Global в 90% своих проектов для образовательных учреждений использует решения на отечественной платформе «1С», открытые библиотеки типа OpenCV, пишет на языке программирования Python, применяет инструмент React для создания пользовательских интерфейсов. «Безусловно, существует вероятность, что до некоторых OpenSource-технологий и открытых библиотек могут дотянуться определенные ограничения, — признает генеральный директор CDO Global **Андрей Кондрачев**. — Но такая задача будет похожа на «удалите мое фото из интернета». Ее начнут решать юристы и технические специалисты. Будут предпринимать множество усилий с каким-то даже результатом. Такая задача, на мой взгляд, никогда не будет решена однозначно на все 100%».

Ориентир на госреестр

Риски действительно есть — иностранные онлайн-платформы для дистанционного преподавания уходят из России, конфиденциальность данных на зарубежных ресурсах не гарантирована. «Выход один — развивать собственные ИТ-решения, не зависящие от иностранного влияния. Добросовестные отечественные разработчики программного обеспечения сегодня включены в Единый государственный реестр, что позволяет говорить о заинтересованности в развитии безопасных технологий, в том числе в образовательной сфере, на

самом высоком уровне, — убеждена руководитель компании IPR MEDIA (российский разработчик образовательных продуктов) **Наталья Иванова**. — Наша компания входит в Единый государственный реестр производителей ПО, а ее продукты также включены в реестры отечественных ИТ-продуктов. Более того, все ПО и данные размещаются на собственных серверах в сертифицированном дата-центре. Наши ключевые продукты — цифровой образовательный ресурс IPR SMART и образовательная платформа для подготовки кадров в цифровой экономике DATALIB.RU. Решения разработаны специально для образовательных учреждений высшей школы и позволяют применять широкий инструментарий в обучении: цифровую библиотеку с возможностью группировать контент по отраслям знаний и создавать рабочие подборки дисциплин для преподавателей, научно-образовательные платформы, где собрана узкоспециализированная учебная литература в разрезе отрасли, онлайн-вебинары, лекторий от экспертов по разным отраслям знаний, смарт-курсы. Важно, что платформа DATALIB.RU специализируется на контенте по освоению цифровых навыков. Существенная часть цифровой библиотеки сформирована на базе всероссийских конкурсов «Библиотека цифрового университета» и «Открытая библиотека сквозных цифровых технологий», поддержанных Университетом Иннополис, Российской государственной библиотекой и Агентством стратегических инициатив. На платформе создается Центр оценки компетенций цифровой экономики, который позволит каждому пользователю не просто узнать свой уровень знаний и навыков, но получить рекомендации по направлениям обучения».

Важно, что многие образовательные учреждения не только используют готовые программные решения, но и иницируют разработку собственных продуктов, учитывающих специфику конкретного учебного процесса. «Опыт нашего Колледжа ITHub показывает, что современному поколению для эффективного обучения не хватает персонализации в учебном процессе, каждый учащийся развивается в своем темпе, а значит, и подход к каждому должен быть индивидуален. Мы долго анализировали разные технологии, но пришли к выводу, что нужна собственная LXP-система (платформа для персонализации обучения. — «Э-У»), которая будет помогать выстраивать новые формы учебных процессов, оцифровывать результат проектной деятельности в моменте через артефактную модель, видеть свой результат относительно рейтингов, давать обратную связь», — сообщила представитель Колледжа информационных технологий ITHub **Екатерина Старостина** (Москва).

Опрошенные журналом «Эксперт-Урал» эксперты практически единогласно уверяют, что отечественное образование не останется без самых передовых ИТ-решений, которые представлены в большом разнообразии и вполне доступны — как по стоимости, так и безопасности использования. Совсем недавно российские автопроизводители точно так же убеждали власти и общественность в непрерывно углубляющейся локализации своих производств. Но прекратились поставки зарубежных комплектующих — и автозаводы остановились. Российские цифровые образовательные продукты выстояли, теперь главная задача — не впасть в автарию, продолжая развиваться на основе активных контактов с внешней средой. ■

Растущее промпроизводство и активная внешняя торговля

По данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан, ВВП страны в первом квартале текущего года составил 104,4% к аналогичному периоду 2021 года. Инфляция в мае — 14%.

Промышленное производство, строительство. Суммарная отгрузка промышленности в первом квартале этого года достигла 11,6 трлн тенге (1,6 трлн рублей по курсу июня 2022 года), что на 5,8% больше, чем за первый квартал предыдущего.

Рост промышленности в январе — апреле 2022 года составил 104,7% к аналогичному периоду год назад, сельского и лесного хозяйства, рыболовства — 101,9%, строительства — 109,5%.

Объем строительных работ в январе — марте текущего года — 588,8 млрд тенге (82,6 млрд рублей), в эксплуатацию введено

жилая общая площадь 2878 тыс. кв. метров, что на 10 тыс. кв. метров больше, чем годом ранее (+0,35%).

Рынок труда и занятость. Численность наемных работников в первом квартале текущего года достигла 6733,5 тысячи (+0,5% к I кв. 2021 года). Больше всего занятых в сфере образования — 1114,8 тысячи (16,6% от общего числа занятых), в промышленности — 1025,4 тысячи (15,2%), оптовой и розничной торговле — 791,2 тысячи (11,8%). Уровень безработицы в апреле — 4,9% к апрелю предыдущего года.

Инвестиции в основной капитал в январе — апреле текущего года исчисляются в сумме 3104 млрд тенге (435,5 млрд рублей), что на 2,3% больше, чем годом ранее. Из них 80% — собственные средства, 9,2% — инвестиции из бюджетов разных уровней, 3% — кредиты банков (в том числе иностранных — 0,4% суммарного объема инвестиций), на

прочие заемные средства пришлось 7,1% (в том числе средства нерезидентов составили 1,3% суммарного объема инвестиций).

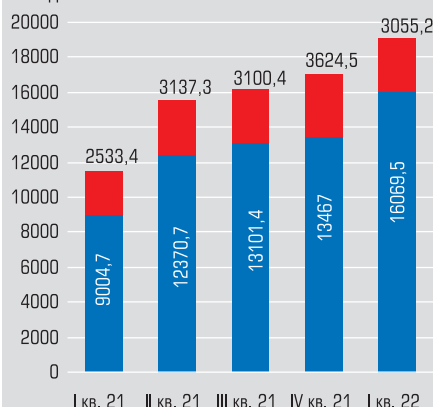
Розничная торговля. По итогам первого квартала объем ритейла в стоимостном выражении составил 2702,3 млн тенге (379,2 млн рублей), что на 3,3% меньше аналогичного показателя предыдущего года. Индекс потребительских цен на март — 112,0% к марту 2021 года, или 158,1% к базовому значению декабря 2015 года.

Внешняя торговля. Объем внешней торговли по итогам I квартала текущего года почти достиг 28,7 млрд долларов США (+45% к аналогичному показателю 2021 года), в том числе экспорт — 19,1 миллиарда (+65,7%), импорт — 9,5 миллиарда (+16,5%). На страны СНГ пришлось 16% экспорта и 82% импорта республики. Экспорт из СНГ вырос на 20,6% по сравнению с I кварталом 2021 года, импорт — на 13,6%. Экспорт в страны вне СНГ увеличился на 78,5%, импорт — на 19,2%.

Подготовил Сергей Заякин

Экспорт Казахстана растет...

Объем экспорта Республики Казахстан, млн долл. США

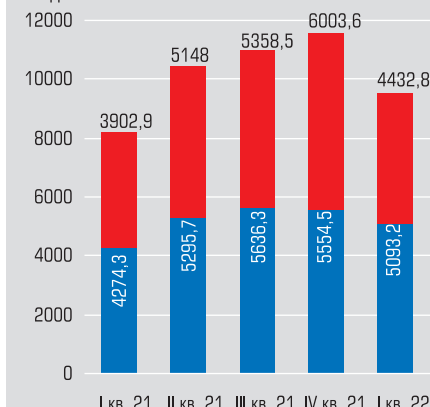


■ Страны вне СНГ ■ Страны СНГ

Источник: Бюро национальной статистики Республики Казахстан

... а импорт падает

Объем импорта Республики Казахстан, млн долл. США



■ Страны вне СНГ ■ Страны СНГ

Источник: Бюро национальной статистики Республики Казахстан

По итогам I квартала наиболее динамичной отраслью стало производство одежды

Индексы промпроизводства, % к аналогичному периоду предыдущего года

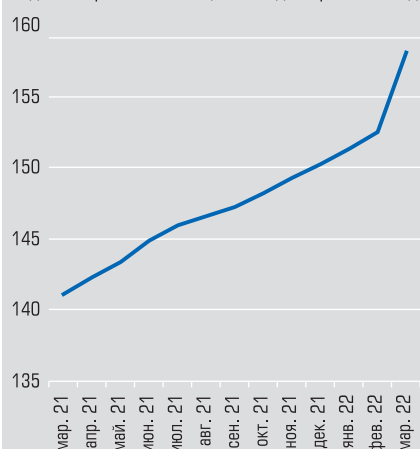


■ I кв. 21 ■ I кв. 22

Источник: Бюро национальной статистики Республики Казахстан

За год индекс потребительских цен вырос на 17 процентных пункта

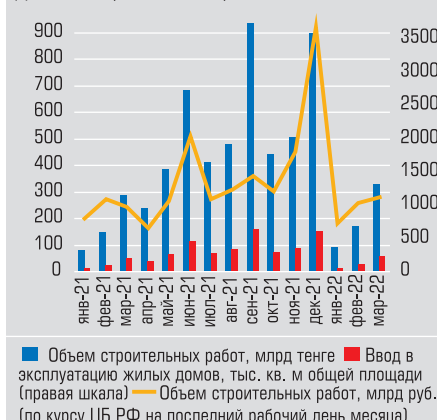
Индекс потребительских цен, % к декабрю 2015 года



Источник: Бюро национальной статистики Республики Казахстан, расчеты АЦ «Эксперт»

Ввод жилья в I квартале 2022 года превысил аналогичный показатель 2021 года на 10 тыс. квадратных метров

Динамика строительной отрасли



Источник: Бюро национальной статистики Республики Казахстан, расчеты АЦ «Эксперт»

Инвестиции в январе — апреле 2022 года на 2,3% превысили показатель годичной давности

Инвестиции в основной капитал



Источник: Бюро национальной статистики Республики Казахстан, расчеты АЦ «Эксперт»

ГОТОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Проверки и штрафы

Руководителю, юристу, бухгалтеру, кадровому специалисту, специалисту по охране труда коммерческой и бюджетной организации



- ✓ Поможет быстро сориентироваться в ситуациях по наиболее массовым проверкам: налоговым (ФНС), внебюджетных фондов (ФСС и ПФР), Роспотребнадзора, государственной инспекции труда, прокуратуры, Роскомнадзора – что и как проверяют, что нужно подготовить, какая ответственность
- ✓ Позволит не допускать нарушений и отстаивать свою позицию

Закажите
бесплатную
онлайн-презентацию
по тел. 2280038

Из чего состоит продукт «Проверки и штрафы»

- **Готовые решения**
с порядком действий по проверкам, образцами заполнения документов (ответы органам власти, возражения, заявления, ходатайства)
Для специалистов, которые должны подготовиться к проверке
- **Справки**
новый вид авторских материалов с информацией об особенностях конкретной проверки
Полезны для руководителя, чтобы сориентироваться в вопросе оперативно

Всего около **200** материалов.
Ежедневная актуализация.

Дополняется новыми материалами
по проверкам другими надзорными органами

СОВЕТ

«Проверки и штрафы» особенно эффективен в комплекте с системой «Изменения в проверках органами власти»



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
consultant.ru

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

ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ ОБОРУДОВАНИЯ

с улучшенными условиями

- Аванс — от 5%
- Срок лизинга — до 60 месяцев на новое оборудование и до 36 месяцев на б/у оборудование
- Минимум документов для оформления
- NEW! Возвратный лизинг*

baltlease.ru

Бесплатный звонок по стране

8 800 222 0 555

Работаем по всей России!

Установите
мобильное
приложение



*Возвратный лизинг — вы продаете «Балтийскому лизингу» свое имущество (авто, технику, оборудование) и оформляете на него же договор лизинга. Таким образом, вы получаете денежные средства на пополнение оборотных средств компании. Срок на возвратный лизинг — от 24 мес. При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Данное предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг»