

ЭКСПЕРТ УРАЛ

26 СЕНТЯБРЯ — 16 ОКТЯБРЯ 2022 № 39 (870)

WWW.EXPERT-URAL.COM

ИНДЕКС 81420

Конец городов- заводов

Практика реновации промзон

Отечественные решения для ТЭК 16

Как адаптируются машиностроители 19

История компании Artsoft 27



Екатерининский парк

КОНЦЕПТ-ПРОЕКТ

Реклама. Застройщик ООО СЗ «Инвест Строй Урал». Проектная декларация №66-001207 от 07.09.2022 на наш.дом.рф. Продажи осуществляются в соответствии с Федеральным законом № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Размещенная информация и фотографии носят исключительно информационно-рекламный характер и не являются публичной офертой. Подробности на ten-stroy.ru

Масштабный редевелопмент бывшей заводской территории «Уралтрансмаша» – концепт-проект «Екатерининский парк» станет гордостью каждого жителя Екатеринбурга. Расположенный в центре, в окружении значимой исторической застройки, «Екатерининский парк» подобрал в себя всевозможные городские смыслы: гармоничный микс любимых Екатеринбургом архитектурных стилей и современный подход к благоустройству, воплощенный в четырех очередях жилой застройки, баланс тенденций урбанизма и природных ландшафтов в новом общественном пространстве – парке, который станет подарком на 300-летие Екатеринбурга. Проект, вдохновленный Екатеринбургом, его жителями – «Екатерининский парк» воплощает все мечты о жизни в мегаполисе.



ВРЕМЯ ЖИТЬ
В ЦЕНТРЕ

TEN

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Редакция Артем Коваленко (главный редактор), Павел Кобер (заместитель главного редактора), Ирина Перечнева (научный редактор), Вера Симмакова (ответственный секретарь)

Технический отдел Николай Бучеников (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 Звякин, Екатерина Игошина, Анастасия Кандалинцева, Павел Кузнецов, Татьяна Печенкина, Сергей Селянин, Кристина Чукавина

Мероприятия Ольга Захарова

Веб-сайт Сергей Селянин

Федеральный «Эксперт»

Издатель Александр Попцов

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Владимир Котов

Директор розничного распространения Елена Другуш

Главный редактор журнала «Эксперт» Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

Тел. редакции (495) 789-44-65

Для писем: 127137, Москва, а/я 33

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

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

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

Издатель: ООО «Эксперт-Урал»

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

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

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

e-mail: podpiska@expert.ru

Подписка для предприятий: УРАЛ-ПРЕСС, тел. (343) 226-08-01 (02, 03), www.ural-press.ru

Знак информационной продукции: 16+

Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламе и сообщениях 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.oatprk.ru, тел. (49638) 20-685. Тираж 10 550. Цена свободная

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

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

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



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

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ

6

НА КРЕДИТНЫХ ПЛЕЧАХ22

ТЕМА НЕДЕЛИ

10

ЗАВОДЫ, ВОКЗАЛЫ — В ЖИЛЫЕ МАССИВЫ
Ревелопмент бывших промзон — один из основных ресурсов пространственного развития городов. Но чтобы подобные проекты стали эффективными, нужны поддержка властей и понятные правила игры

РУССКИЙ БИЗНЕС

СОБЕРИ САМ 16



Отечественному ТЭК предстоит самостоятельно освоить все ключевые технологии, используемые в нефтегазовой промышленности — от сбора и интерпретации сейсмических данных до основных производственных процессов

ХОД БУЛЬДОЗЕРОМ 19



Ориентация на внутренний спрос, в том числе на заказы нефтегазового комплекса и Росатома, — таков сегодня главный принцип в развитии большинства уральских машиностроительных заводов



Ландшафт кредитования малого и среднего бизнеса определяют программы государства и банков, приспособляющихся к изменению конкурентной среды

НЕ ИЗБАЛОВАННЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ДЕНЬГАМИ АЙТИШНИКИ 27



История компании Artsoft: сломать успешный бизнес, уйти в стартап-загул и заново построить бизнес-модель

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

ТОП-400 УРАЛА И ЗАПАДНОЙ СИБИРИ
ЦИФРА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ
ИТ-ОТРАСЛЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Организаторы:



ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Соорганизаторы:



XVII Международная конференция



Ключевые темы:

- Регионы России: адаптация и развитие в условиях новых вызовов
- Макросценарии развития экономики и изменения на глобальных рынках
- Приоритеты новой промышленной политики в региональной проекции
- Переориентация логистических маршрутов и выстраивание новых логистических цепочек, стратегии выхода на международные рынки
- Изменение бизнес-моделей, меры поддержки и инструменты развития для предприятий и регионов
- Изменение ландшафта российского образования



Приглашаем к участию!

Регистрация бесплатного участия и программа мероприятий —

на сайтах rfpr.ru и www.acexpert.ru www.expert-ural.com (раздел «Деловые мероприятия»)

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

КОРОТКО

21 сентября

на территории индустриального парка «Уфимский» в Башкирии стартовало строительство завода по выпуску сельскохозяйственного оборудования компании «Амкодор». Для завода подготовили площадку в 6,4 га с необходимой инфраструктурой. Производство планируется запустить в 2023 году. Новому предприятию предоставят преференции, положенные резидентам индустриальных парков. В планах «Амкодора» — создание в Октябрьском районе Уфы сервисного центра по обслуживанию широкого спектра техники. На реализацию инициативы направят 105 млн рублей. Напомним, пул проектов компании одобрили в правительстве в мае 2022 года. Общий объем вложений оценивается в 2,5 млрд рублей.

Холдинг «Амкодор» — один из ведущих производителей специальной техники в Беларуси и странах СНГ. Его предприятия изготавливают машины и оборудование для дорожно-строительной, коммунальной, лесной и сельскохозяйственной отраслей.

80 проектов комплексного развития территорий

в 14 муниципальных образованиях с общей площадью жилья более 8 млн кв. метров планируется реализовать в Челябинской области до 2032 года. На начало сентября принято решение в отношении 17 проектов в Копейском, Златоустовском, Снежинском, Магнитогорском, Челябинском городских округах и Ашинском муниципальном районе. По словам губернатора Челябинской области **Алексея Текслера**, по инициативе правообладателей в Тракторозаводском районе Челябинска будет построен жилой комплекс на 1,5 тыс. мест: «Это фактически вовлечение бывших промышленных площадок в городскую среду. Инвесторы рады, что механизмы КРТ позволяют оперативно реализовывать проекты. Механизм КРТ помогает регионам вести застройку жилья не только на свободных площадях, которых все меньше в городах, но и реинвестировать застроенные ветхим жильем

и промышленными объектами города, а также решать проблему аварийного жилья и улучшать качество городской среды». Для реализации проектов КРТ в регионе принята необходимая нормативная база. Застройщикам в реализации проектов КРТ планируется оказывать государственную поддержку на создание социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры.

Подробнее о редевелопменте промышленных зон см. «Заводы, вокзалы — в жилые массивы», с. 10

Мобильное приложение для ремонта двигателей

разработали и внедрили на предприятиях концерна «Уралэлектротремонт».

— Это наша уникальная разработка для отслеживания ремфонда во всех филиалах. Мы можем определить, где находится любой компонент двигателя, ротор, статор, подшипники скольжения, какие работы с ними проводятся сейчас, что запланировано и так далее. После сканирования QR-кода у нас открывается общий экран с информацией о двигателе. Здесь мы видим статус синхронизации с 1С, менеджера, тип двигателя, номер, когда приняли в ремонт, когда должны сдать, кто заказчик. Это позволяет работать в едином информационном пространстве, не терять время на обмен информацией, — рассказал руководитель ИТ-проектов концерна **Алексей Макеев**. Кроме того, сервис позволяет контролировать загруженность работников.

Делегация Королевства Бахрейн

под руководством шейха, президента Высшего совета по делам ислама **Абдулрахмана бин Мохаммеда Аль-Халифы** посетила Башкирию. Шейх принял участие в торжественных мероприятиях, посвященных 1100-летию принятия ислама Волжской Булгарией и открытию новых корпусов Российского исламского университета ЦДУМ России. «Мне очень приятно в очередной раз побывать в Башкортостане, лично встретиться с нашими братьями-мусульманами. Король Бахрейна, шейх **Хамад бен Иса Аль-Халифа** очень уважает вашу страну и поддерживает хорошие отношения с президентом России. Бахрейн открыт для развития экономических отношений с российскими регионами», — сказал Абдулрахман бин Мохаммед Аль-Халифа.

В Башкортостане действует почти 1,5 тыс. мусульманских приходов, столько же студентов-шакирдов обучается в исламских учебных заведениях

Волковская плотина

— одно из старейших на Урале бетонных гидротехнических сооружений, открылась после капитального ремонта в Свердловской области. Плотина, введенная в эксплуатацию в марте 1939 года, обеспечивает поддержание в Волковском водохранилище уровня воды, необходимого для бесперебойной работы береговой насосной станции, которая качает воду для производственных нужд Красногорской ТЭЦ, Уральского алюминиевого завода, а также для отопления и горячего водоснабжения Красногорского района Каменска-Уральского. Капремонт и модернизацию стратегически важного объекта провела компания Русал, стоимость проекта 150 млн рублей. Теперь плотина полностью соответствует требованиям безопасности, предъявляемым к сооружениям и путепроводам.



Работы проводились в несколько этапов: с 2016 по 2020 год выполнен капитальный ремонт всех восьми рабочих затворов, в 2021 — 2022 годах приведен в нормативное состояние автомобильный мост

Фабрика стартапов

появится в Уральском федеральном университете: вуз вошел в число победителей федерального конкурсного отбора программ развития университетских стартап-студий. Проект реализуют Минобрнауки РФ и Фонд инфраструктурных и образовательных программ.

— Университетские стартап-студии — формат развития технологического предпринимательства, известный как «фабрики стартапов», — рассказывает руководитель проекта **Эдуард Москаленко**. — Студии ориентированы на оперативную проверку бизнес-идей из сформированного банка гипотез и массовое создание новых компаний.

На этапе подачи заявки вузы должны были подтвердить опыт работы со стартапами, потенциал по привлечению к работе экспертов в сфере технологического предпринимательства, а также наличие дополнительных мер поддержки со стороны деловых партнеров.

Топ-400

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

Цель проекта — выявить четыреста наиболее крупных компаний уральской экономики и проанализировать роль крупного бизнеса в экономике региона.

География охвата: Свердловская, Челябинская, Оренбургская, Курганская, Тюменская области, Республики Башкортостан, Удмуртия, ХМАО и ЯНАО, Пермский край.

Итоги рейтинга будут опубликованы **31 октября 2022 года** в журнале «Эксперт-Урал» и на сайтах **expert.ru** и **expert-ural.com**

Координатор проекта:
Сергей Селянин,
Selyanin@acexpert.ru
8-800-222-40-01,
(343) 345 03 42 (72, 78)

Вопросы партнёрского участия
и размещения рекламы:
Елена Колмогорова,
kev@acexpert.ru
+7 922 116 57 44



«Калашников» делает автоматы. Но другие



Станок от «Калашникова» позволяет сократить время постановки изделий на производство до 10 раз

Концерн «Калашников» ввел в эксплуатацию новый гибридный обрабатывающий центр IZN H600, сообщили в Ростехе. Он сочетает технологии лазерной наплавки металлического порошка и пятиосевой фрезерной обработки, позволяя изготавливать детали и сборочные единицы сложной геометрической формы массой до 300 кг и габаритами 600x500x500 мм. Реализация проекта

разработки и изготовления станка началась в конце 2018 года при поддержке Фонда развития промышленности (ФРП).

Станок от «Калашникова» позволяет сократить время постановки изделий на производство до десяти раз без необходимости дооснащения специнструментом и спецоснасткой и существенно увеличить производительность труда.

— Разработка и выпуск нового станка — это вклад «Калашникова» в политику

диверсификации производства и достижения технологического суверенитета страны, — подчеркнул генеральный директор Концерна «Калашников» **Владимир Лепин**. — Станкостроение — один из приоритетов в развитии концерна, и в нынешних условиях ухода с рынка многих западных производителей оборудования мы намерены существенно нарастить объемы производства в этом перспективном и крайне важном сегменте.

На сайте Ростеха сказано, что завершены опытно-конструкторские разработки прототипа гибридного станка и опытно-технологические работы. Отработаны гибридные технологии изготовления деталей и сборочных единиц, успешно реализована процедура оперативного восстановления и ремонта деталей из состава производственного оборудования концерна, отлажена технология восстановления вырубных штампов для кузнечно-прессового оборудования. Проведены научно-исследовательские работы и составлены подробные отчеты с подбором порошков и режимов наплавки, обеспечивающих ее требуемое качество.

— В перспективе концерн готов наладить серийное производство этого станка, — сообщил Владимир Лепин. — Важно, что его можно использовать не только для изготовления изделий, но и для нанесения защитных покрытий методом наплавки в зонах повышенной коррозии и износа.

УЗГА тестирует авиадвигатель для «Байкала»



Программа летных испытаний ЛМС-901 «Байкал» стартовала в январе 2022 года: первый опытный образец выполнил полет продолжительностью около 25 минут над аэродромом Арамиль в Свердловской области

Якорный резидент площадки «Уктус» особой экономической зоны (ОЭЗ) «Титановая долина» Уральский завод гражданской авиации (УЗГА, Екатеринбург, с 2018 года

занимается локализацией высокотехнологичного производства малой авиатехники) приступил к стендовым испытаниям газогенератора турбовального авиадвигателя ВК-800С (мощность — 800 л.с.),

сообщили в департаменте информполитики Свердловской области. Двигатель разработан специально для замены турбовинтового General Electric H80-200, которым до событий 24 февраля собирались оснащать легкий многоцелевой самолет ЛМС-901 «Байкал».

По информации УЗГА, выполнены «холодные» прокрутки и «горячие» запуски, в ходе которых газогенератор выведен на рабочий режим: «Испытания подтверждают работоспособность изделия и его агрегатов, правильность выбранных конструктивных решений и высокую сходимость получаемых данных с расчетными».

Первый этап испытаний, предполагающий отработку на различных режимах работы и уровнях нагрузки, рассчитан на месяц. Затем газогенератор будет разобран для установки дополнительных датчиков, которые позволят получать детальную информацию о параметрах работы и состоянии узлов в режиме реального времени. Программа испытаний ВК-800 также предполагает постановку на специализированные стенды для проведения изолированных испытаний таких узлов, как камера сгорания и компрессор двигателя. Для выполнения этих работ будет

задействована уникальная стендовая база Центрального института авиационного моторостроения им. П.И. Баранова (ЦИАМ, входит в НИЦ «Институт им. Н.Е. Жуковского»).

Приступить к стендовым испытаниям опытного ВК-800 целиком планируется до конца 2022 года. Предсерийный образец планируется получить в марте 2023 года. Сертификация двигателя намечена на конец 2024 года.

Сейчас управляющая компания ОЭЗ заканчивает строительство здания инженерно-технических служб и приступает к возведению каркаса производственного корпуса для УЗГА. На создание дополнительных мощностей завода на площадке «Уктус» из федерального бюджета выделен инфраструктурный кредит в размере 1 млрд рублей. Заявку на предоставление льготного финансирования в мае этого года одобрил президиум правительственной комиссии по региональному развитию в РФ под руководством вице-премьера **Марата Хуснуллина**. Первый этап проекта реализован. Второй предполагает начало серийного производства авиационной техники собственной разработки. В новых цехах будут собирать турбовинтовой региональный самолет ТВРС-44 «Ладога» и ЛМС-901

Легкий многоцелевой самолет (ЛМС-901) «Байкал» разработан компанией «Байкал-Инжиниринг», дочерней компанией Уральского завода гражданской авиации в рамках контракта с Минпромторгом как перспективный самолет местных воздушных линий. Призван заменить в эксплуатации самолеты Ан-2. Способен решать широкий круг задач, в том числе в условиях слаборазвитой аэродромной инфраструктуры

«Байкал». Соответствующий контракт ранее заключили Минпромторг РФ и УЗГА.

Здание инженерно-технических служб площадью 1,4 тыс. кв. метров планируется ввести в эксплуатацию в четвертом квартале 2022 года. Сейчас здесь начались укладка утеплителя и монтаж вентилируемого фасада. Внутри здания осуществляется установка оборудования системы вентиляции.

Для универсального производственного корпуса площадью 6,3 тыс. кв. метров закончены фундаментные работы, начата установка опорных колонн, также прокладываются сети ливневой канализации. Его сдадут в эксплуатацию во втором квартале 2023 года.

Всего планируется построить три производственных здания и ангар для наземных испытаний авиатехники. Производственный комплекс в целом будет введен в эксплуатацию в 2024 году. Здесь создадут 1,2 тыс. новых рабочих мест.

Напомним, УЗГА выиграл конкурс Мин-

промторга РФ на подготовку к серийному производству самолетов «Байкал». Завод за 3,5 млрд рублей обязался провести опытно-конструкторские работы, в рамках которых будут изготовлены опытные образцы самолета, системы автоматического управления и парашютно-спасательной системы. По итогам этих работ УЗГА должен будет сертифицировать ЛМС-901 для серийного производства. Завершить работы планируется до середины ноября 2024 года.

В начале августа УЗГА заключил предварительный договор на поставку десяти ЛМС-901 «Байкал» авиакомпания «КрасАвиа» в 2025 — 2029 годах. В конце августа УЗГА и авиакомпания «Аэросервис» подписали предварительный договор на поставку семи легких многоцелевых самолетов «Байкал» для Забайкалья. Поставки намечены на 2025 — 2028 годы. Всего к 2030 году может быть выпущено до 140 самолетов ТВРС-44 «Ладога» и 154 самолета «Байкал».

В Тюмени состоится форум по актуальным вопросам компьютерного инжиниринга

28

октября пройдет ежегодный форум «Компьютерный инжиниринг в трансформации традиционных индустрий». Организаторы — Тюменский государственный университет и Научный центр мирового уровня «Передовые цифровые технологии». Участники обсудят ключевые изменения традиционных индустрий и методы их эффективного осуществления.

Традиционно форум делится на три панельные дискуссии: «Индустрия», «Наука» и «Образование». Их темами станут возрастающие перспективы компьютерного инжиниринга в решении задач научно-технологического развития.

Во время круглого стола, посвященного запросам от производств, участники проанализируют перспективы перехода на отечественное программное обеспечение и определят роль вузов в импортозамещении. Партнеры обсуждения — Институт математики и компьютерных наук ТюмГУ и компания-разработчик «АСКОН». Представители науки рассмотрят решения для технологических вызовов промышленности на примере разрабатываемых в университете совместно с компанией «Союзгазтехнология» способов переработки и утилизации попутного нефтяного газа. Исследователи оценят моделирование хими-



ческих процессов в природовдохновленном инжиниринге.

Круглый стол «Образование» нацелен на выделение новых подходов в связи с созданием передовых инженерных школ и реализации стратегических проектов программы «Приоритет 2030». К дискуссии присоединятся университеты и профильные организации, среди них, например, Институт опережающих технологий «Школа Икс» Донского государственного технического университета и Всероссийский конкурс-акселератор «Большая разведка».

Впервые в рамках мероприятия пройдет практико-ориентированный интенсив по интеллектуальной собственности — рабо-

та с инновациями всегда сопровождается их регистрацией и правовой охраной. В качестве спикеров выступают представители Российской государственной академии интеллектуальной собственности. По итогам обучения зарегистрированные слушатели получают сертификаты.

Также частью форума станет этап хакатона — студенты, используя российское ПО, предложат идеи для новых программных продуктов. Программа реализуется в очном формате на базе Школы перспективных исследований ТюмГУ.

Стать участником события можно на официальном сайте Научного центра мирового уровня ТюмГУ до 23 октября.

Артем Коваленко

Заводы, вокзалы — в жилые массивы

Редевелопмент бывших промзон — один из основных ресурсов пространственного развития городов. Но чтобы подобные проекты стали эффективными, нужны поддержка властей и понятные правила игры



УГМК-ЗАСТРОЙЩИК

Компания «Брусника» запустила в Екатеринбурге новый проект: на площадке бывшего завода «Электротранс» (комплексный ремонт трамваев; прекратил работать в начале 2000-х) на Старой Сортировке она построит семь жилых домов и детский сад на 300 мест. На месте заброшенной промзоны в границах улиц Пехотинцев — Таватуйская — Сортировочная — Новая (проектируется) будут возведены замкнутые среднеэтажные кварталы с закрытыми дворами. «Основной архитектурный объем в 8 — 9 этажей позволяет сформировать гуманную, не давящую на человека среду. Подобных домов на Старой Сортировке еще не строили. В перспективе в квартале “Депо” будут жить около 6 тыс. человек», — прокомментировали в «Бруснике».

Застройщик намерен благоустроить набережную реки Ольховка, протекающей по северу квартала (река — большой плюс бывшей индустриальной площадки), создать систему дождевых садов, которые будут фильтровать ливневый сток (в том чис-

ле с крыш зданий) и отправлять его в реку. Это позволит уменьшить нагрузку на городские сети ливневой канализации. «Брусника» также анонсировала дизайнерские подъезды и паркинги, террасы на первых и последних этажах, многофункциональные беседки-перголы во дворах, бульвар с центральной площадью: «Проезды, тротуары и велодорожки расположены на одном уровне и отличаются лишь покрытием. Пешеходы могут двигаться как им удобно, автомобилей не будет». Такое устройство жилой территории очень напоминает район Эшампле в Барселоне, где движение транспорта организовано снаружи состоящих из нескольких блоков суперкварталов. Компания планирует реализовать проект в течение пяти лет.

По соседству редевелопментом будут заниматься «Общество Малышева 73» и «Астон». Девелоперам предстоит освоить площадку обанкроченного Виншампан-комбината. Городская комиссия по правам землепользования и застройки уже согласовала изменение функциональной зоны с промышленной на жилую.

Количество таких проектов растет со-

образно спросу на нетипичные квартиры, дворы и креативные офисы. Однако компаний, которые готовы взять в работу столь сложные объекты и эффективно перепрофилировать их, пока не очень много. Как развивается редевелопмент в России и каковы перспективы реновации промплощадок в регионах?

Это уже абсолютно новые здания

Главные точки реорганизации бывших промзон и неэффективно используемых участков в России — Москва и Санкт-Петербург. Первые такие проекты здесь стартовали примерно в середине 2000-х. «Они предполагали реконструкцию бывших производственных или административных зданий в центре города или рядом с ним и относились к бизнес-классу или высокобюджетному сегменту. Затем, после кризиса 2014 — 2015 годов и изменений предпочтений покупателей, возник спрос на компактные варианты с относительно невысокой ценой», — говорят аналитики компании «Метриум».

— Спрос со стороны девелоперских ком-

Заводских территорий уже фактически не осталось

В Екатеринбурге редевелопмент идет эффективно из-за хорошо налаженного диалога между бизнесом и властными структурами, считает коммерческий директор компании TEN девелопмент **Владимир Щеколдин**



— Как вы оцениваете развитие редевелопмента в России и в Екатеринбурге в частности?

— Сложно говорить за всю Россию, да и не нужно — слишком разные регионы: разве можно сравнивать Москву и, к примеру, наш город, или Екатеринбург и Новую Лялю. Это не представляется возможным. Поэтому можно только о нашем городе. Здесь, на наш взгляд, редевелопмент идет достаточно быстро, эф-

фективно, в первую очередь из-за хорошо налаженного диалога между бизнесом и властными структурами. Посмотрите на центр города — заводских территорий здесь уже фактически не осталось. Наш «Екатерининский парк» на месте бывшего Уралтрансмаша, пожалуй, хорошо финализирует этот процесс в центре. В других районах города это тоже очень хорошо заметно.

паний, прежде всего в Москве и Санкт-Петербурге, на проекты редевелопмента в последние три-пять лет остается высоким. Это объясняется нехваткой свободных участков под застройку в центральных районах и высокой стоимостью земли, — сообщил исполнительный директор девелоперской компании Glincom (реализует проекты редевелопмента премиальных и элитных апартментов в Москве) **Иван Татаринов**.

Один из самых амбициозных столичных проектов — «Индустриальные кварталы» (реализуется с применением механизма КРТ): более 150 заброшенных участков общей площадью 2 тыс. га с градостроительным потенциалом 35 млн кв. метров. По данным заместителя мэра Москвы **Владимира Ефимова**, сегодня ведется работа по 14 участкам, их общая площадь — 188 гектаров. Шесть территорий реорганизуют правообладатели, развитием пяти участков занимаются городские операторы, еще трех инвесторов для редевелопмента выбрали на аукционах. Вложения в реализацию 14 проектов оцениваются в 444 млрд рублей. В результате в столице появится новая недвижимость, предприятия, объекты инфраструктуры и свыше 55 тыс. рабочих мест.

На 14 участках будет построено около 4 млн кв. метров недвижимости, добавил министр правительства Москвы, руководитель департамента городского имущества **Максим Гаман**: «Новые микрорайоны полностью изменят облик бывших промзон. Компактные экологичные производства разместятся на площади свыше 1 млн кв. метров. Детсады, школы, поликлиники, спортивные объекты и другая сопутствующая инфраструктура займут порядка 1,2 млн кв. метров. Почти 1,8 млн кв. метров заложено на строительство современного жилья».

Напомним, в ноябре 2020-го в Москве состоялся первый в стране аукцион на пра-

во заключения договора комплексного развития территорий, в рамках которого реорганизуют часть бывшей промзоны Корвину. Сейчас таких соглашений восемь.

В Москве у редевелопмента огромный потенциал. По подсчетам аналитиков «Метриум», количество проектов редевелопмента в столице в первом полугодии 2022 года выросло почти в пять раз относительно показателей того же периода прошлого года. В свою очередь доля таких комплексов среди всех вышедших на рынок объектов за год увеличилась в 3,5 раза. Так, в первом полугодии в столице стартовали продажи в 54 новых проектах (ЖК и апартменты), 18 из которых (33%) — проекты редевелопмента, год назад их было всего 4 из 37 (10,8%).

— Наибольшей популярностью в стране пользуется застройка промышленных территорий, когда действующие заводы вывозят за черту города, их старые здания сносят и на этом месте возводят новые жилые комплексы, увеличивая количество квадратных метров жилья и не сильно вдаваясь в историческую застройку. В самом центре крупных городов бывших промышленных территорий осталось мало. Здесь застройщикам приходится прибегать к тому, чтобы выкупать старые заброшенные здания и обновлять их, меняя перегородки, проводя новые сети. Иногда от старых

— Насколько это актуальный формат?

— Мы должны здесь говорить не об актуальности и моде, а об уместности. Потому что где-то это возможно, но не необходимо, а где-то без редевелопмента уже не обойтись. Новое, современное жилье вместо старой застройки там, где это необходимо и уместно, — хорошо для городов и их жителей.

— По каким причинам застройщики делают выбор в пользу редевелопмента?

— Тут надо мыслить иначе — где-то точечная застройка более чем хороша, обычно она не перегружает социальную инфраструктуру. А где-то лучше подойти комплексно и переосмыслить городское пространство с точки зрения его более удобного и комфортного для жителя использования, создать благодаря большой новой застройке новые актуальные форматы жилья, актуальную коммерцию, форматы пользования транспортом. ■

зданий остается лишь одна стена, а все вокруг меняется на современное, сохраняется лишь исторический облик фасада, но на самом деле это уже абсолютно новые здания, — рассказал директор по развитию Travelto Development **Вячеслав Пона**.

По мнению управляющего партнера инвестиционно-строительной компании Апарт.про **Владимира Цыбульского**, самый привлекательный сегмент — редевелопмент офисного здания в апартменты с последующим раскадастрированием и продажей розничным инвесторам: «Несмотря на текущую стагнацию на рынке вторичных апартментов, этот сегмент по-прежнему считается привлекательным, потому что перепрофилирование здания требует меньше затрат и согласований, чем согласование и возведение здания с нуля. Образующие таким образом апартменты, особенно небольшой площади, являются более ликвидными для продажи, чем квартиры, и при их сдаче приносят больший доход на вложенные средства».

В «Метриуме» объясняют рост популярности такого редевелопмента, во-первых, привлекательными ценами (в одном из апарт-комплексов бюджет покупки начинается от 3,3 млн рублей за студию площадью 11,8 кв. м), во-вторых, удачным расположением объектов: бывшие ведомственные здания, корпуса НИИ или исторические

Мировой опыт

Самые яркие проекты модернизации производственных зон реализованы в Европе. Например, комплекс Хафен-Сити в Гамбурге, построенный на сваях на территории бывшего порта площадью 155 га. Один из главных объектов — Эльбская филармония. В Хафен-Сити проложена линия метрополитена, здесь же открылся архитектурный университет HafenCity Universität Hamburg для подготовки специалистов городского планирования. Сейчас флагманский район Гамбурга активно застраивается: под жилье выделено около 80% территории, оставшуюся часть займут общественные пространства и инфраструктурные объекты.

Еще один масштабный проект редевелопмента — Portland Towers в Копенгагене. Здесь под перedelку отправили два портовых зерновых элеватора, построенных в середине XX века. За несколько лет 59-метровые зернохранилища были перестроены в офисный комплекс.

В России тоже есть отличные проекты модернизации промышленных территорий, например, дизайн-завод «Флаконт» в Москве, остров «Новая Голландия» в Санкт-Петербурге. ■



Речной порт в Тюмени — легендарное место, где начиналось Сибирское пароходство. Сейчас это почти центр, а в XIX веке территория была окраиной и носила название Тычковка. Здесь располагались также пивоваренный и винокуренный завод Н.М. Давыдовской и другие достопримечательности того времени

строения в большинстве случаев находятся в районах с хорошей транспортной доступностью и сложившейся инфраструктурой. Есть преимущества и для девелоперов: здесь уже завершены самые сложные и дорогостоящие работы, связанные с обустройством фундамента, монтажом стен и перекрытий. Чаще всего застройщику достаточно выполнить капремонт с обновлением фасада, заменой инженерных коммуникаций, отделкой мест общего пользования и помещений, что занимает не больше 6 — 12 месяцев.

Денег мало, согласований много

Однако за кажущейся простотой реализа-

ции проектов по реновации кроются многочисленные нюансы. «Основной связан со сложной процедурой изменения вида разрешенного использования земли: он изначально, как правило, административно-офисный, а должен быть, например, гостиничным. Многие девелоперы этим вопросом не занимаются, перекладывая возможные риски на будущих покупателей. Исторических застройщиков девелоперы стараются избегать, потому что там много ограничений, накладываемых Минкультом на сохранение облика исторического здания и внутренностей, представляющих историческую ценность», — объясняет Владимир Цыбульский.

— Если речь идет об историческом па-

мятнике, то работа застройщика сопряжена с трудностями, — подтверждает директор по маркетингу Полис Групп **Ольга Ульянова**. — В Санкт-Петербурге, например, очень жесткие требования по сохранению исторического наследия, в том числе в отношении объектов, практически утративших историческую функцию. Есть градозащитное лобби и много случайных людей вокруг него, которые преследуют свои интересы. Поэтому в Санкт-Петербурге не утихают споры между чиновниками, градозащитниками и застройщиками. Идет работа над выработкой четких законов и правил в этой сфере, которые будут учитывать в том числе и современные тренды развития города.

Работа на объекте, «который несет какую-то культурную или историческую ценность, подразумевает долгий процесс согласований всей проектной документации, он растягивается на годы», соглашается Вячеслав Пона и напоминает об еще одном нюансе — невысоком уровне доходности. По его мнению, застройщики в России не очень любят редевелопмент в связи с тем, что он не приносит много денег: «Процесс стройки гораздо удобнее проводить с котлована на пустой земле. Старые здания проще снести, потому что за ними прячется очень много проблем. Мы как компания, которая занимается редевелопментом, понимаем, что в старых зданиях надо проводить замену всех коммуникаций. Проводить новые сети, чтобы объект стал привлекательным для жизни. В некоторых зданиях приходится менять перекрытия, кровлю, что несет дополнительные финансовые риски для инвесторов. Следовательно, проекты могут оказаться не столь привлекательными, как если бы вы их строили с нуля».

Иван Татаринцов считает, что более активное развитие редевелопмента в России тормозится не только высокой стоимостью реализации таких проектов, включая разработку специальных регламентов по проведению реставрационных работ, но и их недостаточной поддержкой со стороны местных и региональных органов власти, «отсутствием реальных, а не теоретических льготных программ реновации исторических объектов. Поэтому девелоперы неохотно берутся за памятники архитектуры, находящиеся в плачевном состоянии, даже в наиболее дорогих с точки зрения стоимости квадратного метра центральных районах».

Сохраним Ганца и Альбрехта

В регионах, особенно в крупных городах со значительной концентрацией промышленных предприятий, которые переезжают из центра на окраины, на проекты редевелопмента спрос есть, и со стороны застройщиков, и со стороны покупателей не-

движимости. Но объекты реновации выходят на рынок гораздо реже, чем в Москве: процесс сдерживают более масштабные работы по редевелопменту таких объектов, по сравнению с новостройками, многочисленные ограничения по использованию этих территорий. «В регионах проекты редевелопмента непопулярны в первую очередь из-за отсутствия такого дефицита площадок, как в столице. Во многих городах вполне хватает земель под новое строительство, плюс с точки зрения технологий оно само по себе проще, чем редевелопмент, где всегда есть «элемент сюрприза» — риск столкнуться с какими-либо особенностями конструктива, приводящими к новым затратам со стороны девелопера», — говорит Иван Татарinov.

По данным Минстроя РФ, под промышленной застройкой в крупных городах сейчас занято около 1 тыс. участков общей площадью свыше 200 тыс. га, они привлекательны с точки зрения локации — центр города, хорошая транспортная доступность.

— В регионах очень много зданий, требующих капитального ремонта, и многие из них могут отлично подойти под тот или иной формат редевелопмента, но в настоящее время большая часть редевелоперов сосредоточена в Москве и Санкт-Петербурге. Цены на здания в столицах значительно перегреты. В регионах цены значительно ниже, и формат редевелопмента приходит и туда. Тем более что в последнее время набирают обороты коллективные инвестиции, когда инвесторы

Проекты редевелопмента могут стать ядром развития прилегающих территорий

объединяются в пулы, ищут в разных регионах потенциально прибыльные объекты, выкупают их и силами привлеченных команд осуществляют проект редевелопмента с последующей распродажей в розницу либо оставляют себе в управлении под пассивный доход, — рассказывает Владимир Цыбульский.

— За три года мы купили объектов на 1 млрд рублей. Сейчас свыше 60 апартаментов в продаже на сумму более 500 миллионов. 335 апартаментов в управлении

у собственных управляющих компаний, — приводит пример учредитель инвестиционной компании «Mentor Development» Анна Ланская. — Многие из действующих компаний в России не способны самостоятельно выделить инвестиции на приобретение целых зданий. Именно поэтому мы помогаем через систему коллективных инвестиций приобретать объекты.

Средняя доходность с таких объектов — 53,4%.

Один из самых интересных региональных проектов реализует в Тюмени «Брусника»: на месте бывшего Речного порта появится жилой район с разнообразной застройкой и общественными пространствами. Компания привлекла к созданию мастер-плана бюро Mandaworks, к разработке архитектурных решений — ODA и Stefan Forster. Новый проект отличается масштабом градостроительного замысла: это ревитализация бывших портовых территорий, которая даст городу новые выходы к воде, трендовую архитектуру, а также расширит сеть общественных пространств и велосипедных маршрутов.

«Речной порт» строится по мировому экостандарту BREEAM Communities. Работа над мастер-планом предполагает проведение экологических, акустических, социологических и демографических исследований, ветро-, шумо- и энергомоделирования, создание транспортной карты с новыми пешеходными и велосипедными маршрутами. К процессу проектирования привлечены жители, администрация, городские сообщества, владельцы земельных



НЦМУ
ПЕРЕДОВЫЕ ЦИФРОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ

Информационный
партнер

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

Сессия-форум «Компьютерный инжиниринг в трансформации традиционных индустрий 2022»



28 октября 2022 года



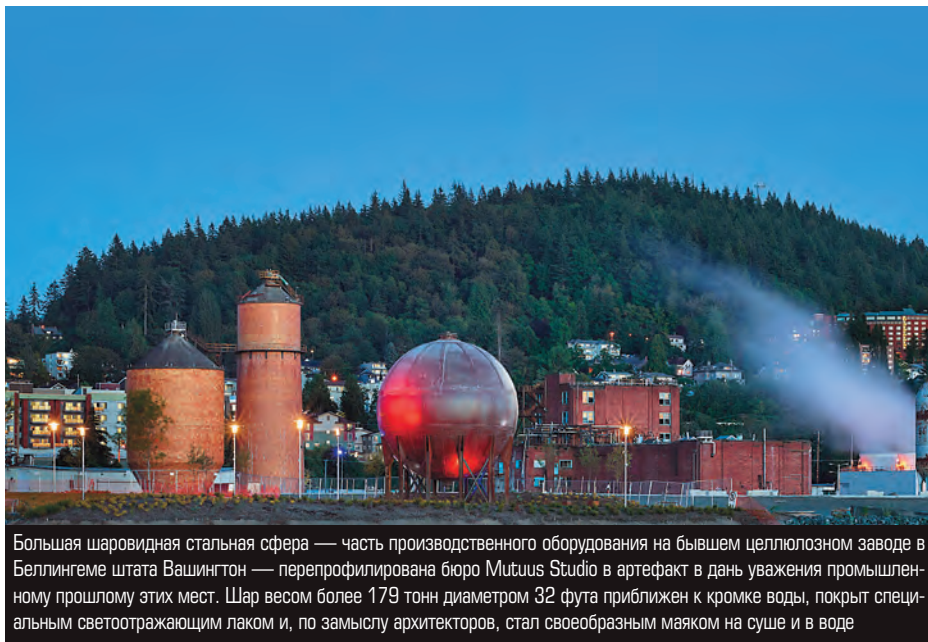
9:00 – 17:30 по Тюмени



В Тюмени и на YouTube

Регистрация





Большая шаровидная стальная сфера — часть производственного оборудования на бывшем целлюлозном заводе в Беллингеме штата Вашингтон — перепрофилирована бюро Mutuus Studio в артефакт в дань уважения промышленному прошлому этих мест. Шар весом более 179 тонн диаметром 32 фута приближен к кромке воды, покрыт специальным светоотражающим лаком и, по замыслу архитекторов, стал своеобразным маяком на суше и в воде



Хафен-Сити — один из крупнейших градостроительных проектов Европы. На площади 157 га формируется оживленный город с портовой атмосферой, сочетающий в себе рабочие места и жилые помещения. Несмотря на риск наводнений, Хафен-Сити не окружен дамбами и не отрезан от воды. Вместо этого, за исключением причалов и променадов, вся территория нового района поднимается на высоту от 8 до 9 метров над уровнем моря. Строительство планируется завершить в 2025 году. На 1,5 млн кв. метров строятся 6 тыс. квартир примерно для 14 тыс. жителей. Кроме того, в квартале будет создано до 45 тыс. рабочих мест. Самая выдающаяся достопримечательность района — Эльбская филармония, построенная на фундаменте старого склада



Проект реконструкции территории газового завода Панкрас возле станции Кингс-Кросс в Северном Лондоне площадью 27 га реализовало архитектурное бюро WilkinsonEyre. По назначению завод проработал до начала XX века. Трио викторианских чугунных газгольдеров были трансформированы в жилые здания разной высоты — на 8, 9, 12 этажей. Между собой они связаны серией круговых проходов. Внутри комплекса расположено 145 квартир. Перестройка неблагополучного района началась в связи с запуском строительства железнодорожной ветки тоннеля под Ла-Маншем: ради поездов Eurostar пришлось реконструировать вокзал и прилегающие территории

участков и другие девелоперы. Первый дом, состоящий из 255 квартир, планируется сдать в 2022 году. К 2028 году здесь появится несколько среднеэтажных кварталов, башен и урбан-вилл.

— Главная задача — создать сбалансированную городскую среду, учитывающую интересы каждой из этих групп, исторический и культурный контекст локации. Мы намерены сберечь дух места и поддержать его с помощью оригинальных малых архитектурных форм. На территории объекта мы установим полутоннажный якорь и паровые винты, сохраним два порталных крана на рельсовом ходу — Ганца и Альбрехта. Первый переедет ближе к жилым домам, второй — станет частью нового общественного пространства на береговой линии, — поделились в «Бруснике».

В Тюмени «Брусника» запустила еще один проект: к 2029 году на месте бывшего завода медоборудования она построит не менее 350 тыс. кв. метров жилья. Инвестиции оцениваются в 17,7 млрд рублей. Компания уже приобрела земельный участок площадью 24 га. В конце 2022 года девелопер планирует приступить к возведению первых двух домов.

— Тюмень постепенно превращается в постиндустриальный город, потребности жителей меняются, разнообразие сервисов и легкий доступ к ним приобретают все большую ценность, — констатирует директор «Брусники» в Тюмени **Виктор Корчагин**. — Власти сегодня заинтересованы в переносе промышленных предприятий из центральных районов и реализации на их месте прогрессивных градостроительных концепций.

Аналогичную практику компания реализует на территории Новосибирского мылзавода. Девелопер планирует построить на этом участке две урбан-виллы, четыре 17-этажных и три 30-этажных башни, объединенных стилобатом. В основе концепции проекта — принцип mixed-use: совмещение в пределах одной локации жилого, рабочего, коммерческого и культурно-развлекательного пространств.

Проекты редевелопмента особенно актуальны для уральских городов, которым предстоит решать вопросы реорганизации маргинальных промзон. Перевоспложение этих территорий даст городской среде куда больше бонусов, чем монофункциональные кварталы-спальники. Застройщикам нужна поддержка в оформлении таких участков. «В ближайшие годы востребованность редевелопмента будет расти. Но чтобы бизнес активнее включался в проекты, нужно решить ряд важных проблем. Без единых правил игры, гарантий и дополнительных льгот средние и небольшие девелоперы будут в значительно меньшем объеме входить в такие проекты», — итожит Иван Татаринов. ■

Каждый проект редевелопмента — это уникальный продукт

Редевелопмент — драйвер развития крупных российских городов. Особенно подобных Екатеринбургу, столетиями развивавшихся как промышленные региональные центры. Исторически это предопределило появление заводов прямо в городской черте, убежден генеральный директор «УГМК-Застройщик» **Евгений Мордовин**



— «УГМК-Застройщик» — один из крупнейших девелоперов Свердловской области, имеющих огромный опыт реализации таких проектов. Так, ЖК бизнес- и элиткласса «Макаровский» построен на участке в центре города, где ранее находился Екатеринбургский мукомольный завод. К нему в наследство остались два объекта культурного наследия (мельница купцов Симанова — Макаровых и производственная лаборатория), которые нужно было восстановить и наполнить жизнью.

В 2016 году мы объявили о старте этого проекта. Мало кто верил, что в условиях «падающего» рынка на промышленной площадке по соседству со старым мостом можно возвести востребованный ЖК бизнес-класса. Но мы поверили в эту локацию, и можно смело сказать — все получилось. ЖК «Макаровский» является победителем премии «Топ ЖК-2021» в номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка» и официально признан экспертами лучшим

в стране по потребительским качествам.

Еще один яркий пример редевелопмента — жилой квартал бизнес-класса «Нагорный», вторую очередь которого «УГМК-Застройщик» возводит на месте завода «Уралкабель». Сам завод вынесен за пределы города. А промышленная площадка, ранее размещавшаяся в центре города, поменяла формат. Теперь здесь расположен жилой квартал с богатым инфраструктурным наполнением: закрытый цветущий двор, фитнес-клуб World Class с бассейном, ресторан Breadway-café, как в «Башне Исеть». В прошлом году «Нагорный» был признан лучшим региональным жилым комплексом бизнес-класса по версии Urban Awards. А в 2022 году стал победителем «Топ ЖК-2022» в главной номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка РФ».

— **Какие нюансы сопровождают работу с историческими застройками?**

— Здесь есть множество нюансов, связанных с высокой сложностью и стоимостью реа-

лизации таких проектов. Поэтому за них мало кто берется. Историческую застройку нужно не просто сохранить в целости и вернуть ей первоначальный вид, но и приспособить под современное использование. Так, в реконструкцию Симановской мельницы в пространстве «Макаровского» мы инвестировали 400 млн рублей. Сейчас здесь располагаются 25 уютных квартир в стиле «лофт» и два популярных и любимых горожанами ресторана. А в здании производственной лаборатории при мельнице теперь работает центр развития «Мир Открытий», получивший премию «Топ ЖК-2021» как лучший детский сад от застройщика в России. Набережная Исети тоже «оживила»: много людей там гуляет. Во-первых, потому что локация интересная, во-вторых, все вокруг зеленое, в цветах.

— **У мегаполисов есть потенциал по увеличению количества проектов редевелопмента?**

— Безусловно, есть. Но только в отношении тех площадок, которые расположены в центре. Вокруг уже сформирована среда, и в нее можно интегрировать новые объекты. К площадкам на окраинах нужно подходить избирательно — их сложнее раскатать. Важно понимать, что каждый проект редевелопмента — это уникальный продукт. И застройщики, которые выбирают для себя такие проекты, должны обладать большим опытом, мощным профессиональным и финансовым ресурсом.

16+ реклама

Премия Коммерсантъ года 2022

Организаторы:



Коммерсантъ



ПРАВИТЕЛЬСТВО
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ



МИНИСТЕРСТВО
ИНВЕСТИЦИЙ И РАЗВИТИЯ



Для руководителей малого и среднего бизнеса
Свердловской области



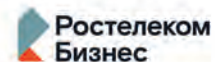
15.08—30.09
ПОДАЧА ЗАЯВКИ

Ювелирный партнер:



Партнеры номинаций:

«IT»



«Строительство и проектирование»



СОЮЗ
«УРАЛЬСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ»



Партнер:



для продавцов

Артем Коваленко

Собери сам

Отечественному ТЭК предстоит самостоятельно освоить все ключевые технологии, используемые в нефтегазовой промышленности — от сбора и интерпретации сейсмических данных до основных производственных процессов

Ключевые вызовы, стоящие перед российским ТЭК, обсудили участники промышленно-энергетического форума TNF, состоявшегося в Тюмени 20 — 22 сентября. Проблем, которые предстоит решить сектору, несколько. Например, диверсификация экспорта энергоресурсов или наращивание производства товаров переработки углеводородов: сжиженного природного газа, метанола, водорода, технических газов и других продуктов нефтехимии. Но самая насущная — технологическое обеспечение ТЭК на фоне сократившихся поставок импортного оборудования и решений.

По словам главы Минпромторга **Дениса Мантурова**, российские нефтегазовые компании активно занимаются вопросами замещения иностранных технологий и разработкой отечественных технологических продуктов для отрасли с момента введения первых пакетов санкций в 2014 году: «За эти почти восемь лет сделано много. Начинали мы на уровне чуть более 40% технологической независимости в нефтегазовом машиностроении в целом. На сегодняшний день картинка изменилась кардинально — это 60%».

Как сохранить лидерство на глобальных рынках и обрести технологический суверенитет?

Нужны новые формы взаимодействия ...

Вопросам взаимодействия нефтегазовых гигантов с отечественными промышленниками была посвящена пленарная сессия «Промышленность и ТЭК: игра по новым правилам».

Денис Мантуров считает, что первым серьезным вызовом для российских компаний в сфере ТЭК стали санкции, введенные в отношении поставок оборудования для освоения арктического шельфа, извлечения трудноизвлекаемых запасов, а также оборудования, используемого для гидроразрыва пласта. Он отметил, что за это время разработано и внедрено в производство более 140 позиций: «В общей сложности на эту работу из бюджета было выделено 30 млрд рублей. Минпромторгом также проделана серьезная



Промышленно-энергетический форум TNF (ранее Тюменский нефтегазовый форум) — главная отраслевая площадка в России, объединяющая поставщиков и заказчиков для поиска и реализации совместных решений в энергетике. Форум ежегодно проходит в сентябре в Тюмени

работа и по регуляторике, которую стоит продолжать. Сегодня на повестке стоит задача разработки и внедрения унифицированных стандартов в машиностроении для ТЭК. Большой вклад в это может внести институт нефтегазовых технологических инициатив».

По мнению участников сессии, именно Урал и Западная Сибирь могут стать площадкой для создания и внедрения новых технологий для ТЭК. «Уральский федеральный округ — уникальный. Два региона в его составе — Ханты-Мансийский автономный и Ямало-Ненецкий автономные округа, где сосредоточена нефте- и газодобыча, — выступают заказчиками. Остальные четыре — Курганская, Тюменская, Свердловская и Челябинская области, где сформирован мощный машиностроительный комплекс, — выполняют функции поставщиков продукции, необходимой топливно-энергетическому комплексу, — констатирует полпред президента РФ в УрФО **Владимир Якушев**. — В Курганской области действует кластер арматуростроения. В Челябинской области сформировался кластер предприятий-разработчиков измерительной и метрологической аппаратуры для нефтегаза».

Полпред также добавил, что поставщики испытывают острую потребность в

«живом» общении с заказчиками — в оперативной обратной связи при решении вопросов: «Взаимоотношения между поставщиком и заказчиком — это ключевой момент в успешном развитии межотраслевой кооперации. Важно помочь поставщикам и заказчикам найти точки соприкосновения. В этой ситуации органы власти всех уровней выступают коммуникатором, который может посадить стороны за стол переговоров и вместе определить оптимальные пути».

Производители продукции для нефтегазовой отрасли, по словам Владимира Якушева, ждут также простоты и удобства прохождения закупочных процедур, детального понимания необходимой для поставки номенклатуры, спецификации оборудования и необходимых объемов: «Большое значение для них имеет прозрачная система сертификации и технического аудита, минимизация затрат на такие процедуры, а также возможность вхождения в капитал, когда заказчик вкладывает свои средства для масштабирования производства поставщика при потребности кратного увеличения объемов».

Предложение о разработке стандартов качества трубной продукции выдвинул первый вице-президент ЛУКОЙла **Азат Шамсуаров**: «Конечно, есть процедура входного контроля, но часто наблюдается

несоответствие заявленных поставщиками сертификатов и качества оборудования, которое мы в итоге получаем. Нам важно приобрести не только оборудование, но и сервисный цикл, чтобы поставщики несли ответственность за свою продукцию».

— Чтобы дать ответы на вызовы, которые стоят перед экономикой, нужны новые формы взаимодействия между компаниями ТЭК, как крупными заказчиками, так и промышленными предприятиями. Цель понятна — нарастить объем промышленного производства, компетенции, увеличить занятость населения. В Тюменской области мы прошли большой эволюционный путь, который привел нас к идее создания межрегионального нефтегазового кластера. В нем объединены предприятия, работающие на одном рынке и создающие схожие продукты. Это позволило перейти от плохой конкуренции к сотрудничеству и кооперации, — рассказал губернатор Тюменской области **Александр Моор**.

По мнению главы региона, подобный подход позволит вырастить в России свои крупные и высокотехнологичные сервисные компании.

По данным Минпромторга, основной целью программы развития нефтегазового кластера является снижение доли импортного оборудования в нефтегазовом секторе: «На сегодняшний день в состав участников кластера входит 19 предприятий с объемом выручки в 422 млрд рублей и 7,7 тыс. рабочих мест».

Минпромторг предложил новые параметры льготного режима работы промышленных кластеров, который начнет действовать с 2023 года. В него входит льготное кредитование, снижение страховых взносов с 30 до 7,6%, обеспечение стабильного спроса на новую продукцию с помощью компенсации стоимости пилотной партии и пр. «Это комплексный подход к поддержке нескольких производителей, которые входят в кооперацию для поставки конкурентоспособной продукции своим заказчикам. Мы это поддерживаем и будем доводить до результата», — отметил **Денис Мантуров**.

... собственные решения ...

После 2014 года российский ТЭК получил опыт в создании собственных технологических разработок. «Эта повестка сформировалась не сегодня, не в 2022 году. В 2016 — 2017 годах у нас были формализованы группы по импортозамещению. Связано это было с рядом номенклатурных групп, например, в химии. Уже тогда в составе акционеров Сибура были китайские компании, в том числе вторая в мире по размеру компания Sinopet. Это тоже нам сильно помогло в части разработок. Все это привело к тому, что здесь,

в Тюменской области, проект «Запсиб-Нефтехим» имел в общезаводском хозяйстве порядка 80% уже полностью локализованной продукции: емкостное оборудование, кабель, часть программного обеспечения, большая часть систем технологических по некритическим, нелицензируемым процессам. Сейчас в Амурской области в межотраслевом партнерстве с Газпромом мы реализуем проект Амурского ГХК в связке с Амурским ГПЗ. Все разговоры, связанные с НИОКР, поддержкой науки, разработкой тех или иных программ, локализацией производств, машиностроением мы начинаем с того, что нужно вложиться в конструкторскую документацию. За эти десять лет было сде-

лано очень много для обеспечения предприятий конструкторскими кадрами, программным обеспечением. Мы стартуем точно не с пустого места», — анализирует генеральный директор компании «Сибур» **Михаил Карисалов**.

Председатель правления «Газпром нефти» **Александр Дюков** рассказал, что на начальном этапе зарубежные технологии и решения помогли компании в разработке трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ):

— Сегодня уже 40% нашей добычи приходится на ТРИЗ, а если говорить о новых мощностях, то это 80%. При этом мы в последние 10 — 15 лет шли в новые регионы с более суровыми климатическими условиями, туда, где не было соответствующей

В рамках TNF была организована выставка TNF EXPO. Свои стенды представили «Транснефть-Сибирь», «Концерн ВКО «Алмаз-Антей», «Сибирская Промышленная Группа», «Сургутнефтегаз», «СибБурМаш», «НК «Роснефть», Ассоциация «Нефтегазовый кластер», ГМС «Нефтемаш», «НЕФТЬ-СЕРВИС», «Иркутская нефтяная компания», «Лукойл», «Мостострой-11» и другие. Также состоялись технологические дни компаний «Новатэк», «Сургутнефтегаз» и «Газпром Нефть». Во время встреч разработчики презентовали свои идеи и проекты потенциальным заказчикам.

«Газпром нефть» и «МеКаМиннефть» проведут тестирование первого российского флота гидроразрыва пласта (ГРП) на месторождениях компании в ХМАО-Югре. Договор между компаниями подписан на Промышленно-энергетическом форуме в Тюмени. Испытания современного отечественного комплекса состоятся в 2023 году. Гидравлический разрыв пласта — это технология для увеличения добычи нефти на месторождениях с выработанными или трудноизвлекаемыми запасами. Комплекс флота ГРП состоит из мобильных насосных установок для закачки в скважины специальных жидкостей, станций управления и контроля, полевой лаборатории и другой специализированной техники. Закачка жидкости позволит создавать разветвленную сеть трещин даже в сверхплотных породах и повышать приток нефти в скважину. Создание флота ГРП — часть масштабной отечественной программы Минпромторга по импортозамещению. «Газпром нефть» выступает отраслевым партнером проекта. По словам заместителя председателя правления «Газпром нефти» **Вадима Яковлева**, для нефтяных компаний технология гидроразрыва пласта является одной из ключевых при освоении трудноизвлекаемых запасов: «Она используется почти на 80% скважин для получения промышленного дебита нефти. Поэтому создание отечественного флота ГРП — задача отраслевого масштаба. Мы активно участвуем в проекте и готовы проводить на своих месторождениях испытания, чтобы подтвердить эксплуатационные характеристики оборудования и подготовить его к промышленному производству».

Будущее рынка мобильных установок для добычи углеводородов

Представители нефтедобывающих предприятий, производители и поставщики передвижного оборудования, страховые компании и некоммерческие организации обсудили на TNF будущее рынка мобильных установок для добычи углеводородов.

Передвижные установки помогают быстрее и с наименьшими затратами организовать опытно-промышленные работы на отдаленных промыслах и снять пиковую нагрузку на инфраструктуру месторождений. В отличие от капитальных технологических объектов, мобильные можно смонтировать в короткий срок из готовых блоков на промысле и при необходимости использовать повторно на других месторождениях. Такие установки подготовки нефти успешно применяются «Газпром нефтью» на Чаяндинском месторождении в Якутии, Песцовом и Ен-Яхинском, Тазовском месторождениях в ЯНАО.

Участники сформировали образ экосистемы совместного использования передвижных технологических установок и требования к их страхованию, логистике и ремонту. В дальнейшем это позволит приступить к разработке новых мобильных технологий на основе единого бизнес-заказа от отрасли и перейти на шеринговую модель использования такого оборудования.

Ранее «Газпром нефть» выступила с инициативой создания единых отраслевых требований к такому оборудованию, объединив все заинтересованные стороны: проектные институты и производителей, лицензиаров, нефтегазовые компании и их подрядчиков. Благодаря этому был утвержден отраслевой стандарт по передвижным технологическим установкам подготовки нефти, позволивший оптимизировать процесс их проектирования. В дальнейшем единые требования распространят и на установки подготовки газа.



В рамках ТНФ Денису Мантурову продемонстрировали межрегиональный нефтегазовый кластер, действующий на территории Тюменской области и Ямало-Ненецкого автономного округа. Кластер был включен в реестр Минпромторга России в 2021 году

инфраструктуры. Сейчас более 40% добычи у нас приходится на Арктику. Но если говорить о технологических вызовах, которые стоят перед нами прямо сейчас, то ответов на эти вызовы нет нигде в мире. И нам надо полагаться только на себя и создавать собственные инновационные решения. Такую задачу мы перед собой ставим. А вторая, не менее важная задача, — это обеспечение непрерывности всех производственных процессов. И для ее решения мы, с одной стороны, уже много лет развиваем сотрудничество с российскими производителями, с другой — прорабатываем возможности поставок запчастей и комплектующих к оборудованию из дружественных стран.

Губернатор Ямало-Ненецкого автономного округа **Дмитрий Артюхов** подтверждает, что «добыча в последние годы смещается на Север»:

— И есть несколько тем, которые нас всех сегодня волнуют, — это технологии сжижения и, конечно, флот. Понятно, что СПГ с учетом геополитики — самое хорошее решение по транспортировке газа. Но с флотом есть сложные задачи, которые предстоит серьезно решать. Касательно технологий сжижения, здесь ситуация лучше. У нас на Ямале четвертая очередь «Ямал СПГ» сделана на отечественной технологии. Она может быть среднетоннажная, но нет никаких сомнений, что в кооперации с промышленностью Урала, Нижнего Новгорода, Казани удастся получить нужный результат.

Директор по технологическому развитию «Газпром нефти» **Алексей Васькевич** подчеркивает, что компания будет инвестировать в отечественные решения: «Для нас это один из простых способов — инвестиции в разработки, получение на них интеллектуальных прав и совместная работа с партнерами. У нас был достаточно большой объем импортозависимых по-

зиций, нужно было быстро искать решения, чтобы их заместить, причем не все системы мы можем собрать у себя. И среди этих вызовов «Газпром нефть» является компанией, способной обеспечить спрос на отечественные разработки. Часть позиций уже разработаны, они есть в соседних отраслях».

— Принцип консолидации отраслевого спроса, постановки отраслевого технического задания и его отработки здесь является основополагающим. Последние три-четыре года профильные ведомства работали над этим, что привело к хорошим результатам — разработке отечественных технологий гидроразрыва пласта, роторно-управляемых систем, немагнитной стали, — заявил первый замминистра энергетики РФ **Павел Сорокин**. — ТЭКу предстоит самостоятельно освоить все основные технологии, используемые в нефтегазовой промышленности.

Он же рассказал о перспективах цифровой трансформации нефтегазовой отрасли: «Уход иностранных подрядчиков приводит к ухудшению качества предоставляемых услуг, не потому что мы не можем это сделать, а потому что нарушается цепочка, то есть интеграция софта. Потребуется перенастройка всех связей. Потребуется время для обучения и внедрения нового софта. Работы предстоит много на всех участках: начиная от сбора, интерпретации данных, заканчивая процессом управления месторождений. Есть ряд российских компаний, которые имеют наработки, но, повторюсь, везде потребуется время на интеграцию. Это глобальная задача, которая требует больших усилий, но предпосылки есть, и инфраструктура создана».

— Вопрос АСУТП тем острее стоит, чем больше у компании планов по развитию, инвестициям в новые проекты. Все

виды программного обеспечения можно разделить на четыре группы: есть такие, у которых еще лицензии, такое ПО будет работать еще достаточно долго, второе — когда ушла поддержка, третье — если вы хотите расширяться, то это уже будет невозможно, и четвертое, — когда система просит ключи доступа на очередной год. Каждая компания имеет свой запас данных ПО разных видов. Чтобы более оперативно решить вопрос обеспечения компаний ПО, всем участникам нефтегазовой отрасли необходимо объединиться, — призвал к совместной деятельности исполнительный директор Сибур **Василий Номоконов**.

... и кешбэк

Вице-президент по внешним коммуникациям ЛУКОЙЛа **Глеб Овсянников** обозначил проблему качества предоставляемой продукции и ценообразование на услуги поставщиков: «Тюменская область всегда была одним из лидеров в поддержке инвестиционной активности и в части поддержки нефтегазового сервиса. Я напомним, что была такая мера, как кешбэк в размере 8% для тех компаний, которые устанавливают оборудование в Тюменской области, вне зависимости от того, где они находятся. 8% из бюджета региона возвращалось этим компаниям. Хотел бы предложить всем тем, кто стоял у истоков этой меры, вернуться к этой идее. Вторая проблема — установившиеся цены на трубную продукцию. Сейчас создалась монополия ситуация и, хотелось бы, чтобы правительство РФ уделило внимание этой продукции и ценообразованию».

— Если мы говорим о роли региона в реализации стратегии, то от нас, региональных правительств, зависит многое, — резюмирует Александр Моор. — Приведу два примера, которые были реализованы при непосредственном участии регионального правительства. Первый — проект компании «Сибур», который в 2007 году при активном содействии губернатора и правительства позволил дать старт большой программе по реновации на тобольской промышленной площадке. Второй проект — месторождение в Уватском районе. Сейчас в регионе существует промышленный кешбэк, мы субсидируем 5% от стоимости приобретенного оборудования. Когда мы создали нефтегазовый кластер, мы понимали, что нужны региональные меры стимулирования кооперации. И в этом году мы ввели новый кешбэк, который распространяется не только на оборудование, но и на выполненные работы и оказанные услуги. Предлагаем воспользоваться кешбэком, так как он распространяется не только на добывающие компании, но и на транспортирующие компании».

Павел Кобер

Ход бульдозером

Ориентация на внутренний спрос, в том числе на заказы нефтегазового комплекса и Росатома, — таков сегодня главный принцип в развитии большинства уральских машзаводов



В планах ПК «Челябинский тракторный завод» — уже в следующем году занять шестую часть российского рынка гусеничной дорожно-строительной техники легкого и среднего класса

ПРЕСС-СЛУЖБА ЧТЗ

Наконец закончились сказки нефтяников, газовиков и различных монополистов в России о якобы значительной доле заказываемых ими отечественных машин и оборудования. Западные производители из России ушли. Образовалась ниша, которую необходимо в срочном порядке восполнять. В связи с этим российские предприятия машиностроения, в том числе в Уральском регионе, вынуждены оперативно корректировать свои инвестиционные программы, чтобы соответствовать новым запросам рынка.

В августе Уральский турбинный завод (УТЗ, входит в «Ротек»), специализирующийся на выпуске паровых турбин, объявил о планах увеличить в ближайшие пять лет производительность более чем в полтора раза — с 1,6 ГВт до 2,5 ГВт в год. «Производительность растет, но это не взрывной рост, а абсолютно плановый. Мы адаптируем предприятие под новые продукты, которые собираемся делать, и под структуру спроса, которую нам дает программа модернизации энергетики», — цитирует ТАСС председателя со-

вета директоров УТЗ **Михаила Лифшица**.

По его словам, завод инвестирует в модернизацию и замену оборудования ежегодно 400 — 500 млн рублей, однако в 2023 году этот показатель вырастет почти до 1 млрд рублей — в связи с необходимостью закупить линию производства заготовок для штампованных лопаток.

Всего до 2027 года в развитие УТЗ планируют инвестировать более 3 млрд рублей. Чтобы существенно сократить сроки проектирования энергетического оборудования, здесь переходят на использование цифрового макета изделия 2.0. Для расширения производства нужны кадры: на заводе набирают новый персонал, ведется долгосрочная программа обучения инженерным и рабочим специальностям совместно с ведущими уральскими учебными заведениями.

Заказчик — ТЭК

В сентябре линию по сборке гусеничной дорожно-строительной техники запустила производственная компания «Челябинский тракторный завод» (ПК «ЧТЗ», совместное предприятие концернов «Тракторные заводы» и «Уралвагонзавод»).

Серийные тракторы уже уехали в Красноярский край для нужд ГУФСИН, а четыре болотоходные модели будут трудиться в компании «Норильсктрансгаз». В планах тракторного завода — уже в следующем году занять шестую часть всего объема российского рынка дорожно-строительной техники легкого и среднего класса.

— Учитывая, что на сегодняшний день на отечественном рынке имеются некоторые проблемы с импортной техникой, спрос на технику российского производства возрастает, — комментирует ситуацию коммерческий директор ПК «ЧТЗ» **Александр Егоров**. — Емкость российского рынка дорожно-строительной техники в легком и среднем классе по году можно оценить в 2 тыс. машин. В 2023 году мы планируем выпустить примерно 350 единиц машин. А это одна шестая часть рынка. Считаем, что наши текущие мощности позволяют обеспечить намеченный объем производства.

Другие машзаводы продолжают реализацию инвестиционных программ, принятых еще несколько лет назад. Так, в рамках проводимой масштабной модернизации

автомобильный завод «Урал» (Миасс) с 2019 года направил более 630 млн рублей на создание нового централизованного производства, предполагающего полный цикл изготовления надстроек автомобилей. Сообщается, что увеличение объемов производства будет осуществляться за счет автоматизации процессов и внедрения роботизированных установок. Открытый в сентябре этого года новый цех расположился на 9 тыс. кв. метрах и включает несколько участков, а также окрасочную линию из шести камер.

Второй этап проекта предполагает увеличение производственных мощностей и снижение затрат при производстве самосвалов за счет автоматизирования процессов, внедрения новых технологий и оптимизации конструкций надстроек. Эти мероприятия должны повысить технологичность изделий, снизить массу самосвальной установки и, как следствие, улучшить технические характеристики готовой продукции, которая станет более конкурентоспособной на рынке. Полностью этот проект на автозаводе «Урал» будет завершен в 2026 году.

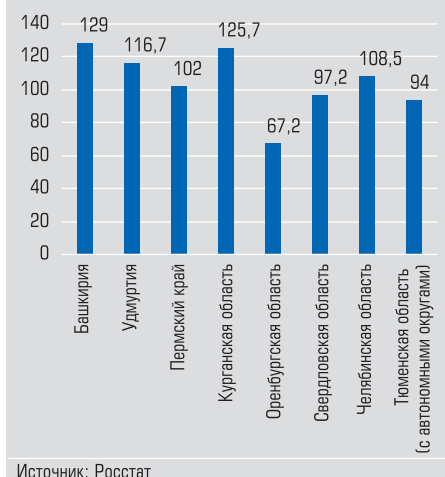
Для чего в Миассе увеличивают производственные мощности? Тяжелые грузовые автомобили понадобились в том числе для строительства трубопроводов и устройства месторождений Газпрома. На днях АЗ «Урал» подписал меморандум о намерениях с компанией «Газстройпром» (выступает генеральным подрядчиком по строительству газопроводных объектов). Согласно документу, автозавод в течение года должен стать ключевым поставщиком «Газпромстроя». Одновременно аналогичное соглашение с «Газпромстроем» подписал Челябинский механический завод (ЧМЗ) — производитель автокранов «Челябинец».

— Подписанием меморандума подрядчик Газпрома определил в нашем лице ключевого поставщика техники, — пояснил генеральный директор АЗ «Урал» **Павел Яковлев**. — Мы будем на год вперед получать технические требования и обозначать перспективы сотрудничества. Теперь автозавод «Урал» для автокранов ЧМЗ будет поставлять шасси, а для «Газстройпрома» на основе других договоров — ряд номенклатурных позиций. Прежде всего это самосвалы, грузовики, фуры и вахтовые автобусы. Подписание меморандума — это важный шаг по налаживанию стратегической системной работы компаний-партнеров.

Челябинский механический завод поставляет спецтехнику Газпрому и «Газстройпрому» уже на протяжении нескольких лет. Автокраны «Челябинец» применяются в экстремальных условиях Крайнего Севера, поэтому укомплектованы «теплыми» опциями — утепленной кабиной кра-

В передовиках — Башкирия и Курганская область

Индекс производства машин и оборудования в Урало-Западносибирском макрорегионе за январь — июль 2022 года, % к соответствующему периоду прошлого года



новщика, дополнительным отопителем кабины шасси и др. Часть техники отгружается в специальном исполнении со сменной рабочей платформой (подъемником).

— Заключенный меморандум свидетельствует о том, что «Газстройпром» высоко оценил технические характеристики ранее отгруженных единиц техники и уровень сервисного обслуживания кранов, — подчеркнул генеральный директор ЧМЗ **Петр Вагин**. — Серийные модели автокранов «Челябинец» были доработаны, адаптированы специально под нужды и запросы компании-заказчика: машины хорошо проявляют себя в северных регионах страны.

Газодобытчики теперь нуждаются не только в отечественной строительной технике, но и в российском энергетическом оборудовании. На конец 2022 года запланирован запуск газотурбинных газоперекачивающих агрегатов на важнейших объектах системы газоснабжения России — Бованенковском месторождении Газпрома (шесть газоперекачивающих агрегатов ГТН-16Р мощностью 16 МВт) и на газопроводе «Сила Сибири» (семь ГПА-25 мощностью 25 МВт). Оборудование произведено Объединенной двигателестроительной корпорацией Ростеха и полностью состоит из отечественных комплектующих. В основе ГТН-16Р и ГПА-25 лежат российские газотурбинные двигатели ПС-90-ГП2, ПС-90ГП-25 и АЛ-31СТ, являющиеся наземными модификациями авиационных силовых установок. Их производят компания «ОДК-Авиадвигатель», базирующаяся на Пермском моторном заводе, и «ОДК-Уфимское моторостроительное производственное объединение». Заявлено, что в рамках реализации программы повышения надежности газотурбинных приводов

АЛ-31СТ в течение двух лет «ОДК-УМПО» планирует значительно усилить конкурентные преимущества промышленных двигателей.

— Всего в 2022 году мы поставим Газпрому 25 газоперекачивающих агрегатов мощностью 16 и 25 МВт, что будет способствовать дальнейшему развитию газотранспортной системы России, — сообщил первый заместитель генерального директора Ростеха **Владимир Артяков**.

При этом ОДК продолжает решать задачи импортозамещения в энергетике. На прошедшем в сентябре XI Петербургском международном газовом форуме корпорация представила новые разработки для транспортировки газа и реализации энергетических проектов в сфере ТЭК. Например, продемонстрирован созданный в сотрудничестве с Газпромом унифицированный газотурбинный газоперекачивающий агрегат УГПА-16 (25), разработанный с учетом возможности применения приводов мощностью 16 — 25 МВт без изменения конструкции основного технологического оборудования. Отмечается, что в конструкции УГПА-16 (25) воплощены принципы компоновки оборудования, которые будут применяться при разработке в корпорации газотурбинных газоперекачивающих агрегатов новых поколений.

Для решения задач импортозамещения в проектах освоения месторождений морского шельфа Российской Федерации на том же форуме был впервые продемонстрирован макет перспективного морского двухтопливного газотурбинного двигателя Е70/8РД мощностью 8 МВт. Предполагается, что этот двигатель разработки «ОДК-Сатурн» найдет применение в составе генераторных установок на морских платформах добычи углеводородов, в качестве судового турбогенератора в крупнотоннажном судостроении, на морских плавучих газотурбинных электростанциях и в танкерном флоте.

Госкомпаниям хотят отечественное

На поставки техники для РЖД ориентируется завод «Уральские локомотивы» (Верхняя Пышма, Свердловская область). Тут важно понимать, что это совместное предприятие Группы «Синара» и немецкого концерна Siemens. В условиях сворачивания работы на российском рынке многих западных компаний, в том числе машиностроительных, российские специалисты «Уральских локомотивов» успешно демонстрируют способность к самостоятельным передовым разработкам.

Так, на прошедшей в июле в Екатеринбурге выставке «Иннопром-2022» был представлен детализированный макет локомотива ЗЭС8 «Малахит». «На базе этого электровоза инженеры предпри-

тия разрабатывают двухсистемный вариант и локомотив переменного тока, также идет работа над электровозом для скоростных контейнерных перевозок, — сообщили в пресс-службе «Уральских локомотивов». — Двухсистемный локомотив будет решать сразу несколько задач РЖД. Он позволит снизить непроизводительные потери, связанные с необходимостью смены родов тока на станциях стыкования. Также будет уменьшаться время доставки грузов, за счет повышения пропускной способности станций стыкования. Кроме того, повысит пропускную способность станции за счет исключения смены локомотива, упрощения технологического процесса обработки поезда, его закрепления и возможной маневровой работы. Именно такие локомотивы смогут реализовать безотцепочную транспортировку контейнерных поездов от Тихого океана до Балтики и с севера на юг России. Опытный образец первого локомотива из новой линейки — электровоз постоянного тока ЗЭС8 «Малахит» — уже проходит испытания на экспериментальном кольце ВНИИЖТ (г. Щербинка).

На предприятии подчеркивают, что при проектировании всех грузовых электровозов из новой линейки учитывалось использование преимущественно отечественной компонентной базы и операционных систем управления.

Екатеринбургский завод Уралхиммаш (УЗХМ, один из ведущих российских производителей оборудования для газоперерабатывающей, нефтяной, химической, нефтехимической отраслей промышленности, атомной и традиционной энергетики) развивает стратегическое сотрудничество с госкорпорацией «Росатом», выступая одним из основных поставщиков оборудования для атомной отрасли. Завод имеет необходимые лицензии Ростехнадзора на конструирование и изготовление оборудования для ядерных установок и пунктов хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ. Уралхиммаш участвует в строительстве Курской АЭС-2, реализацией этого проекта занимается Росатом.

В рамках контракта завод обязался изготовить 24 комплекта емкостей системы пассивного залива активной зоны для Курской АЭС-2. Первые 12 комплектов, предназначенные для первого энергоблока строящейся атомной станции, планируется отгрузить уже в сентябре 2022 года. Остальные поставят до конца января 2023 года.

Линейка выпускаемой продукции Уралхиммаша очень широка. Она включает шаровые резервуары, реакторное, колонное, теплообменное, емкостное оборудование, контейнеры-цистерны для транспортировки сжиженных углеводо-

УЗТМ остается в числе очень немногих уральских машзаводов, ориентированных в равной мере как на внутренний, так и на зарубежные рынки

родных газов, аппараты с вращающимися барабанами и другое оборудование.

Чтобы увеличить объемы выпуска продукции, Уралхиммаш модернизирует производство. На заводе разработана и утверждена программа развития мощностей, которая включает как глубокую модернизацию и капитальный ремонт действующего технологического оборудования, так и закупку нового. К концу этого года здесь планируют ввести в эксплуатацию 14 новых сборочно-сварочных постов, приобрести новую листогибочную машину и оборудование для зачистки доннышек. На начало 2023 года намечено расширение производственных мощностей цехов для изготовления арматурных блоков.

«Модернизация существующего оборудования и оптимизация производственных процессов — одна из стратегических целей предприятия. Эта длительная работа и серьезные инвестиции. Но мы уверены: существенные финансовые и временные затраты полностью себя оправдают, тем более что уже реализованные проекты в этой сфере доказали свою эффективность», — рассказала генеральный директор УК «УЗХМ» Тамара Кобаладзе.

Один из наиболее масштабных инвестиционных проектов в уральском машиностроении, реализованных в текущем году, — запуск в августе на Уралмашзаводе (УЗТМ, Екатеринбург, с 2016 года входит в Группу «УЗТМ-КАРТЭКС») термического цеха средней и малой обработки стоимостью 2 млрд рублей. В цехе будет проводиться различная термообработка деталей весом от 5 кг до 10 тонн для всех видов выпускаемой заводом продукции. На площадке установлено более 30 единиц оборудования отечественного производства, большая часть которого оснащена автоматизированной системой управления.

Для обслуживания цеха построены инженерные сети, в том числе внедрена инновационная система освещения на базе программного обеспечения Iridium PRO (разработчик — компания Iridium Mobile из Нижнего Тагила). Как пояснили «Эксперт-Уралу» в пресс-службе УЗТМ, раньше термообработка деталей была сосредоточена по разным производственным участкам и осуществлялась на старом советском оборудовании. Теперь она сконцентрирована на одной площадке, что значительно улучшит логистику.

За последние четыре года в модернизацию основных средств, строительство новых объектов и улучшение условий труда на Уралмашзаводе инвестировано более 8,7 млрд рублей. В частности построены и сданы в эксплуатацию две котельные мощностью 5 и 14 МВт, которые обеспечивают теплом сварочное, механообрабатывающее и сборочное производства, закуплено более 80 единиц основного оборудования.

Наиболее крупные отечественные контракты из портфеля заказов, реализуемых сегодня УЗТМ, — поставка оборудования на 3,9 млрд рублей для строительства дробильно-конвейерного комплекса (ДКК-2) Михайловского ГОКа (входит в «Металлоинвест»); разработка проекта реконструкции комплекса обжиговой машины фабрики окомкования и металлургии Оскольского электрометаллургического комбината (также входит в «Металлоинвест»).

При этом УЗТМ остается в числе очень немногих уральских машзаводов, ориентированных в равной мере как на внутренний, так и на зарубежные рынки. В течение пяти лет завод поставит индийскому угледобывающему концерну Coal India Ltd пять шагающих экскаваторов увеличенной единичной мощности ЭШ 24.95 общей стоимостью 322 млн долларов. А в консорциуме с Enter Engineering Уралмашзавод обязался поставить к 2023 году полный комплекс технологического оборудования для обогащательного комбината в Узбекистане на сумму 2 млрд долларов. Кроме того, на разных стадиях производства находится оборудование для атомных станций Аккую (Турция) и Куданкулам (Индия). Только для турецкой АЭС Уралмашзавод поставит более 110 единиц подъемно-транспортного оборудования, в том числе краны хранилища свежего ядерного топлива грузоподъемностью 50/5 и 160/32 тонны.

При ведении внешнеэкономической деятельности наши машиностроители могут рассчитывать в основном на рынки Азии и стран СНГ. Но основной сбыт их продукция находит на внутреннем рынке, и в последнее время у машзаводов появились дополнительные возможности укрепить позиции на собственной территории. ■

Ирина Перечнева, Сергей Селянин

На кредитных плечах

Ландшафт кредитования малого и среднего бизнеса определяют программы государства и банков, приспособляющихся к изменению конкурентной среды



2

сентября ВТБ выдал первые кредиты в рамках новой льготной государственной программы кредитования малого и среднего бизнеса. По информации Корпорации МСП, участниками программы уже стали предприниматели из Архангельска, Великого Новгорода, Ижевска, Кирова, Костромы, Липецка, Пензы, Улан-Удэ и Челябинска. Заемщики работают в сферах производства стройматериалов, металлообработки, логистики, медицинских услуг. 12 сентября по той же программе банк «Открытие» выдал первый кредит тверской компании «Люксупак» из сферы полиграфии.

Под зонтиком властей

Условия новой программы были объявлены 25 августа. Они сформированы на базе

совмещения двух действующих федеральных мер финансовой поддержки — программы в рамках постановления правительства № 1764 и программы стимулирования кредитования малых и средних предприятий, реализуемой Банком России и Корпорацией МСП. По таким программам банк выдает заемщику средства не выше фиксированной в постановлении правительства стоимости, а разницу между рыночной и льготной ставкой компенсирует бюджет. Таким образом государство рассчитывает помочь бизнесу выжить в чрезвычайно сложных условиях кризиса, вызванного санкциями.

В отличие от пандемийного кризиса на этот раз нет пострадавших и не пострадавших бизнесов: последствия введения санкций почувствовали все. Тем не менее правительство расставило приоритеты. Воспользоваться льготными кредитами могут

предприниматели только из определенных отраслей: к таким отнесены металлургическое, обрабатывающее производство, переработка сельхозпродукции, логистика, гостиничный бизнес и ряд других.

Максимальный срок кредита составляет десять лет, льготная ставка действует в течение пяти лет. Размер льготного финансирования — до 500 млн рублей на пополнение оборотных средств и до 2 млрд рублей на инвестиционные цели. Формально условия вроде бы привлекательные, но, как известно, читать договоры надо внимательно, и особенно то, что набрано мелким шрифтом. В течение первых трех лет льготного периода ставка по кредиту для среднего бизнеса составляет 3% годовых, для малого и микробизнеса — 4,5%. Но следующие два года она будет рассчитываться по формуле «ключевая ставка на дату подписания

Мы освобождаем бизнес от рутины

Сочетание льготных госпрограмм и собственных решений банка повышает доступность ресурсов для бизнеса, считает управляющий Уральским филиалом ПСБ **Ринат Иржанов**



— В середине сентября ПСБ объявил о начале приема заявок от региональных компаний на льготные кредиты по новой программе государственной поддержки малого и среднего бизнеса. На наш взгляд, новый механизм позволит бизнесу не только поддержать операционную деятельность, но и реализовать инвестиционные планы, что чрезвычайно важно в текущих экономических условиях. Мы видим, что интерес к инвестиционному финансированию с государственной поддержкой растет. Доля выдач продуктов с участием госпрограмм в Уральском филиале ПСБ составляет 40% от общего кредитного портфеля. Наибольший запрос на кредитные ресурсы в нашем регионе предъявляют компании из строительного сектора, фармацевтики, оптовой торговли металлопрокатом. Об увеличении инвестиционной активности говорят и результаты расчета индекса RSBI*. По итогам июля компонента «инвестиции» резко выросла: доля предпринимателей, которые наращивали инвестиции, достигла 20%, что на 3% больше, чем месяцем ранее. На высоких значениях

остается и доступность банковского кредитования.

Но мы понимаем, что только за счет госпрограмм невозможно удовлетворить разнообразные потребности бизнеса в финансировании. Компании интенсивно выстраивают новые логистические цепочки, занимают ниши, освобождающиеся после ухода зарубежных предприятий. Поэтому наш банк повышает доступность финансирования за счет включения в линейку собственных программ. Мы убеждены, что в современных условиях эту задачу нужно решать, опираясь на технологические сервисы. В рамках этой стратегии мы вывели на рынок набор онлайн-кредитов для бизнеса. Главная особенность таких продуктов — минимальное время на оформление: банк запрашивает от заемщиков всего два документа. Кредит для малого и среднего бизнеса «Без бумаг | Оборотный» можно использовать на любые бизнес-задачи по программе льготного кредитования Минэкономразвития. Для его оформления нужны согласие на запрос в Бюро кредитных историй (БКИ) и документ, подтверждающий обороты компании. Это может быть выписка из

интернет-банка клиента или карточка 51 счета из 1С.

Большим спросом в нашем регионе пользуется также кредитный продукт «Без бумаг | Контрактный». На Урале достаточно много компаний, бизнес-модель которых построена на участии в выполнении госзаказов, и кредит разработан с учетом интересов именно этой целевой аудитории. Клиенты особенно ценят возможность его дистанционного оформления. Заем выдается без залогов и поручительств. Продукт ориентирован на компании, которые имеют опыт исполнения не менее двух государственных контрактов за последние три года, а также тех, в чьем портфеле есть хотя бы один действующий контракт в рамках конкурсных процедур в соответствии с 44-ФЗ.

Оперативный доступ к кредитным ресурсам обеспечивает и возобновляемая кредитная линия «Лимит открыт» в формате предодобренного решения. Такой вариант востребован у компаний, которым постоянно нужны оборотные средства для закупки продукции, сырья или комплектующих. Часто такие линии наши клиенты используют для оплаты текущих расходов, например, коммунальных и арендных платежей, в случае появления кассовых разрывов.

Банковские технологии позволяют бизнесу решать не только вопросы, связанные с финансированием. Благодаря электронному взаимодействию со всеми госорганами ПСБ, например, может помочь предприятию зарегистрировать ИП или ООО за 15 минут, и все это происходит в режиме онлайн. Существенно экономит время и средства предпринимателя перевод бухгалтерии в дистанционный формат. Разработанный нашим банком сервис онлайн-бухгалтерии позволяет исключить огромный массив рутины, предпринимателю не нужно готовить декларации, зарплата сотрудникам и налоговые расчеты формируются и оплачиваются автоматически, а отчетность сдается прямо в интернет-банке.

* Индекс RSBI — с 2020 года ежемесячное исследование настроений малого и среднего бизнеса, организованное ПСБ совместно с Опорой России и исследовательским агентством Magram Market Research. В опросе принимают участие владельцы и топ-менеджеры 1800 компаний сектора МСБ из всех регионов Российской Федерации. Значение индекса выше 50,0 пункта означает рост деловой активности, ниже 50,0 п. — снижение. Значения около 50 п. означают нейтральную зону.

договора плюс не более чем 2,75%». Кредитные средства могут быть направлены на закупку оборудования, капитальный ремонт производственных помещений, запуск новых производств, а также пополнение оборотных средств.

При оформлении заявки в случае недостатка обеспечения предприниматели смогут воспользоваться «зонтичным» поручительством Корпорации МСП, которое закрывает до 50% их рисков перед банками. Механизм таких поручительств был запущен в 2021 году и, как рассказал на Восточном экономическом форуме генеральный директор Корпорации МСП **Александр Исаевич**, доказал эффективность: ««Зонтичный» механизм дает возможность получить заемные средства сегменту предпринимателей, которым ранее банки отказывали из-за отсутствия залога. Важно, что в этом случае в отличие от других гарантийных механизмов комиссию за поручительство Корпорации платит банк, а не предприниматель».

За первый год работы механизма «зонтичных» поручительств Корпорации МСП более 21 тыс. предпринимателей с его помощью получили кредиты на общую сум-

му свыше 180 млрд рублей. Для сравнения: в 2020 году гарантиями Корпорации при получении кредитов воспользовались только 1,7 тыс. предприятий.

Именно государственные программы сегодня в значительной степени определяют ландшафт сегмента кредитования малого и среднего бизнеса. По словам директора территориального офиса Росбанка в Екатеринбурге **Дарьи Юнусовой**, около 40% выдач в банке этому сектору приходится на продукты, сформированные в рамках госпрограмм: «Такие продукты интересны малому бизнесу сниженной процентной ставкой и удобством оформления».

Госпрограммы в наибольшей степени ориентированы на малый и средний бизнес, а запрос со стороны микробизнеса на кредитные ресурсы банки как раз удовлетворяют за счет механизма «зонтичных» гарантий корпорации МПС. «Кроме основной линейки скоринговых программ оборотного кредитования (овердрафт, оборотный кредит) наши клиенты оформляют оборотный кредит под поручительство корпорации МСП, который пользуется особой популярностью у

микро- и малого бизнеса», — рассказывает Дарья Юнусова.

Доступ к ресурсам госпрограмм, как правило, получают крупные федеральные банки, и именно поэтому их вес в финансировании сектора становится все ощутимее. По расчетам председателя Комитета «Опоры России» по финансовым рынкам, генерального директора аналитического агентства «БизнесДром» **Павла Самиева**, доля крупных банков в выдачах в январе этого года превышала 85%, и это абсолютный рекорд в истории банковской системы: «Сейчас более свежих данных из-за отсутствия статистики нет (Банк России с марта не публикует отчетность кредитных организаций. — Э-У)», но я думаю, что концентрация в выдачах усиливается».

У банков свои козыри

Однако только за счет таких продуктов сложно удовлетворить разнообразные потребности бизнеса в финансировании, поэтому банки продолжают разрабатывать собственные программы.

По словам управляющего директора центра продаж корпоративным клиентам УБРИР **Олега Попкова**, изменения в

Взаимодействие для роста

Функционал банков выходит далеко за пределы расчетно-кассового обслуживания бизнеса, уверена руководитель кластера малого бизнеса МТС Банка **Надежда Панчурина**



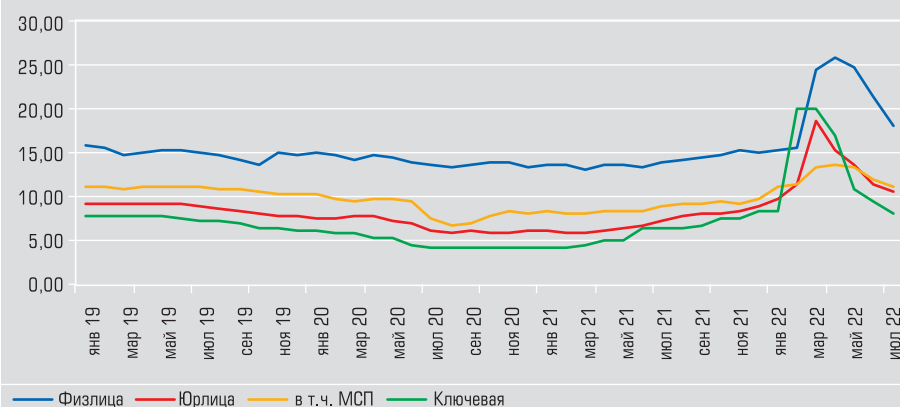
— Малый бизнес становится важным поставщиком товаров и услуг в регионах. При этом растет уровень его цифровизации, предприниматели активно используют возможности интернет-магазинов, таргетированной рекламы, онлайн-доставки. Все это повышает уровень клиентского сервиса. В свою очередь от банков бизнес ждет аналогичного подхода. Ему критически важно, чтобы необходимые для обеспечения финансовые услуги он мог получить быстро, недорого, дистанционно и в режиме «одного

окна». И это не только расчетно-кассовое обслуживание. Мы видим, что нашим клиентам нужна помощь с бухгалтерией, юридическим сопровождением, проверкой контрагентов, факторингом. Банк должен стать помощником предпринимателю на всех этапах становления его дела. МТС Банк научился находить ответы на эти вызовы. Предприниматель может прийти просто с бизнес-идеей, а дальше мы поможем открыть счет, подготовить документы для регистрации ИП онлайн или стать самозанятым

с помощью специального сервиса в приложении банка, подключить эквайринг. По мере роста бизнеса нужны уже более продвинутые продукты: карты с овердрафтом, банковские гарантии, кредиты на пополнение оборотных средств. Роль банка заключается в том, чтобы способствовать росту бизнеса от стартапа до вывода на самоокупаемость, а потом и получение стабильной прибыли. Такую задачу нужно решать с использованием современных технологий. Ряд крупных банков, в том числе МТС Банк, предлагает сервис, который позволяет буквально за две недели бесплатно выйти на крупнейшие российские маркетплейсы, например, Ozon, ставшие основным каналом продаж для МСБ. Преимуществом подобных сервисов является интегрированное обучение и сопровождение персонального менеджера до первых продаж, что помогает начинающему предпринимателю избежать многих ошибок и получить стабильный поток клиентов.

Благодаря мерам поддержки ставки по кредитам МСП в марте — мае 2022 года были ниже других

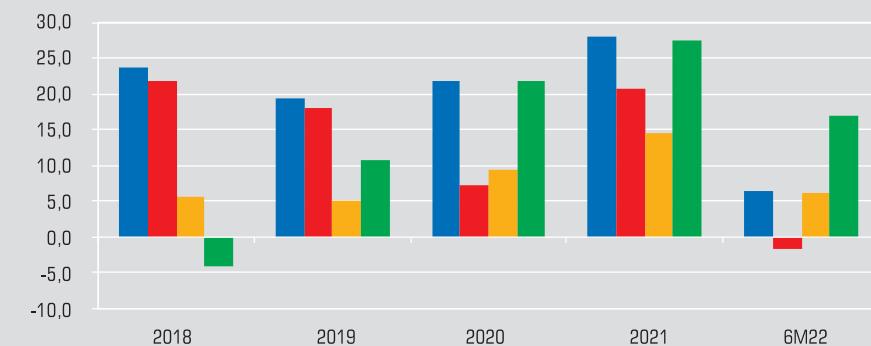
Ставки по кредитам до одного года и ключевая ставка, %



Источник: Банк России

Сегмент кредитования МСП в 2022 году вырос существенно больше остальных

Прирост задолженности по кредитам*, %



* Влияние переоценки валюты исключено

Источник: Расчет «АЦ Эксперт» по данным Банка России

рыночной конъюнктуре затронули всех российских предпринимателей: «Бизнесмены сталкиваются с ростом издержек, вынуждены менять цены, ищут новых клиентов и поставщиков, а кто-то вынужден сменить сферу деятельности».

Спрос на банковские кредиты в послед-

ние месяцы начал расти, констатирует Олег Попков: «Предприниматели видят для себя новые возможности в изменившихся условиях. На спрос влияет также монетарная политика Банка России, которая стимулирует банки снижать процентные ставки, благоприятным образом

влияя на конечную стоимость кредитов. Появилась тенденция развития инвестиционных проектов, направленных на импортозамещение. Многие компании ситуационно внесли изменения в ранее сформированные стратегии, чтобы соответствовать рыночным запросам. В текущих условиях кредитование нацелено на развитие малого и среднего предпринимательства, задействованного в удовлетворении внутреннего спроса, испытывающего дефицит от ухода иностранных компаний. Основными перспективными направлениями являются торговля, услуги, фармацевтическая отрасль, внутренний туризм и производство товаров, аналогичных по качеству и свойствам товарам ушедших зарубежных брендов».

Не теряют актуальности овердрафт и коммерческая ипотека для бизнеса. По словам Дарьи Юнусовой, эти программы позволяют получить кредит в Росбанке по привлекательной ставке, в том числе компаниям, не имеющим залогового обеспечения.

Востребованы у предпринимателей инвестиционное кредитование, кредиты на пополнение оборотных средств, а также гарантийные лимиты коммерческих гарантий и гарантий в рамках федеральных законов 44-ФЗ и 223-ФЗ.

— Уралсиб имеет широкую линейку кредитных продуктов для сегмента малого и среднего бизнеса, которая покрывает большинство потребностей компаний, — говорит директор по продажам малому бизнесу банка Уралсиб в Екатеринбурге **Светлана Дмитриева**. — Это стандартная программа кредитования на развитие бизнеса, экспресс-кредиты без залога, а также под залог недвижимости, бизнес-овердрафт, кредиты на инвестиционные цели, приобретение недвижимости, пополнение оборотных средств, большой

набор гарантийных программ, в том числе недавно введенная программа гарантий «Госзаказ» на исполнение государственного контракта.

Игроков банковского рынка заставляет действовать принципиально изменившаяся конкурентная среда. Санкционное давление привело к переделу клиентской базы (подробнее см. «Кусок пирога под санкционным соусом», «Э-У» № 30 — 35 от 26.08.2022). Банки разделились на три категории: несанкционные, подсанкционные и квазисанкционные (на таких наложены ограничения менее значимых юрисдикций, чем США).

Банки усиливают ресурсы в направлении сопровождения участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Клиенты, ведущие ВЭД, предъявляют запрос не только на проведение расчетов и кредитование, им необходим качественный консалтинг. Поэтому, например, в Росбанке, по свидетельству Дарьи Юнусовой, ввели в практику актуальные рассылки по изменениям в законодательстве и их применению, а также организацию открытых вебинаров для обсуждения наиболее важных тем. Кроме того, там увеличили количество сотрудников валютного контроля и контакт-центра для оперативного решения задач и консультирования клиентов.

— В условиях санкционного кризиса клиентам, работающим по направлению ВЭД, необходима оперативная поддержка, — соглашается управляющая филиалом Азиатско-Тихоокеанского банка в Екатеринбурге **Анастасия Савина**. — Мы видим, что им нужна помощь в выстраивании новых логистических цепочек, решении вопросов по обмену валюты, переводу контрактов с банков, которые отключены от платежной системы SWIFT. Мы помогаем клиентам в поиске партнера, составляем внешнеторговый контракт и структурируем сделки.

Чтобы удержать прибывающий клиентский поток, банкам приходится предлагать привлекательные условия и по продуктам, связанным с эффективным управлением временно свободными денежными ресурсами.

В Уралсибе, например, существует полная линейка депозитных продуктов для бизнеса, где есть как классический депозит, так и более гибкий инструмент получения прибыли — начисление на остаток по расчетному счету и неснижаемый остаток. Помимо стандартных продуктов, для многих клиентов разрабатываются депозитные программы с индивидуальными условиями, рассказывает Светлана Дмитриева.

Долги наши

Помочь бизнесу можно, не только вовремя предоставив кредитное плечо, но и снизив в критический период действующую



Госпрограммы сравнивают ставки

Несмотря на отсутствие статистики банков, аналитический центр «Эксперт» попытался сформировать тренды сегмента на основе доступных данных ЦБ.

С марта общий кредитный портфель юрлиц рос темпами менее 1% в месяц, к августу темп увеличился на 3,4%. При этом валютная часть сократилась на 14%, рублевая — выросла на 7%. В то же время прирост портфеля МСП шел темпами свыше 2% в месяц, к 1 июля по отношению к 1 марта он вырос почти на 10%. К 1 августа портфель формально сократился, но это чисто технический момент, так как в статистику попадают только заемщики, включенные в реестр субъектов МСП, а он обновляется по данным за прошедший год.

В сравнении с первым полугодием прошлого года прирост задолженности сегмента МСП в 2022 году составил 17% против 18% годом ранее. Динамика остается примерно одинаковой в силу того, что антиковидные меры поддержки перетекли в антисанкционные.

Кредитование МСП преимущественно по госпрограммам субсидирования ставок привело к тому, что кредиты МСП по стоимости практически сравнялись с кредитами крупным заемщикам, а в некоторые периоды оказались даже дешевле. В частности, такая картина наблюдалась в марте — мае по кредитам сроком до года. В связи с ростом портфелей доля просрочки по МСП сократилась с 12% в 2020 году до 7%, то есть почти до уровня по корпоративному портфелю в целом. Но эту двукратную разницу надо «держать в уме», риски рано или поздно проявятся.

В отраслевом разрезе портфели МСП больше всего выросли в сферах «архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа» (+51%), строительства жилья (+21%), права и бухучета (+17%), сельского хозяйства (+15%), транспорта (+12%). Два самых больших сегмента в портфеле — торговля и операции с недвижимостью — выросли всего на 3%. В первом случае это очевидно связано с тем, что торговля подакцизными товарами не попадает под льготное кредитование.

щую долговую нагрузку. Для этого государство ввело механизм кредитных каникул. Эта модель хорошо зарекомендовала себя в пандемийный кризис.

По данным ЦБ РФ, банки с начала текущего кризиса на конец июля предоставили послабления по кредитам на общую сумму 9,5 трлн рублей. Правда, в основном этой мерой воспользовался крупный бизнес: он реструктурировал кредитов на сумму 8,4 трлн рублей. На малый бизнес пришлось 848,3 млрд рублей, на физлиц — 267 млрд рублей реструктуризаций.

Главным образом за такой поддержкой обращаются компании, сильно пострадавшие от колебаний цен и разрыва логистических цепочек. При этом, по оценкам Павла Самиева, масштаб реструктуризации

в этот кризис шире, чем в пандемию, так как ухудшение финансового состояния испытывают компании большинства сфер и индустрий.

Возможности банков в части реструктуризации долгов клиентам из сегмента МСП связаны еще и с послаблениями со стороны регулятора. Например, до 31 декабря банки могут не ухудшать оценки качества и не создавать дополнительные резервы по кредитам заемщикам, которые пострадали от санкций. Кроме того, банки пока могут не формировать резервы по кредитам, которые уже были реструктурированы.

Вместо заключения. С марта этого года Банк России не публикует отчетность кредитных организаций на своем сайте. Из-за отсутствия статистики дать



Сколько это в юанях и тенге

Предприниматели открывают каждый месяц в пять раз больше счетов, чем в начале года, а количество счетов в юанях выросло вдвое с начала лета, рассказывает заместитель руководителя Абсолют Банка в Екатеринбурге **Екатерина Богатова**

— Многие компании сейчас либо радикально меняют банки для расчетно-кассового обслуживания, либо открывают дополнительные счета, чтобы снизить риски. В Абсолют Банке в Свердловской области, например, предприниматели открывают каждый месяц в пять раз больше счетов, чем в начале года. При этом активная база клиентов увеличилась на 20%.

Основные критерии, на которые ориентируется бизнес при выборе банка для открытия счета, — открытие счета онлайн, удобство внесения денежных средств и возможность использования их уже в день поступления на счет, круглосуточный доступ к финансовой информации и счетам.

Для компаний, работающих с зарубежными партнерами, критична возможность открыть

счета в разных валютах, в том числе в юанях, тенге и йенах. Наибольшим спросом у нас пользуются счета в юанях: товарооборот на восточно-азиатском направлении в последние месяцы активно развивается, и валюта эта более «понятная», котируемая наряду с долларом и евро. По сравнению с началом лета мы наблюдаем двукратный прирост открытия новых счетов в этой валюте. Также в нее переключаются импортеры, ранее державшие деньги под платежи в долларах и евро.

Абсолют не первый год входит в топ-3 банков по выпуску гарантий в рамках Ф3-223 и Ф3-44. В августе мы преодолели планку в 300 млрд рублей по объему всех выпущенных гарантий. В Свердловской области за лето банк увеличил выпуск банковских гарантий более чем

в два раза. Средние и максимальные «чеки» по гарантиям у нас в регионе тоже стабильно увеличиваются.

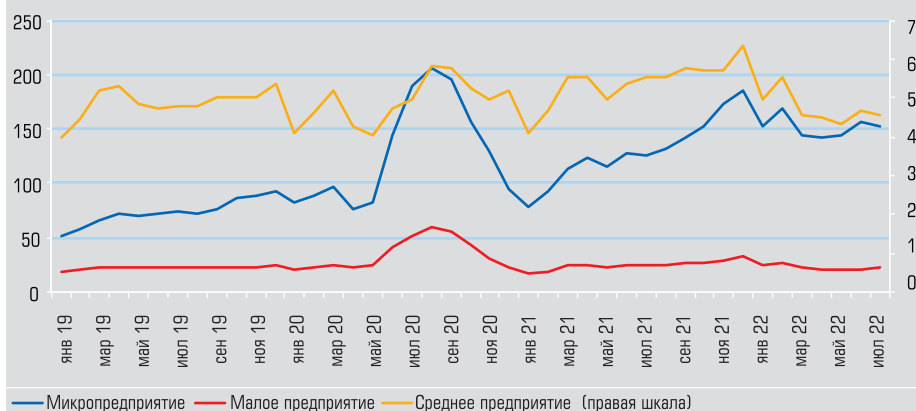
При выборе банка для оформления гарантии компаниям важна не столько цена, сколько скорость, гибкий индивидуальный подход и отсутствие бумажной волокиты. Наша цифровая платформа позволяет оформить гарантии онлайн. Лимит устанавливается по минимальному пакету документов. В результате клиент всегда знает, на какую сумму он может выпустить гарантию, и получает ее в считанные часы.

В конце лета мы расширили линейку онлайн-гарантий для бизнеса. Теперь можно получить гарантию на целевое использование субсидий от государства, позволяющую расширить возможности для участия в конкурсе на реализацию госзаказа, а также на уплату акцизов по подакцизной продукции. Переход на конвейерную технологию помог нам сократить пакет запрашиваемых документов и срок рассмотрения заявки.

Отмечу, что Абсолют Банк первым в России запустил банковские гарантии в юанях и тенге. Они оформляются так же быстро и просто, как рублевые.

Количество выдаваемых кредитов в 2022 году сократилось, особенно по средним предприятиям

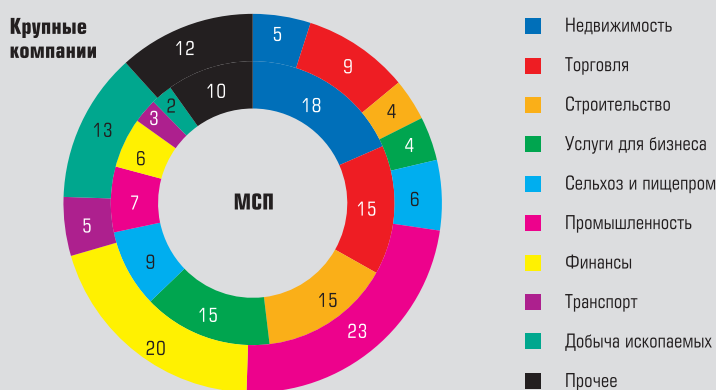
Количество кредитов МСП, предоставленных в отчетном месяце, тыс.



Источник: Банк России

Отраслевая структура кредитов малому и крупному бизнесу существенно отличается

Структура задолженности по отраслям, %



Источник: Расчет «АЦ Эксперт» по данным Банка России

Доля крупных банков в выдачах кредитов МСП достигла рекордных значений в истории банковской системы

детальное описание ландшафта кредитования малого и среднего бизнеса невозможно. Банкам не запрещено предоставлять отчетность партнерам, но большинство банков, и не только подсанкционных, подписывают соглашение о нераспространении конфиденциальной информации. Это происходит впервые в практике: банки всегда свободно обменивались отчетностью, даже когда ее рассылали по факсу и телексу в 90-е годы.

Ирина Перечнева

Не избалованные инвестиционными деньгами айтишники

История компании Artsofte: сломать успешный бизнес, уйти в стартап-загул и заново построить бизнес-модель

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 39, 26 СЕНТЯБРЯ — 16 ОКТЯБРЯ, 2022

Креативные индустрии, и ИТ-сектор в том числе, отличается склонностью к экспериментам. Но тестировать гипотезы можно по-разному. Основатель компании Artsofte из Екатеринбурга **Николай Адеев**, например, говорит, что лучше попробовать и ошибиться, чем двадцать раз прицеливаться. И это одна из формул успеха, благодаря которой студия разработки из Екатеринбурга выросла в заметную на российском рынке продуктовую компанию. В августе Artsofte вошла в топ-20 поставщиков SaaS в 2022 году, по версии CNews, а Сколково снова включило один из ее сервисов Abanking в топ-100 среди резидентов. Опытом принятия нетривиальных решений Николай Адеев поделился с журналом «Эксперт-Урал».

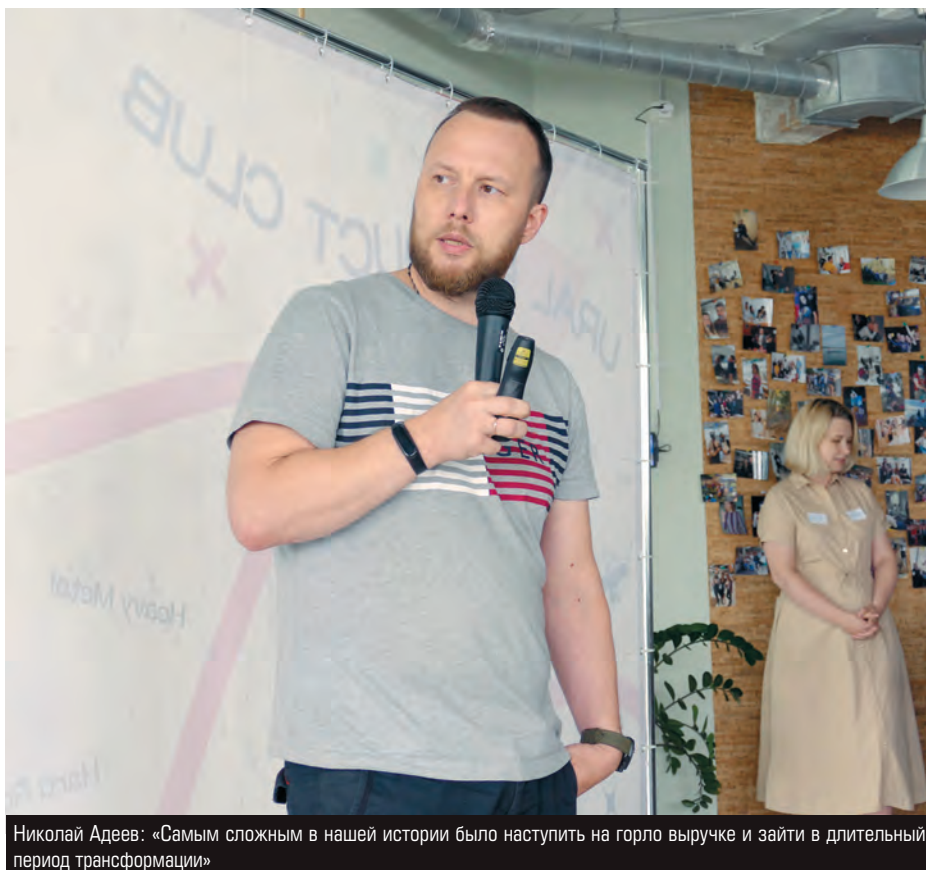
Стартап-забег

— *С чего началась история Artsofte?*

— Компания основана 20 лет назад. Я тогда вернулся из США, куда уехал по студенческой стажировке, а затем попал на интернатуру в ИТ-компанию при большом медицинском холдинге, которая обслуживала частные госпитали. В качестве интерна я занимался web-разработкой корпоративного образовательного портала и получил возможность отличной практики управления софтверными командами. Там я занимался фронтенд-разработкой, и по возвращении возникла идея создать свою компанию. Так все заработанные деньги я вложил в бизнес в России.

Начали мы с создания сайтов и постепенно приобрели репутацию значимого web-разработчика. К 2008 году стали специализироваться на определенных секторах, в частности делали много заказов для e-commerce, телеком-индустрии. Появились первые серьезные технологические разработки. Мы одними из первых в стране сделали полноценную «песочницу» по виртуальной АТС для компании «Синтерра», которая позже была приобретена «Мегафоном». Достаточно много поработали со всеми крупнейшими операторами телекоммуникационной отрасли.

Поворотной точкой стал кризис 2008 — 2009 годов. У всех было тяжелое положение, нам нужно было предлагать клиентам более дешевые решения, и мы сделали кон-



Николай Адеев: «Самым сложным в нашей истории было наступить на горло выручке и зайти в длительный период трансформации»

структор сайтов по подписке и агрегатор по доставке еды из ресторанов Restoranonline. Нас это увлекло, и с 2008 по 2012 год мы пустились в «стартап-загул», отработав около десятка стартап-инициатив. Мы отказались от заказной разработки и занялись поиском продуктовых ниш. Это было достаточно сложно, ведь главный капитал — это человеческие ресурсы, а они крайне ограничены. Поэтому мы были вынуждены сделать непростой выбор: пришлось на длительное время отказаться от дивидендов и всю прибыль вкладывать в перестройку бизнес-модели. Это шло вразрез с общепринятой практикой: тогда многие студии пытались делать стартапы без ущерба для основного бизнеса, мы же пошли от обратного. Но именно поэтому у нас в конечном итоге и получилось сформировать полноценный продуктовый портфель.

— *Как формировались продуктовые направления?*

— Мы исходили из того, что каждый стартап, построенный на основах студий-

ного бизнеса, должен стать успешным. Десять идей не прошли этот тест, и мы их похоронили. В итоге выжили три продуктовых направления: платформа для построения банковской экосистемы Abanking, облачное программное обеспечение для автодилеров TradeDealer, цифровая экосистема для девелопера Profitbase. Недавно появился новый сервис мобильного документооборота Noraper. Также в составе группы осталось услуговое направление по цифровому маркетингу Artsofte Digital. Когда первые три продукта доказали жизнеспособность, мы снова занялись построением группы компаний и начали консолидировать бизнес, чтобы продвигать HR-бренд, формировать сквозные процессы и общие ценности. Для этого создали управляющую компанию, и сейчас хотим развивать группу как набор продуктовых и сервисных направлений. В управляющую компанию вынесена сервисная функция, HR, бухгалтерское сопровождение, ИТ-инфраструктура и так далее.



Мы стремимся выявлять людей с направленностью к наставничеству и поощряем внутреннее предпринимательство

— Почему выжили именно эти стартапы?

— Наверное, это связано с рыночными нишами. Банковский сегмент достаточно капиталоемкий, продукт для автомобильной отрасли запускался на стадии бурного роста этого рынка, да и строительная отрасль у нас довольно сильная. Мы постарались на этих растущих рынках сделать собственные продукты, которые сейчас генерируют регулярную лицензионную выручку. Кроме того, в этих сегментах у нас была достаточно сильная экспертиза.

На выжженной поляне

— Почему не состоялись другие проекты?

— Кейсы нашего «кладбища стартапов» абсолютно разные, некоторые даже не дошли до стадии монетизации. Где-то команде не хватило операционного драйва, где-то не было понимания, как развивать проект.

Одним из самых больших разочарований с точки зрения упущенных инвестиционных возможностей стал сервис доставки Restoranonline. С точки зрения юнит-

экономики он выглядел очень успешным. Но все проекты такого рода запускаются на очень больших венчурных инвестициях, а мы все свои продукты создавали на внутреннем финансировании. Когда нужно было масштабироваться, у нас просто не хватило ресурсов. Причем вышли-то мы на рынок с этим продуктом фактически первыми в России. На тот момент наши прямые конкуренты «Delivery Club» как раз проходили стадию инвестиционного раунда на сумму порядка 36 млн евро. Соответственно, схожий объем вложений нужно было привлекать и нам, искать венчурного инвестора либо стратега. Мы тогда этого не сделали, и это была большая ошибка. Продукт был запущен в Екатеринбурге, Челябинске, стали выходить на рынок Санкт-Петербурга, но собственных денег не хватило, мы его просто недофинансировали.

Иногда мы сознательно выбирали, кому жить дальше, потому что нужно было перераспределить внутренние ресурсы в очередной кризисный период (с 2008 по 2014 год страна пережила два экономиче-

ских кризиса). Поэтому фокус пришлось пересматривать. Изначально мы начали создавать фабрику стартапов в целях поиска новых моделей заработка, а потом нам пришлось решать, в каком направлении прикладывать больше усилий с точки зрения перспектив. Мы рассматривали эти перспективы со стороны технологической готовности, потенциала возврата вложенных средств. На Западе многие стартапы могут находиться несколько лет в ситуации контролируемых убытков, мы же такую модель позволить себе не могли, поэтому сделали ставку на направления, которые с точки зрения окупаемости были более перспективны.

— Правильно ли было на тот момент отказаться от развития за счет внешних инвестиций? Вы не считаете такой подход ошибочным?

— Нет, потому что не для всех продуктов нужны венчурные инвестиции. Внешние источники помогают в проектах, где продукт требует огромных вливаний в маркетинг или работает «тактика выжженной» земли, чтобы сжечь всех конкурентов. Но это должно быть направление с большой емкостью рынка. Мы же пошли в сторону отраслевых продуктов, у которых относительно небольшой рынок. Restoranonline сильно выделялся в нашей линейке, так как был заточен на потребительский рынок, а все остальные сервисы построены в сегменте B2B. В этом случае, как правило, ограниченный круг рыночных участников: застройщиков было всего 5 тыс. компаний в России, сейчас 3 тысячи, в банковском сегменте из 1,5 тыс. игроков осталось менее 500. В таких сегментах можно расти органически и реинвестировать доходы, если делать очень хорошее решение. В случае же с большими потребительскими рынками действительно могут понадобиться инвестиции, мы это понимали всегда. И сейчас, выстраивая новый сервис Норарер, ориентированный на большой рынок, мы активно общаемся и со стратегами, инвестиционными фондами, потому что в этом случае понимаем, зачем нам там нужны деньги. Если в вашей модели с ликвидностью все в порядке, есть собственная инвестиционная программа, от того, что вам кто-то даст еще мешок денег, вы не станете эффективнее. Все зависит от портфеля ваших продуктов.

— Не жалеете, что упустили возможность в случае с проектом Restoranonline?

— Да, тут я признаю, что в какой-то момент надо было решиться заняться привлечением инвестиций под этот проект.

Но не все зависит только от нашего желания. Как привлекать инвестиции в ситуации отсутствия культуры и инфраструктуры венчурного финансирования в России? У нас же практически выжжена поляна с точки зрения pre-seed и seed-инвестиций.

Вы в любом случае как любой основатель должны стартовать на свое. Да и нет у нас такого объема денег, как в Силиконовой долине, поэтому вариантов, где поднять ангельские, pre-seed и seed-инвестиции в принципе и не было. В России стартапы начинают быть интересны инвесторам, когда они вырастают до показателей раунда А. Но самое парадоксальное, что, когда ты до этого состояния дорастешь, тебе эти инвесторы могут быть и не нужны, если продукт заточен под узкий B2B рынок. В случае привлечения на цели масштабирования в большом рынке ситуация иная. Поэтому в РФ у нас очень мало отраслевых проектов в B2B выросло с инвестиционными деньгами.

— **А вы сейчас как растете?**

— По скорости каждый год идем с коэффициентом $X\ 1,5 - 2$, общая выручка группы приближается к 1 млрд рублей.

Неидеальная модель успеха

— **Как вы считаете, какие факторы способствовали успеху в вашем случае?**

— У нас открытая корпоративная культура, предпринимательский подход, мы любим эксперименты. Я думаю, это главное. Мы быстро принимаем экспериментальные решения, считаем, что лучше попробовать и ошибиться, чем двадцать раз прицеливаться. Иногда производственные затраты на то, чтобы проверить эксперимент, сопоставимы со временем и затратами на анализ, но в первом случае вы не только сжигаете экспериментальные бюджеты, но и реально что-то делаете, а не просто отвечаете на вопрос, надо или не надо.

Идеальной модели успеха не существует. Всегда есть еще сочетание гигантского количества факторов: продукт должен попасть в конкретное время, место, экономическую ситуацию. Я знаю компании, которые лет пять разрабатывали дистанционные сервисы, но так и болтались со своими идеями около нуля, а в рост пошли только с 2020 года. Никто пандемию не планировал, а без нее эти бизнес-модели вообще бы не сработали.

— **А как на ваших проектах отразился ковидный кризис?**

— Мы оказались в плюсе, потому что все наши продукты как раз нацелены на дистанционные взаимодействия. Кроме того, именно в пандемию был спроектирован и выпущен на рынок стартап Norarer, продукт появился на стыке потребности формирования дистанционной документации, при этом подписи должны выходить без походов в удостоверяющие центры. Мы сделали классную мобильную технологию, которая позволяет буквально за пять минут в свой мобильный телефон запустить неквалифицированную мобильную подпись и обмениваться документами с работодателем, партнерами, клиентами, агентами.



Если в вашей модели с ликвидностью все в порядке, есть собственная инвестиционная программа, от того, что вам кто-то даст еще мешок денег, вы не станете эффективнее. Все зависит от портфеля ваших продуктов

— **Санкционный кризис как переживаете?**

— Кризис сильно ударил по автомобильному сегменту, а наш класс продуктов TradeDealer нацелен на дистрибуцию в основном новых автомобилей. Сейчас приходится полностью перестраивать и продуктовую линейку, и модель взаимодействия. По другим направлениям особых провалов я не вижу со стороны спроса: строительная отрасль после просадки ипотеки возвращается к росту, банки продолжают цифровизироваться.

— **Как вы оцениваете принятые в этот кризис меры поддержки ИТ-отрасли?**

— Пока не понятно. Многие задекларированные меры до получателей пока не докатились. Большая проблема с фондированием, потому что фондировать ИТ-бизнесы банки как не умели, так не умеют, они все время при кредитовании задают вопрос: «какая у вас недвижимость»... Хотя в нашем случае ценностью является вовсе не недвижимость, а репозиторий програм-

многo кода и связанная с ним работающая лицензионная модель. А уж в кризис вся наша финансовая система вообще повела себя абсолютно некорректно, банки резко подняли ставки по уже открытым кредитным линиям. В целом же бизнесу, и не только технологическому, нужно не разнообразие госпрограмм, а быстрая доставка адресной помощи, и эта помощь должна основываться на прозрачности бизнеса. Не нужно заставлять заполнять безумные заявки на гранты, посмотрите на отчисления по заработным платам в социальных фондах. Вот основа для принятия решения. Можно что угодно декларировать, но если ты не умеешь эту помощь быстро доставлять, это не работает. Поэтому оценивать, насколько сейчас принятые решения повлияют на всю отрасль, я не могу. Хотя фокус внимания есть, как минимум предпринимаются попытки удержать отток ИТ-кадров, который весной действительно был гигантский.

— **На каких географических рынках вы сейчас работаете, есть ли планы**



В отличие от больших корпораций, у нас люди ориентированы на создание решений, а не на бесконечный пиар, у нас не приживаются ребята, которые создают экспертный флер, но ничего руками делать не умеют

роста за счет продвижения на других территориях?

— Мы присутствуем на всей территории СНГ, есть проект в Северной Африке, SaaS продукты продаем в Европе. Но эти продажи в наибольшей степени связаны с миграцией наших партнеров-интеграторов. Сейчас для страновой диверсификации смотрим на дружелюбные к российской юрисдикции внешние рынки, потому что многие западные компании отказываются вступать в отношения с разработчиками программного обеспечения из России.

— Вы сказали, что для любой компании главный капитал — человеческий, как вы его формируете?

— Да, люди — это ключевой актив в ИТ, и очень важно правильно выстраивать HR-процессы. Мы стремимся выявлять людей с направленностью к наставничеству, воспитываем руководителей среднего звена и выше, а также по-

ощряем внутреннее предпринимательство. У нас системно выстроена работа с университетами, ведем собственные курсы, связанные с разработкой, проектным управлением, аналитикой, digital-маркетингом. Соответственно, часть ребят приходит оттуда. Кроме того, проводим много внутренних HR-мероприятий, которые нацелены на знакомство с общей корпоративной культурой, обмен знаниями между продуктовыми командами, чтобы в итоге вырабатывались общие подходы.

— А вы сами каким путем управленческие навыки приобретали?

— В моем случае это органический опыт и врожденные способности. Я еще в университете три года подряд выигрывал стипендию Потанина, где основной упор был сделан на выявление лидерских качеств, уже тогда было понятно, что есть какие-то склонности к организаторству. Но у меня нет желания держать все под контролем.

В рамках группы у нас построена матричная структура: в каждом продукте есть свой лидер, которому делегированы полномочия со стороны старших партнеров. В каждом продукте по два-три управляющих партнера и всего их 15. Лично я операционно сфокусирован только на финтех-направлениях и сейчас, например, помогаю вставать на ноги одному из новых продуктов. Зрелые же команды драйвятся своими собственными лидерами и приходят ко мне только за советом.

— В чем особенность вашей корпоративной культуры?

— Ярлыки навешивать не хотелось бы, но, во-первых, открытость, во-вторых, трудолюбие. Мы — не избалованные инвестиционными деньгами айтишники. У нас не приживаются попытки изображать работу, прожектеры, ребята, которые вокруг себя создают экспертный флер, но ничего руками делать не умеют. В отличие от инновационных подразделений больших корпораций, у нас люди ориентированы на создание решений, а не на бесконечный пиар.

— Какие собственные решения вы считаете правильными и по-настоящему ими гордитесь?

— Сломать студийный бизнес, наступить на горло выручке и зайти в достаточно длительный период трансформации. Многие компании приходят к трансформации, когда у них все плохо. Очень тяжело ломать модель, когда она отлично работает. Web-студия же была прибыльная, у нас в тот момент уже в штате было под сто человек. Когда мы структуру ломали, какие-то люди ушли. Сейчас в коллективе уже более 300 человек. Можно сказать, что мы сделали все правильно, но на самом деле не очень легко самому себя лишить прибыли на несколько лет вперед.

— В будущем к чему стремитесь?

— У нас в стратегии до 24 февраля были обозначены консолидация активов и построение дорожной карты выхода на биржу. Сейчас не очень понятно, как делать IPO из России. Смотрим и думаем.

— Что вас сейчас драйвит?

— В первую очередь общение. Вокруг меня ребята, которые не видят границ и часто совершают подвиги. Второе — возможность делиться своей экспертизой, я и сам достаточно часто выступаю в роли рыночного визионера, потому что мне есть чем поделиться. Взять, например, банковский рынок. Сегмент банковских вендоров очень консервативен, мы на нем появились абсолютно внезапно, ниоткуда, и быстро заняли свою нишу, откусив пирог у старожилов, многие из которых топтались лет по двадцать. Меня это зажигает, как и зажигает возможность щупать постоянно что-то новое, потому что технологии не стоят на месте. Если ты остановился, то ты умер. ■

Фото Дмитрия Макурина



Фото недели



В Екатеринбурге начались съемки второго художественного фильма **Евгения Григорьева** («Подельники») — криминальной комедии «Слома голову». Как рассказали в Свердловской киностудии, главных героев-антагонистов сыграют **Егор Корешков** («Химера», «Отель Элеон») и **Владимир Битоков** (реж. «Мама, я дома»). Также в ролях **Павел Деревянко**, **Надежда Михалкова** и **Рома Зверь**. Фильм будет полностью снят в Екатеринбурге и выйдет в прокат в 2023 году. Это одна из десяти картин, запущенных в производство на Свердловской киностудии после прихода новой управленческой команды: **Виктора Шадрина**, **Евгения Григорьева** и **Ольги Ерофеевой-Муравьевой**.

— История «Слома голову» стремительная, как и само название, плюс все сдобрено фирменным юмором в духе Евгения Григорьева, — рассказывает продюсер Ольга Ерофеева-Муравьева. — Это первый игровой фильм, который мы начали снимать после перезапуска Свердловской киностудии. Сценарий фильма был написан для съемок в Петербурге, и мы искали решение, как можно перенести съемки в Екатеринбург, чтобы в кино присутствовал и античный мир, живущий в Питере, и мир будущего, в который устремлен герой Павла Деревянко. Как мне кажется, удалось собрать замечательный ансамбль: Егор Корешков, Надежда Михалкова, **Мария Ахметзянова**, **Екатерина Беккер** и неожиданно кинорежиссер Володя Битоков, для него это первая большая роль. С Битоковым мы познакомились на фестивале «1/6». Они с режиссером Григорьевым договорились, что снимут друг друга в кино — и вот уже он в кадре, хотя ожидалось утверждение другого артиста.



ГАРИНСКИЙ
RESIDENCE

ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ у парка в центре

ВЫ МЕЧТАЛИ О ДВУХЭТАЖНОЙ
КВАРТИРЕ С КАБИНЕТОМ,
ТЕРРАСОЙ И ВИДОМ НА ЦЕНТР
ЕКАТЕРИНБУРГА?

ИЛИ ОБ ОГРОМНОМ ЖИЛОМ
ПРОСТРАНСТВЕ СВОБОДНОЙ
ПЛАНИРОВКИ С ОКНАМИ
НА ТРИ СТОРОНЫ СВЕТА?

ВРЕМЯ ВОПЛОЩАТЬ МЕЧТЫ!
«ГАРИНСКИЙ RESIDENCE» —
ТО, ЧТО ВАМ НУЖНО.

ПОДРОБНЕЕ НА БЕЛИНСКОГО, 39, +7 (343) 220 17 00

ПЕР. ГАРИНСКИЙ, 3