

ЭКСПЕРТ УРАЛ

31 ОКТЯБРЯ — 27 НОЯБРЯ 2022 № 40 — 44 (871)

WWW.EXPERT-URAL.COM

ИНДЕКС 81420

400

**крупнейших компаний
Урала и Западной Сибири**

Проект «Производительность труда»30

Интервью ректора УрФУ Виктора Кокшарова ...38

Как остановить нелегальный оборот табака44

ЖИЛОЙ КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

В ЧЕРТЕ ГОРОДА ЕКАТЕРИНБУРГА. ЧУСОВСКОЙ ТРАКТ, 2 КМ



КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «ОБРАЗЦОВО» ЕСТЕСТВЕННЫМ ОБРАЗОМ ВПИСАН В СУЩЕСТВУЮЩУЮ ПРИРОДНУЮ СРЕДУ И МАКСИМАЛЬНО СОХРАНЯЕТ СУЩЕСТВУЮЩИЙ ПРИРОДНЫЙ ЛАНДШАФТ. БОЛЬШИЕ УЧАСТКИ (ОТ 20 СОТОК) ПОЗВОЛИЛИ СОХРАНИТЬ СОСНОВЫЙ БОР НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ ПОСЕЛКА. ВСЕ ДОМА ПОСЕЛКА ПОСТРОЕНЫ СРЕДИ СОСЕН, И ВОЗДУХ ПРОПИТАН АРОМАТОМ ЛЕСА.



КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «ОБРАЗЦОВО» ВЫГЛЯДИТ ГАРМОНИЧНО, ПОСКОЛЬКУ ВСЕ ДОМА ОБЪЕДИНЯЕТ ОБЩИЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ СТИЛЬ – АЛЬПИЙСКОЕ ШАЛЕ. КАЖДЫЙ ДОМ В ПОСЕЛКЕ ИНДИВИДУАЛЕН И БЫЛ СПРОЕКТИРОВАН С УЧЕТОМ ВСЕХ ТРЕБОВАНИЙ И ПОЖЕЛАНИЙ СОБСТВЕННИКА ДОМА. ЗАСТРОЙЩИК ВОВЛЕКАЕТ КЛИЕНТА В ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННОГО ДОМА.



В СООТВЕТСТВИИ С КОНЦЕПЦИЕЙ «ОБРАЗЦОВО», ИНФРАСТРУКТУРА ПОСЕЛКА ПРЕДСТАВЛЯЮТ ТОЛЬКО ОБЪЕКТЫ РЕКРЕАЦИИ: ПРУД С ПАРКОМ ВОДНЫХ РАСТЕНИЙ, ПАРК (2,7 ГЕКТАРОВ), ДЕТСКИЕ И ИГРОВЫЕ ПЛОЩАДКИ.

МЕСТО СИЛЫ



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В КОМАНДУ ОБРАЗЦОВО!



(343) 271-00-71

ОФИС ПРОДАЖ: УЛ. ЯСНАЯ, 20-Д
E-MAIL : SALES@METEORIT.RU
САЙТ: OBRAZTSOVO.RU

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 Бучельников (начальник отдела), Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Выпускающий редактор Павел Кобер

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

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

Мероприятия Ольга Захарова

Веб-сайт Сергей Селянин

Федеральный «Эксперт»

Издатель Александр Попцов

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Владимир Котов

Директор розничного распространения Елена Другущ

Главный редактор журнала «Эксперт» Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

Тел. редакции (495) 789-44-65

Для писем: 127137, Москва, а/я 33

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

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

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

Издатель: ООО «Эксперт-Урал»

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

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

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

e-mail: podpiska@expert.ru

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

Знак информационной продукции: 16+

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации

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

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

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

Отпечатано в АО «Можайский полиграфический комбинат».

МЗ200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93. www.oaoptk.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.

Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ

5

РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ

9

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МОБИЛИЗАЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

10

ТЕМА НЕДЕЛИ

ПЕРВЫЙ ЭШЕЛОН ВЪЕЗЖАЕТ В НОВЫЙ КРИЗИС..... 12

Крупнейшие игроки региональной экономики отыграли потери пандемийного спада. Новый кризис тяжелее всего пройдут экспортно ориентированные компании

КАК ЭФФЕКТИВНО ВЫВЕСТИ КОМПАНИЮ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК..... 17

Исследовать спрос, получить обратную связь и не бояться конкуренции — главные принципы действия компании на международных рынках, рассказывает эксперт в области развития международного бизнеса, директор по развитию бизнеса компании MEDVOIT OU Илья Малахов

РУССКИЙ БИЗНЕС

РЕАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ..... 18

В Челябинской области на фоне жесткой санкционной политики удалось запустить несколько важнейших импортозамещающих производств. Введение новых инструментов поддержки промышленности позволит развить эту тенденцию

РАЗВЕДКА И ДОБЫЧА В ЗЕЛЕНОМ СВЕТЕ..... 20

Добычающие компании вооружились передовыми технологиями, снижающими воздействие на природу, и внедряют их по многим направлениям деятельности

ЕЩЕ НЕСОВЕРШЕННЫЙ, НО УЖЕ РАБОТОСПОСОБНЫЙ..... 22

При внедрении отечественного софта компании сталкиваются с проблемами адаптации ПО и поиском альтернативы, если совместимости достичь не удается. Но откладывать переход нельзя, до идеального состояния продукты придется доводить на местах

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В ЭПОХУ ТУРБУЛЕНТНОСТИ..... 24

В 2022 году бизнес вновь переживает тектонические трансформации. Антикризисная прививка в пе-

риод пандемии, а также навыки преодоления кризисов 2014, 2008 годов позволяют предпринимателям относиться к новым геополитическим изменениям без лишнего драматизма

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

С ГАРАНТИЕЙ В КАРМАНЕ..... 26

После некоторого охлаждения в начале года портфель банковских гарантий набирает темп. Этому способствуют рост госзаказа и развитие технологичности сервиса

ИГРА НА ОГРАНИЧЕНИЕ..... 28

Регулятор сместил акцент в сторону запретов как способа защиты инвестора. Вопрос о роли индустрии в фондировании экономики больше не ставится

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

30

ОБЩЕСТВО

«Я БЫ НЕ ДЕЛАЛ БОЛОНСКУЮ СИСТЕМУ ФЕТИШЕМ»..... 38

Ректор Уральского федерального университета Виктор Кокшаров о новых вызовах, стоящих перед высшим образованием, и задачах развития научно-технологических направлений

НАС СКОРО БУДЕТ ВОСЕМЬ МИЛЛИАРДОВ. КАК ВСЕХ ПРОКОРМИТЬ?..... 40

Угроза голода в мире связана не столько с нехваткой продовольствия, сколько с неравномерностью распределения ресурсов

СВИНОКОМПЛЕКС С УРАЛЬСКИМ ХАРАКТЕРОМ..... 41

«Сибagro» на Урале удерживает позиции крупнейшего производителя свинины в регионе и одного из лучших социальных партнеров территорий присутствия

ПЯТЬ СРЕДСТВ СВЯЗИ, ОБЪЕДИНИВШИХ ЧЕЛОВЕЧЕСТВО..... 42

За полтора столетия прорывные коммуникационные решения смогли объединить людей на разных континентах в единое информационное пространство. Во зло или благо?

ЧТОБЫ СПРАВИТЬСЯ С ТЕНЕВЫМ РЫНКОМ, НУЖЕН КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД..... 44

Для эффективной борьбы с нелегальным оборотом табака необходима совокупность мер национально-го уровня — от контроля за перемещением табачной продукции по территории стран ЕАЭС до передачи части доходов от акцизов на сигареты в бюджеты регионов

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

**ПЕРСПЕКТИВЫ ЗИМНЕГО ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕЗОНА
ТЕХНОЛОГИИ, ВОДХНОВЛЕННЫЕ ПРИРОДОЙ
ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ**



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

КОРОТКО

Кабель для высоких температур

Компания «Новомет-Пермь» ввела в эксплуатацию производство высокотемпературного нефтепогружного кабеля: цех заработал на площадке «Велта» в Перми. Инвестиции в проект — около 600 млн рублей. Представители «Новомета» отмечают, что собственное производство кабеля — это снижение себестоимости оборудования и его более привлекательная цена для заказчиков, уменьшение сроков производства и гарантия своевременной отгрузки продукции. Пока производственные мощности рассчитаны на выпуск 180 км кабеля в месяц, в дальнейшем планируется увеличить их вдвое. Среди областей применения кабеля — механизированная добыча нефти, закачка воды в пласт и внутрискважинная перекачка, эксплуатация шельфовых месторождений, водозаборные и геотермальные скважины. Разработка будет использоваться в осложненных скважинах, при высоких температурах, в воде и в условиях высокого содержания сероводорода. ■



Сейчас на заводе ведется отработка технологии изготовления нефтепогружного кабеля

Вторая СЭС в Башкирии

В Агидели запущена вторая солнечная электростанция (СЭС-2). Как отметил руководитель специально созданного для строительства СЭС в Башкортостане предприятия «Курай Солар» **Сергей Мироносецкий**, возведение генерирующих объектов Агидельской СЭС-1 и Агидельской СЭС-2 завершено, они готовы к работе. Стратегическим партнером на территории Агидели выступает республиканская государственная электросетевая компания АО «БЭС». Объем инвестиций в строительство — более 1,1 млрд рублей. СЭС строятся с использованием российского оборудования, его доля составляет 70%. Суммарная установленная электриче-

ская мощность электростанций — 9,98 МВт, прогнозный объем выработки «зеленой» электроэнергии — 11 667 МВт/ч в год. ■

Приход маркетплейса

В Сарапуле (Удмуртия) стартовало строительство логистического центра Wildberries площадью 50 тыс. кв. метров. Инвестиции в проект составят 3,8 млрд рублей, предполагается создать 2,5 тыс. рабочих мест. Центр позволит производителям республики сократить логистические расходы и сроки доставки товаров, а жители будут быстрее получать заказы. Сейчас через Wildberries свои товары реализуют свыше 2,2 тысячи предпринимателей из Удмуртии (они производят одежду, детские товары, продукты питания, товары для дома и пр.), их торговый оборот за девять месяцев этого года в сравнении с тем же периодом прошлого года вырос на 480% до 327 млн рублей. ■

«Байкалы» готовятся к перелету

Авиакомпания «Аврора», развивающая маршрутную сеть на Дальнем Востоке, подтвердила потребность в 105 самолетах «Байкал», которые придут на замену Ан-2. Сроки внедрения в производство «Байкала» соответствуют плановым. Об этом сообщил зампреда правительства России — полпред президента в Дальневосточном федеральном округе **Юрий Трутнев** в Хабаровске на совещании по созданию авиацентра региональной и беспилотной авиации в ТОР «Комсомольск». ■

Сейчас программу организации производства легкого многоцелевого самолета ЛМС-901 «Байкал» реализует Уральский завод гражданской авиации (Екатеринбург). Как сообщили в пресс-службе правительства РФ, производство также разместится в ТОР «Комсомольск» на специально созданной площадке «Байкал». Здесь же будет работать сборочный испытательный и авиационный учебный центр по подготовке летного и технического состава. Предполагается, что новое предприятие начнет работать в 2024 году. Его мощность составит 20 самолетов в год. ■

В Удмуртии продлили налоговые льготы

Госсовет Удмуртии на год продлил срок действия льготной ставки по УСН для предпринимателей других регионов. Ставки по УСН «доходы» составят: в год регистрации — 1%, в течение двух последующих лет — 3%. По УСН «доходы минус расходы» — ставка 5% в течение трех лет с года регистрации. Также в регионе снизили ставки для ИП, зарегистрированных в Удмуртии в 2022 — 2024 годах: ставки составят по УСН «доходы» 1% в год регистрации и 3% — в течение двух лет после. Ставка по УСН «до-

ходы минус расходы» — 5% на все три года. Важно, что льгота распространяется на предпринимателей, которые ранее уже работали в Удмуртии или других регионах страны, но закрыли ИП до 1 января 2022 года. ■

Для ИП и юрлиц, которые перешли на УСН после отмены ЕНВД, сниженная ставка сохранится на 2023 год: 4,2% по УСН «доходы» и 10,2% по УСН «доходы минус расходы». Кроме того, льготы по УСН в 2022 — 2025 годах получают аккредитованные ИТ-компании: 1% по УСН «доходы» и 5% по УСН «доходы минус расходы». ■

Масштабирование теплиц

В расширение тепличного комплекса на территории Буздякского района Башкирии местный фермер **Ралиф Сайфутдинов** намерен инвестировать 225 млн рублей. Проект выращивания овощей в закрытом грунте на основе интенсивной технологии светокультуры включен в Перечень приоритетных инвестиционных проектов республики. Планируется построить дополнительно 3 га теплиц, текущий объем тепличного комплекса возрастет в 13 раз. Предполагается создание дополнительно 33 рабочих мест. Срок реализации проекта — до 2023 года. Ожидается, что тепличный комплекс будет производить почти 3 тыс. тонн огурцов и помидоров ежегодно. Овощи по гидропонной технологии, основанной на использовании искусственных и органических субстратов с минимальным использованием ручного труда, в хозяйстве выращивают круглогодично. ■

Первая концессия в туризме

Создана концессия, предусматривающая проектирование, строительство и эксплуатацию инфраструктуры горного туристического комплекса Рай-Из на Полярном Урале. Соответствующее соглашение подписали правительство Ямало-Ненецкого автономного округа, Газпромбанк, УК СТК «Шерегеш» и AZIMUT Hotels. Проект предусматривает создание горнолыжных трасс длиной не менее 19 км, не менее двух подъемников, а также горнолыжных школ, систем освещения и навигации, прилегающей инфраструктуры: трехзвездочной и четырехзвездочной гостиниц (общим фондом не менее 320 номеров) с конференц-центрами, ресторанами и спа-центром площадью не менее 3 тыс. кв. метров, парковок для автомобилей и автобусов. Все это должно обеспечить комфорт для 4310 лыжников одновременно. В рамках проекта уже стартовали работы по инженерным изысканиям. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на 2026 год. Это первый в России комплексный инвестиционный проект в туристической сфере, реализуемый на условиях концессии. ■

Уральские участники ВЭД меняют стратегию

Уральское таможенное управление (УТУ) предоставило журналу «Эксперт-Урал» некоторые данные о внешней торговле Уральского федерального округа за девять месяцев 2022 года (доступ к полной таможенной статистике ограничен с началом СВО). Выделим три важных момента.

Первое. Снижается положительное saldo торгового баланса. За январь — сентябрь 2022 года по сравнению с тем же периодом 2021-го экспорт УрФО упал на 11%, а импорт вырос на 3%. В целом внешнеторговый оборот за этот период снизился на 6%. Как пояснили в УТУ, сокращение экспорта произошло главным образом за счет крупных металлургических компаний Урала, ранее поставлявших металл на Запад; им сложнее перестроить потоки, учитывая большие объемы, плюс они на виду у бывших партнеров.

Второе. Большинство контрактов, заключенных экспортерами УрФО, теперь предусматривает оплату в рублях. «За девять месяцев 2022 года экспортных рублевых контрактов у нас стало 52%. В прошлом году

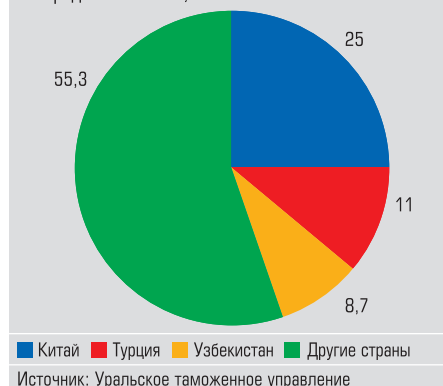
этот показатель составлял 42%. В импортных контрактах доля рублевых контрактов пока не такая значительная — всего 3,8%, но наблюдается рост этого показателя в полтора раза (в прошлом году — 2,5%). Также у нас стало больше контрактов, предусматривающих оплату в китайских юанях», — сообщил начальник УТУ **Алексей Фролов**.

Третье. Сумма тарифных льгот, предоставленных в этом году участникам внешнеэкономической деятельности, превысила таможенные отчисления в федеральный бюджет. Так, в УрФО сумма льгот за девять месяцев текущего года составила 57 млрд рублей (что практически в 5,5 раза больше показателя аналогичного периода прошлого года — 10,5 млрд рублей). За этот же период в федеральный бюджет таможенными органами УТУ перечислено 39 млрд рублей.

Почти треть от суммы предоставленных в этом году льгот — освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин и НДС при декларировании пассажирских самолетов на сумму более 18 млрд рублей. Это более чем в два раза превышает показатель за аналогичный период прошлого года. Наи-

Почти половину объема торговли обеспечивают три страны

Структура внешнеторгового оборота Уральского федерального округа за 9 мес. 2022 года (за пределами ЕАЭС), %



большим объемом предоставленных льгот воспользовались «Уральские авиалинии» и авиакомпания «Ямал», отметил Алексей Фролов. Также льготы по уплате ввозной таможенной пошлины и НДС в размере 4 млрд рублей предоставлены в отношении авиазапчастей и оборудования, необходимых для ремонта и технического обслуживания пассажирских самолетов и авиационных двигателей к ним.

XV Тюменский цифровой форум «Инфотех-2022»: первые итоги

Цифровая безопасность, технологическая независимость и потенциал отечественной ИТ-индустрии стали темой крупнейшей в макрорегионе цифровой выставки-форума «Инфотех», прошедшей в Тюмени. Международный форум собрал на 30 тематических площадках более 200 экспертов-спикеров и свыше 3 тыс. участников.

— Стремительные изменения условий работы, которые стали нашей новой реальностью в 2022 году, требуют взвешенного, но оперативного принятия решений с опорой на собственные ресурсы. Сохранение качества, доступности и устойчивой работы всех государственных информационных сервисов и систем — наш абсолютный приоритет, — акцентировал актуальность тематики на открытии форума губернатор Тюменской области **Александр Моор**.

— Форум является одним из знаковых событий в цифровой индустрии, где встречаются ИТ-профессионалы государственных структур и бизнеса со всей страны, а Тюменская область за последние несколько лет достигла весомых результатов в цифровизации отраслей экономики и социальной сферы, — оценил компетенции принимающей стороны заместитель председателя правительства РФ **Дмитрий Чернышенко**. — Регион стабильно входит в десятку лучших по уровню цифрового развития, имеет максимальный балл по информационной без-



На «Инфотехе-2022» в Тюмени собрались представители 35 регионов России, стран ближнего зарубежья, а также Индии и Китая, зарегистрировано более 3 тыс. просмотров онлайн-трансляций мероприятий

опасности в рейтинге руководителей цифровой трансформации. Система градостроительной деятельности, созданная тюменскими разработчиками, внедрена более чем в 35 субъектах России.

В рамках «Инфотех-2022» более 40 экспозиций представили новые отечественные ИТ-решения и программное обеспечение, прошли панельные дискуссии и мастер-классы. Форум стал площадкой для заключения соглашений о сотрудничестве между региональными и федеральными компаниями, государственными организациями и вузами.

Так, меморандум о сотрудничестве подписали компания «1С», ООО «Дист АйТи» и Тюменский государственный медуниверситет. Они намерены совместными усилиями повышать уровень цифровых знаний студентов и преподавателей вуза, налаживать процессы автоматизации и содействовать обучению информационным технологиям.

Соглашение ООО «Бюрократ» и Торгово-промышленной палаты Тюменской области направлено на формирование стратегической системы сотрудничества в сфере технологий и создание высококачественных и надежных комплексов электронного оборудования и программного обеспечения.

Центр информационных технологий Тюменской области и министерство цифрового развития и связи Оренбургской области договорились о безвозмездном предоставлении права использования автоматизированной информационной системы «Мониторинг показателей цифрового неравенства» (АИС «Связь»). Система предназначена для информационно-аналитического обеспечения процессов сбора данных от органов местного самоуправления, органов исполнительной власти и оператора широкополосного доступа.

Подобный опыт взаимодействия субъектов РФ не первый, прокомментировали заключение соглашения в пресс-службе правительства Тюменской области. В 2021 году из Оренбургской области переданы права использования сервиса «ИТ-Навигатор Тюменской области» для определения под-

ходящих вариантов поддержки, в том числе федерального уровня, из перечня доступных для получения. Сервис полезен как ИТ-компаниям, так и организациям иных сфер, внедряющих в свою деятельность

цифровые технологии. В текущем году право на использование этой системы получили уже Рязанская и Владимирская области, планируется продолжить взаимодействие с Приморским краем. А Нижегород-

ская область получила права на использование информсервиса «Генератор случайных чисел». Все представленные системы и сервисы разработаны Центром информационных технологий Тюменской области. ■

Удмуртская оборонка мобилизуется

Объем производства продукции предприятиями оборонно-промышленного комплекса Удмуртии в первом полугодии 2022 года составил 51,7 млрд рублей, что почти на 28% больше аналогичного периода прошлого года, при этом объем производства продукции гражданского назначения за тот же период ОПК увеличился на 26% до 16,2 млрд рублей. Об этом сообщил глава республики **Александр Бречалов** в эфире ТРК «Удмуртия».

«Все 12 предприятий ОПК республики, а также предприятия, находящиеся в прямой кооперации, загружены в несколько смен и совершают настоящий трудовой подвиг. Но очень важно, что мы не забываем развивать продукцию гражданского и двойного назначения», — подчеркнул Александр Бречалов.

Так, на Ижевском электромеханическом заводе «Купол» осваивают новое направление — серийный ремонт и модернизацию оборудования. Сейчас там делают пилотную партию станков с ЧПУ с полностью

отечественными комплектующими, первые 40 единиц выйдут уже в ноябре 2022 года. Также предприятие осваивает выпуск оребренной трубы — основного конструктивного элемента теплообменников. При поддержке Фонда развития промышленности «Купол» приобрел оборудование и освоил автоматизированную технологию оребрения, аналогов которой нет в России. В стадии подготовки находится производство узлов вентиляционных систем для судостроения.

Концерн «Калашников» в сентябре ввел в эксплуатацию новый гибридный обрабатывающий центр, который позволяет изготавливать детали сложной формы. Концерн рассчитывает нарастить объемы станкостроения в условиях, когда с рынка ушли многие западные производители оборудования.

На площадях Чепецкого механического завода готовится к запуску инвестиционный проект по производству аддитивной проволоки для авиационной и автомобильной промышленности. Сейчас проект находится на ста-

дии получения заемного финансирования.

Предприятия ОПК реализуют ряд проектов по расширению номенклатуры медицинского оборудования. Так, Завод микроэлектронных технологий проводит опытно-конструкторские работы по производству прибора для диагностики сердечно-сосудистой системы: на эти цели концерн «Аксион» в 2022 году получил льготное финансирование через ФРП в размере 100 млн рублей. Также «Аксион» ведет испытания импортозамещающего оборудования для нефтегазового комплекса.

Минпромторг Удмуртии и Сарапульский радиозавод вошли с разработанной на заводе системой электропитания в межведомственную экспертную подгруппу по развитию в России водородной энергетики.

По словам главы республики, в Удмуртии практически по всем направлениям требуются работники. Только за последний месяц на предприятия ОПК трудоустроено 1420 человек. При этом потребность в кадрах концерна «Калашников» составляет 581 человек, на Воткинский завод требуется более 540 сотрудников, на Сарапульский радиозавод — 186, на «Аксион» — около 200. ■

НЛМК-Урал полностью исключил воздействие на водные объекты

НЛМК-Урал (входит в Группу НЛМК, включает три металлургических предприятия в Свердловской области — в Ревде, Нижних Сергах и Березовском) полностью прекратил выпуск в реки Серга и Ревда ливневых и сточных вод, а также промышленной воды, которая используется для охлаждения агрегатов. Теперь вся вода очищается и применяется повторно.

Еще 10 лет назад предприятия НЛМК-Урал спускали в реки 850 тыс. куб. метров воды в год. Качество спускаемой воды полностью соответствовало нормам Росприроднадзора. Тем не менее в 2018 году НЛМК-Урал начал последовательно снижать воздействие на реки как для экономики водных ресурсов, так и для предотвращения любых загрязнений водоемов. К 2022 году экологами предприятия удалось закрыть все спуски воды в реки благодаря перераспределению водных запасов и регулировке уровня забора свежей воды.

«Перед нами стояла задача подготовиться к паводковому периоду, чтобы не только принять на очистку эту воду, но и использовать ее. Мы отрегулировали уровень в при-



емных камерах, сократили забор свежей воды из водоемов, чтобы принять очищенную паводковую воду в оборот на подпитку циклов производства. Аналогичную работу проделали в Ревде, направив очищенную воду на пополнение пожарных резервуаров. Нам удалось правильно организовать и настроить процесс водоснабжения предприятия так, чтобы больше не было

лишней воды, которая раньше уходила на сброс», — рассказал главный энергетик НЛМК-Урал **Сергей Щелоков**.

Организация замкнутого водооборотного цикла на НЛМК-Урал — часть масштабной экологической стратегии Группы НЛМК. Организация замкнутого водооборота на всех предприятиях компании — одна из ее приоритетных задач. ■

В Тюменской области собран рекордный урожай

« Отличная новость! Уборочная в Тюменской области завершилась. Наши хозяйства обмолотили 100% площадей, занятых зерновыми и зернобобовыми культурами. Валовой сбор составил более двух миллионов тонн. Это близкий к рекордному показатель. После того, как зерно обработают и просушат, получим окончательные данные», — сообщил в минувший четверг в официальном телеграм-канале губернатор региона **Александр Моор**.

По данным правительства Тюменской области, валовой сбор в первоначально оприходованном весе превысил 2 млн тонн, урожайность составила 29 центнеров с гектара. Многие районы превзошли собственные рекорды. Так, в Исетском районе впервые в истории муниципального образования получено более 200 тыс. тонн зерна. Около 290 тыс. тонн валового сбора обеспечили аграрии Ишимского района, что для муниципального образования стало наивысшим показателем за несколько десятилетий. Рекордную для Тюменской области урожайность продемонстрировали в этом году овощи открытого грунта — в среднем свыше 500 центнеров с гектара. Уже собрано более 53 тыс. тонн овощей. Заканчивается уборка карто-



Строительство крупнейшего стратегического линейного элеватора позволит хранить одновременно до 200 тыс. тонн зерна

феля: собрано почти 234 тыс. тонн, урожайность — 291 центнер с гектара. Завершается и основная осенняя обработка почвы под урожай 2023 года: обработано 95% от потребности в 789,5 тыс. гектаров.

Добавим, за первое полугодие этого года АПК региона произвел продукции сельского хозяйства на 28,7 млрд рублей. Тюменская область занимает первое место среди субъектов УрФО по производству на душу населе-

ния молока, второе — по производству скота и птицы на убой в живом весе, третье — по производству яиц.

— Мы по-прежнему обеспечиваем себя всеми основными видами продуктов и выпускаем даже больше, чем нужно. Наши овощи, молоко, масло, конфеты хорошо знают потребители как соседних регионов, так и зарубежных стран. В 2022 году, несмотря ни на какие ограничения, у нас вырос экспорт. <...> Раньше мы много продавали на Запад, в ближайшее время будем больше продавать на Восток. Тюменская область в этом смысле тоже выгодно расположена, именно поэтому недавно было подписано соглашение о реализации большого проекта по созданию зернового коридора. И западный элеватор этого проекта будет в Тюменской области, — подытожил Александр Моор.

Напомним, правительство региона подписало соглашение с компанией «Новый сухопутный зерновой коридор», по которому в регионе построят один из семи российских стратегических элеваторов на 200 тыс. тонн зерна. Элеватор в Заводоуковском районе станет частью новой схемы поставок российского зерна на крупнейшие азиатские рынки. Как рассказал генеральный директор компании «Новый сухопутный зерновой коридор» **Сергей Пушкин**, объемом выращенного в Сибири зерна и его экспорт можно будет увеличить в разы. ■

«Ростелеком» в Нижнем Тагиле обеспечил интернетом и видеонаблюдением Демидовскую городскую больницу



Компания «Ростелеком» в Нижнем Тагиле (Свердловская область) обеспечила телекоммуникационной инфраструктурой Демидовскую городскую больницу. Провайдер построил структурированную кабельную сеть в основном здании, подключил локальное видеонаблюдение в поли-

клинике в поселке Старатель и организовал оптические линии связи в отделениях больницы по городу. Доступ в сеть позволяет работникам медучреждения перейти на «Единую цифровую платформу», отказавшись от бумажных медкарт, справок и выписок, а также следить за безопасностью в отделениях.

— Обеспечение интернетом учреждений здравоохранения является одним из приоритетных направлений деятельности «Ростелекома», — рассказал вице-президент, директор Екатеринбургского филиала ПАО «Ростелеком» **Иван Пичугин**. — Наши специалисты построили почти два километра линий связи для Демидовской больницы в Нижнем Тагиле. Благодаря этому сотрудники получили доступ в интернет со скоростью до 100 Мбит/с. В одном из отделений было установлено десять камер видеонаблюдения. Устройства располагаются на фасаде здания и внутри корпуса. Передача изображений ведется в круглосуточном режиме. Записи хранятся на серверной платформе заказчика. Просматривать изображения могут только руководители больницы и лица, ответственные за охрану порядка.

— Доступ в интернет, которым «Ростелеком» обеспечил подразделения больницы, экономит время наших пациентов. На сайте можно задать вопрос специалисту и получить необходимую медицинскую информацию, а также воспользоваться функцией вызова врача на дом. Видеонаблюдение дает возможность администрации медучреждения видеть общую обстановку в поликлинике на Курортной, 18 и помогает оперативно разобраться в случае нештатных ситуаций, — прокомментировал эффект главный врач ГАУЗ СО «Демидовская ГБ» **Сергей Овсянников**. ■

Добро пожаловать в мобилизационную экономику

Власти, бизнес и граждане России уже осознали: ситуация, связанная со специальной военной операцией на Украине, носит затяжной характер. Национальная экономика переходит на мобилизационные рельсы, и отечественным компаниям разных отраслей целесообразнее следовать в этом русле.

Публикуемый в этом номере рейтинг 400 крупнейших компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2021 года показал: два ковидных года как никогда подготовили бизнес к работе в обстановке чрезвычайщины и максимальной осматрительности. Как и при пандемии, главным заказчиком товаров и услуг (на этот раз специального назначения) остается государство. И вот уже поступают из многих российских регионов сообщения о переходе предприятий ОПК на круглосуточ-

ный режим работы. При этом с оборонщиков никто не снимал обязательства по наращиванию выпуска высокотехнологичной гражданской продукции. Можно ли говорить о том, что теперь машиностроители получают долгожданную прибыль для развития? Работая на гособоронзаказ, предприятия едва покрывают себестоимость производства. Основную прибыль машиностроители получают, как и раньше, производя продукцию на экспорт и для нефтегазового комплекса. Мобилизационный бум коснулся, пожалуй, по большей части малого и среднего бизнеса — того, кто вовремя переориентировался на пошив спальных мешков да военных палаток.

Между тем экспорт схлопывается. Во всяком случае, об этом свидетельствуют данные этого года по Уральскому федеральному округу. Главные пострадавшие — крупные металлургические компании, ориентировавшиеся на поставки металлов и металлопродукции

на Запад. Объемы импорта растут, в том числе через транзитные Турцию, Казахстан, Узбекистан и Египет. Наши машиностроители остро нуждаются в зарубежных комплектующих, и поставки санкционных товаров ведутся через означенные восточные страны.хлопот с доставкой и оплатой предостаточно. Российские власти, как могут, компенсируют убытки участникам ВЭД.

Как оптимизировать бизнес-процессы в нынешней ситуации? Участвуя в национальных проектах. Не смейтесь, они еще живы и некоторые из них оказались сегодня весьма кстати. Среди наиболее успешных — нацпроект «Производительность труда». Он позволяет предприятиям при поддержке нанимаемых государством консультантов значительно повысить производительность труда, нарастить объемы выпуска продукции, снизить сроки производства и количество брака. Причем без существенных вложений. Звучит как песня, но это реально работает уже на многих сотнях производствах. Так что включайтесь, если успеете, потому что очередь.

В целом следует отметить, что государства в экономике становится очень много, но в эпоху мобилизации иного и быть не может. Пока оно поддерживает бизнес, что не так плохо.





РОССИЙСКАЯ AI-ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАБОТЫ С МЕДИЦИНСКИМИ ИЗОБРАЖЕНИЯМИ ПОКАЗАЛА СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

В базу кейсов цифровой трансформации АНО «Цифровая экономика» включена разработка московской компании Botkin.AI — одноименная платформа для анализа медицинских изображений с использованием искусственного интеллекта. Решение позволяет повысить доступность и качество медицинских услуг за счет обеспечения автоматизированного забора, деперсонализации и обработки медицинских снимков с помощью технологий искусственного интеллекта.

Платформа Botkin.AI обеспечивает интеграцию с медицинскими учреждениями и КТ-аппаратами. Решение подтверждено международным сертификатом CE Mark, а также регистрационным удостоверением Росздравнадзора. Использование сер-

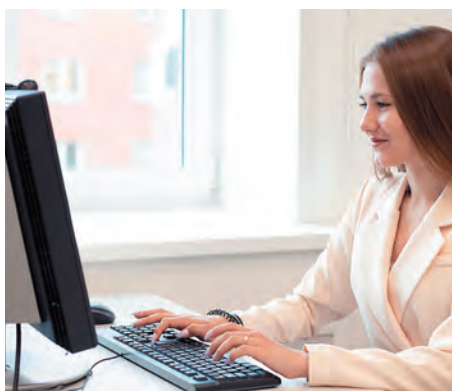
виса позволяет повысить эффективность медицинской диагностики, увеличить пропускную способность рентгенологических отделений, снизить нагрузку на врачей-рентгенологов и риск пропуска патологий даже на ранних стадиях, а также обеспечивает контроль качества описания диагностических изображений.

Решение позволяет анализировать любой объем медицинских данных в автоматическом режиме, проводить по-



BOTKIN.AI

В УРФУ СОЗДАЛИ АГРЕГАТОР НАУЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ



Новый сервис УрФУ будет полезен не только для ученых и преподавателей, но и для студентов

Специалисты Уральского федерального университета (УрФУ) представили проект нового цифрового сервиса для вуза. Как сообщает газета «Уральский федеральный», решение позволит облегчить цепочку взаимодействия между организаторами и участниками конференций, удовлетворит ряд потребностей студентов и сотрудников, а также позволит администрации УрФУ повысить количество и качество научных мероприятий, проходящих в университете.

— Наша цель заключается в том, чтобы сделать научную жизнь студентов, преподавателей и сотрудников более комфорт-

ной. Новый сервис будет предоставлять информацию обо всех научных конференциях, форумах и других научных мероприятиях, проходящих в вузе, — отметила соавтор проекта начальник отдела молодежной науки и организации научных мероприятий УрФУ **Дарья Шатунова**. — Это решит вопрос с поиском новых событий для ученых, а организаторам облегчит задачу подготовительной работы — она будет проходить и на портале. Создание, планирование и участие в конференциях, семинарах и других событиях с помощью нашего сервиса будет доступно студентам и сотрудникам университета, и их коллегам из других российских и зарубежных вузов.

Организация конференций для сотрудников вуза будет бесплатной. Сейчас организаторам приходится выполнять много работы вручную. Сервис же позволит автоматизировать процесс приглашения участников, проверки тезисов на соответствие требованиям, рассылки различных оповещений. Например, модераторы конференции смогут проводить предварительные просмотры на соответствие публикационных материалов требованиям по оформлению. Через этот же сервис будет формироваться вся программа мероприятия, которую сразу будет видеть и участник.

— Мы как ответственные за контроль научных мероприятий университета заинтересованы в том, чтобы повысить их количество и качество, — подчеркивает соавтор проекта, начальник управления мониторинга научных исследований, оборудования и конкурсов УрФУ **Андрей Корелин**. — По статистике только 25% заявок от организаторов проходит нашу модерацию на соответствие и может иметь статус научного мероприятия. В сервисе будет дана основа — описание требований к мероприятию, список всей необходимой информации. Это позволит привести информационное оформление конференций и форумов к единообразию, сделать его наполненным и понятным для потенциальных участников.

Сервис позволит повысить количество междисциплинарных проектов. В личном кабинете пользователь сможет получать информацию о мероприятиях не только по своей специальности, но и в смежных областях наук или просто интересующих направлениях исследований. Для этого на портале есть классификатор, позволяющий выбрать области наук, о которых ученый хочет получать уведомления.

Сейчас портал находится на стадии разработки. Для студентов и сотрудников сервис будет доступен в конце зимы — начале весны 2023 года.



«Наука соперничает с мифологией в чудесах»

Ральф Уолдо Эмерсон (1803 — 1882 гг.),

американский писатель и мыслитель

зывать передачу данных между клиентами разных регионов с использованием безопасных протоколов.

Результаты цифровизации

На базе платформы Botkin.AI реализовано более 30 успешных проектов в нашей стране (Ямало-Ненецкий автономный округ, Свердловская, Челябинская, Нижегородская, Тульская, Липецкая, Мурманская области, Удмуртия, Санкт-Петербург), а также в Латинской Америке и Африке. Стоимость внедрения составляет от 5 млн рублей. Как заявляют в компании-разработчике, система поддержки принятия врачебного решения на основе искусственного интеллекта сокращает вероятность врачебных ошибок, как следствие, вероятность выявления злокачественных новообразований увеличивается на 50%. Точность определения COVID-19 — более 96%, рака легкого — более 97%.

Как это будет работать

В первую очередь новый агрегатор облегчит процесс доведения информации о научных возможностях, которые дает университет, до сведения всех заинтересованных. Портал — это дополнительный источник информации, способ качественного оповещения студентов и преподавателей о новых мероприятиях, в которых можно принять участие. Кроме того, пользователь сервиса сможет реализовать всю цепочку участия в какой-либо конференции от регистрации до получения сертификата и итогового сборника.

Многофункциональным инструментом учебного станет личный кабинет. Он автоматизирует несколько процессов: заполнение заявки на участие, оплата, подача тезисов. Чтобы избежать проблем с невыполнением дедлайна, сервис имеет функцию напоминаний. Все организационные детали, например программу мероприятия, место и время проведения, требования к спикерам, также можно отслеживать с помощью сервиса. По окончании мероприятия участник сможет получить электронный сертификат.

Возможность формирования портфолио будет полезна не только для ученых и преподавателей, но и для студентов. Учащиеся смогут подавать заявки на повышенные стипендии, не потеряв данные о публикации в том или ином сборнике или участии в форуме. Сервис будет интегрирован с порталом сбора заявок на стипендии и облегчит данный процесс. Преподаватели и сотрудники лабораторий также смогут своевременно формировать портфолио для отчетов и участия в конкурсах.

ОТЕЧЕСТВЕННОЕ РЕШЕНИЕ PROMEASE ПОМОГАЕТ КОМПАНИЯМ ОПТИМИЗИРОВАТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

«Т1 Интеграция» (входит в российский ИТ-холдинг Группа Т1) стала партнером петербургской компании-разработчика «Промиз софт» в части оказания услуг по внедрению и поддержке на предприятиях решения Promease, а также обучению работе с данным программным обеспечением.

Решение Promease помогает компаниям находить и устранять узкие места в бизнес-процессах, оптимизировать затраты на их ведение. Оно помогает воссоздать и исследовать цифровые копии реальных бизнес-процессов, для этого в автоматическом режиме извлекает данные из информационных систем организаций и формирует наглядную модель процесса — в том виде, в котором он реально действует в компании. Визуализация процесса «как есть» (as is) позволяет всесторонне исследовать его, в том числе с помощью искусственного интеллекта, и при необходимости скорректировать нежелательные сценарии процесса.

Решение Promease входит в реестр отечественного программного обеспечения. Оно может быть развернуто как в контуре ИТ-инфраструктуры клиента, так и предоставляться в качестве облачного решения.

«Более чем 20-летнюю экспертизу компании в бизнес-анализе мы вложили в разработку Promease, и наш продукт был по достоинству оценен и верифицирован профессиональным сообществом. Результатом анализа цифровых двойников становится быстрое принятие верных решений по управлению процессом на основе данных о его реальном течении. Это отмечается в проектах по оптимизации для компаний любых отраслей — банковского сектора, ретейла, промышленности и т.д., — прокомментировал генеральный директор компании «Промиз Софт» **Константин Голоктеев**. — Приветствуем Т1 Интеграцию в нашей



Пример применения Promease: в компании «Свеза» (мировой лидер по производству березовой фанеры) исследовано почти 43 тыс. заказов клиентов за две недели, что в десять раз быстрее по сравнению с традиционным анализом

партнерской сети. Опыт компании в реализации значимых проектов на базе технологии Process Mining будет полезен для продвижения нашего продукта».

«Наш более чем десятилетний опыт построения систем мониторинга показывает, что осведомленность потенциальных заказчиков о возможностях технологии Process Mining по-прежнему недостаточна. Особенно это касается отечественных решений. При этом уровень проработки Promease делает его сопоставимым по функциональности с западными продуктами. Логичным шагом стало включение его в наш портфель цифровых инструментов управления бизнес-процессами», — отметила коммерческий директор «Т1 Интеграция» **Людмила Игнатова**.

Мнение потенциальных пользователей

Исследование «Process Mining: преодоление барьеров на пути к успеху», проведенное в России PwC и ABBYY, показывает, что каждая вторая компания планирует в перспективе двух-трех лет использовать процессную аналитику. 16% компаний уже применяют интеллектуальный анализ хотя бы в одном бизнес-процессе, а еще 6% — ведут пилотные проекты. Process Mining уже активно применяются в нефтегазовом секторе (75% представителей индустрии) и банки (43%). Наибольшую пользу от этих решений 66% компаний видят в оптимизации процесса закупок. 63% отметили повышение качества клиентского обслуживания, а 60% — указали на преимущества для логистики.

Сергей Селянин, Ирина Перечнева

Первый эшелон въезжает в новый кризис

Крупнейшие игроки региональной экономики отыграли потери пандемийного спада. Новый кризис тяжелее всего пройдет экспортно ориентированные компании

Аналитический центр «Эксперт» подготовил рейтинг крупнейших компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2021 года. Совокупная выручка топ-400 компаний макрорегиона составила 25 трлн рублей. На этот раз — впервые в истории проекта — мы не можем отследить ее динамику: из-за санкционного давления крупнейшие компании страны и их дочерние структуры в регионах перестали публиковать отчетность. Кроме того, Банк России снял такую обязанность с кредитных организаций и страховых компаний.

Чтобы понять тренды развития первого эшелона регионального бизнеса, мы решили переструктурировать рейтинг.

Исторически сильнейшие позиции в нашем рейтинге занимает нефтегазовый сектор. В прошлом году в топ-400 вошли 57 компаний этой отрасли, в первой сотне нефтегаз представляли 37 игроков, в основном дочерние структуры Газпрома, Роснефти, ЛУКОЙла и «Новатэка». На этот раз мы консолидировали все отдельные юрлица, входящие в одну группу. Так, теперь в рейтинге одной строкой стоит группа «Газпром», включающая 70 компаний, зарегистрированных на территории Большого Урала. В итоге в топ-400 по итогам 2021 года вошли более тысячи предприятий.

Сырье держится за конъюнктуру

В силу специфики отраслевой структуры динамику выручки крупнейших компаний макрорегиона определяет преимущественно внешняя сырьевая конъюнктура. По итогам 2021 года почти три четверти совокупной выручки дали четыре отрасли: половину — нефтегазовый сектор, еще 11% — черная металлургия, по 4% — цветная металлургия и химия с нефтехимией.

На этих рынках в 2021 году мировая обстановка была благоприятной. Загрузку производственных мощностей обеспечило восстановление спроса на фоне снятия жестких антиковидных ограничений и ряд других факторов. Нефтедобывающему сектору, который просаживался весь 2020 год, помогло смягчение условий со-

глашения ОПЕК+. Сыграло свою роль и восстановление глобального спроса на сырье и промышленную продукцию. Сказался также подъем мировых цен: например, по итогам 2021 года фьючерс Brent вырос в полтора раза до 80 долларов за баррель.

Еще одна ключевая отрасль, позиции которой обусловлены не только ценами на углеводороды, но и рядом специфических факторов, в частности регулируемые тарифами, — электроэнергетика: на ее долю приходится 3% совокупной выручки.

Тройку отраслей-лидеров, динамику выручки которых определяют рыночные факторы, в том числе потребительский спрос, составили розничная торговля (3,5% совокупной выручки участников исследования), АПК и пищевая промышленность (по 3%).

География экономики

В географическом разрезе характеристика не меняется всю историю проекта: львиная доля выручки участников рейтинга приходится на ХМАО (22%) и ЯНАО (20%). Именно здесь находятся производственные мощности сырьевых тяжеловесов.

Для полноты картины на этот раз мы решили сопоставить количество компаний, вошедших в рейтинг от каждого субъекта федерации, и его население. На Свердловскую область приходится 30% участников рейтинга (по месту регистрации крупнейшей компании группы). При этом доля региона в суммарном количестве жителей Большого Урала составляет только 19%. Существенно меньшая доля крупнейших компаний по отношению к численности населения наблюдается в Башкортостане, Удмуртии и Курганской области. Во всех остальных регионах эти показатели сопоставимы.

В отраслевом разрезе только в Свердловской и Челябинской областях на долю нефтегазового сектора приходится менее 10% выручки участников рейтинга. Диверсифицированный характер среднеуральской экономики позволил ее крупнейшим игрокам более ровно пройти сложный 2020 год, их доходы тогда выросли на 1%. Во всех других субъектах макрорегиона совокупная выручка участников исследования в пандемию сократилась.

Убыточных и прибыльных стало меньше

В 2021 году участники исследования улучшили некоторые качественные характеристики: доля убыточных компаний сократилась с 11% до 7%, в первой сотне — с 14% до 5%. Правда, не всем удалось удержать маржинальность бизнеса. Треть компаний, имевших прибыль в 2020 году, по итогам 2021 года показала ее снижение.

Самая большая доля убыточных компаний в нашей выборке у предприятий цветной металлургии (19%), машиностроения (17%), химии и нефтехимии (13%). Наименее убыточны строительство (4%), электроэнергетика (5%). В розничной торговле, а также АПК и пищевой промышленности компаний соответственно.

Постковидный ренессанс

Из-за отсутствия полных данных по ряду предприятий, прежде всего нефтегазового сектора, мы можем проследить динамику лишь по сопоставимому списку участников исследования. В 2019 году крупнейшие компании этой выборки увеличили выручку на 4%, в 2020 году на фоне пандемии произошло падение на 12%. Наши расчеты по итогам 2021 года показали рост по выборке на 38%. Цифра впечатляющая, но нужно сделать поправку на рост инфляции. Если в 2019-м она составила около 3%, в 2020-м — 5%, то в 2021-м — 8,4%. (В текущем году степень влияния индекса потребительских цен будет еще сильнее, он уже находится на уровне выше 14% в годовом исчислении.)

Если мы исключим четыре крупнейших сектора, ориентированных на экспорт, то получим другую картину. По сопоставимой выборке исследования компании несырьевых секторов экономики показали рост выручки на 12% в 2019 году, падение на 1% в 2020-м и восстановительный рост на 16% в 2021-м.

По итогам 2021 года наибольшая динамика среди них (+36%) у торговой сети «Красное и белое». В среднем доходы розничной торговли в Уральском регионе выросли на 14%. Такую же динамику показали следующие по величине розничные сети «Монетка» и «Светофор», имеющие (в отличие от других сетевых ритейлеров) отдельные юрлица в Уральском регионе.

Высокие темпы прироста демонстриру-

ет оптовая торговля: совокупная выручка участников исследования в 2019 году увеличилась на 23%, в 2020 году — на 20%, в 2021-м — на 37%.

Сегмент торговли автомобилями и запчастями, сильно просевший во время ковидного кризиса из-за остановки производств, восстановил позиции. Совокупная выручка крупнейших игроков этого сектора в 2019 году поднялась на 12%, в 2020 году упала на 7%, в 2021 году снова увеличилась на 17%.

Сильно пострадавшая от ковидных ограничений транспортно-логистическая отрасль тоже смогла начать восстановительный рост: в 2019 году ее доходы поднялись на 8%, в 2020-м — упали на 29%, в 2021 году показали плюс 31%.

Стабильно чувствуют себя предприятия машиностроения: правда, с поправкой на инфляцию 5 — 6-процентный рост на протяжении последних трех лет выглядит практически нулевым.

Более чем скромные темпы у строительной отрасли (3% в 2019 году, 0% в 2020-м и 7% в 2021 году). Впрочем, средние цифры не отражают тренды сегмента: в расчет входят компании и промышленного, и дорожного, и жилищного строительства. Но у всех — разные факторы влияния. У крупнейших застройщиков, например, довольно внушительная динамика.

Успехи показывает производство стройматериалов: после роста на 10% в 2019 году и всего на 3% в 2020 году компании сектора показали плюс 30% в 2021 году.

По нашим расчетам, уверенно развивается телекоммуникационный сектор: крупнейшие игроки региона нарастили выручку за 2019, 2020, 2021 годы на 16%, 12% и 6% соответственно.

Настоящий прорыв произошел в фармацевтической промышленности: доходы крупнейших компаний за те же три года увеличились на 16%, 25% и 83% соответственно.

Плюсы стабильности

По данным опроса участников исследования, для многих решающее влияние на рост выручки в 2021 году оказали внешние факторы.

Так, группа ММК, по словам ее генерального директора **Павла Шилиева**, в 2021 году увеличила объемы продаж в физическом выражении по сравнению с 2020 годом на 16% (1,7 млн тонн металлопродукции).

Как рассказал главный инженер Новотроицкого завода хромовых соединений **Александр Епифанцев**, 2021-й стал самым успешным годом для предприятия за всю историю: «Объем выпуска производства увеличился в три раза в сравнении с 1990 годом и составил 88 тыс. тонн хромовых соединений. Этому способствовали мировые цены и возросший спрос».

Группа Уралхиммаш, по данным дирек-

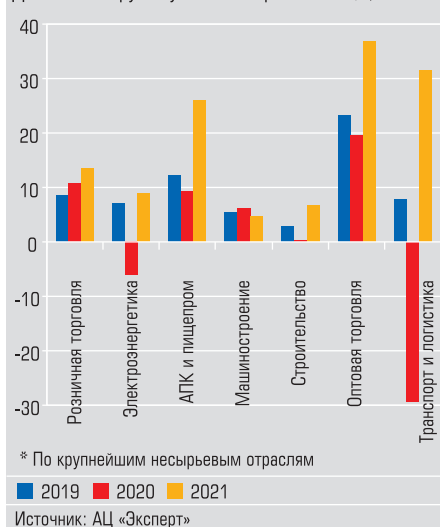
По доле в выручке лидируют ХМАО и ЯНАО, по количеству компаний — Свердловская область

Региональное распределение участников рейтинга, %



Сегмент оптовой торговли растет быстрыми темпами

Динамика выручки участников рейтинга* г/г, %

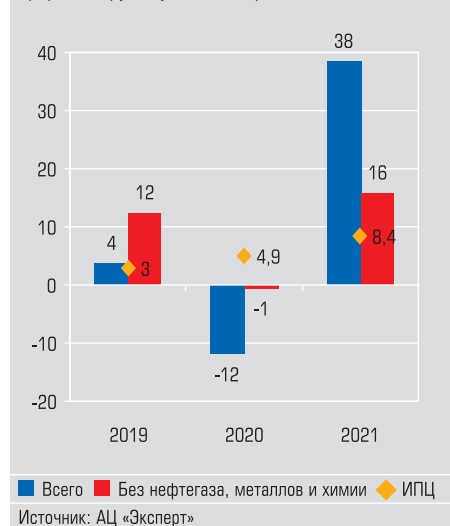


тора по экономике и финансам **Ольги Носковой**, в 2021 году достигла рекордных показателей в современной истории завода по выручке и чистой прибыли: «Уралхиммаш выполнил ключевые проекты по поставкам оборудования российским и зарубежным потребителям. Среди них Газпром, Иркутский завод полимеров, Enter Engineering PTE».

Важно, что компании не закрыли долгосрочные программы. Так, ММК в 2021 году продолжил реализацию крупнейшего инвестиционного проекта по строительству коксовой батареи № 12 производительностью 2,5 млн тонн сухого кокса в год. «Кроме того, мы завершили реконструкцию стана 1700 холодной прокатки в листопрокатном цехе № 5. Это еще больше укрепило наши позиции на рынке высококачественного проката для автомобильной промышленности. Запуск после реконструкции стана 2500

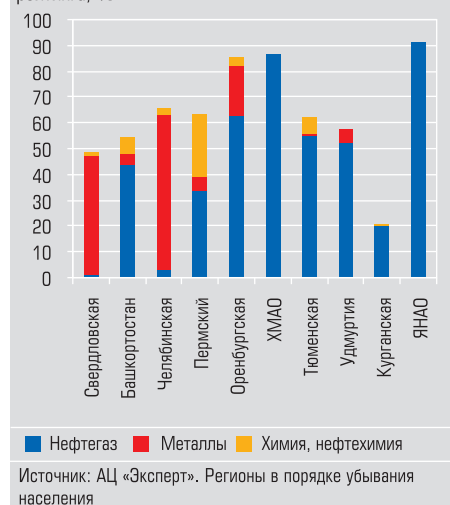
Отрасли, ориентированные на экспорт, подвержены значительному колебанию выручки

Прирост выручки участников рейтинга г/г, %



Только в двух регионах доля нефтегазового сектора незначительна

Доля сырьевых отраслей в выручке участников рейтинга, %



горячей прокатки и реверсивного стана 1700 холодной прокатки позволил увеличить объемы продаж», — рассказал Павел Шилиев.

На Уральском электрохимическом комбинате реализован комплекс инвестиционных проектов, направленных на модернизацию основного технологического оборудования разделительного производства, развитие инфраструктуры, инженерных коммуникаций и выполнение мероприятий по обеспечению безопасности производств, сообщил директор предприятия **Александр Дудин**.

Новотроицкий завод хромовых соединений освоил выпуск бихромата калия: его применяют при изготовлении спичек и пиротехники, в текстильной и кожевенной промышленности. Вторая новинка — ацетат хрома, который используют для повышения нефтеотдачи пластов при разработке месторождений.

Санкционные перспективы

В прогнозах динамики выручки этого года участники рейтинга пока оптимистичны.

«Полная загрузка производственных мощностей и высокий курс доллара в первом полугодии обеспечили компанию хорошей прибылью. Несмотря на возникшие проблемы с логистикой и перекрытыми рынками сбыта в Америке и Европе, это позволит закрыть текущий год с выручкой на уровне 2021 года», — говорит, например, Александр Елифанцев.

Уралхиммаш по итогам этого года намерен получить выручку на уровне 10,5 млрд рублей, что превышает показатели 2021 года на 2,5 млрд рублей, рассказала о планах Ольга Носкова.

Сбудутся ли эти прогнозы? Сегодня крупный бизнес вместе со всей экономикой переживает период жесточайшей трансформации. Внешняя конъюнктура (за исключением рынка нефти) уже не так благоприятна, как в прошлом году. В текущих экономических условиях произвести продукцию мало, ее еще нужно суметь продать. Значительная часть крупного бизнеса макрорегиона традиционно росла за счет экспортной выручки. В условиях закрытия внешних каналов сбыта удержать выручку будет чрезвычайно сложно. Не добавляет экспортерам радости и крепкий рубль: он тоже ударит по доходам текущего года. Отдельная часть игро-

ков сможет переориентироваться на азиатские рынки, но это усложнит логистику и существенно увеличит затраты.

Вероятно, снижение качественных характеристик бизнеса мы увидим в следующем рейтинге. Но сигналы уже есть. Так, с июня наблюдается резкое ухудшение динамики сбора налога на прибыль. В сентябре, по данным Минфина, его поступления в федеральный бюджет рухнули почти на 33% к сентябрю прошлого года. Можно предположить, что чуть менее болезненно этот кризис пройдут сектора, ориентированные на внутренний спрос: с падением доходов населения экономика, скорее всего, столкнется в следующем году. ■

Крупнейшие компании Урала и Западной Сибири по объему выручки за 2021 год

Место 2021	Место 2020 ⁽¹⁾	Компания (группа) ⁽²⁾	Регион ⁽³⁾	Отрасль ⁽⁴⁾	Коп-во юрлиц ⁽⁵⁾	Коп-во регионов ⁽⁶⁾	Выручка			Чистая прибыль, млн руб.		Источники ⁽⁷⁾
							В 2021, млн руб.	В 2020, млн руб.	Темп прироста, %	За 2021 год	За 2020 год	
1	1	ГАЗПРОМ	ЯНАО	Нефтегаз	70	10	4 000 019	2 743 478	46	509 910	184 520	
2	3	НК РОСНЕФТЬ	Башк.	Нефтегаз	14	7	1 842 955	1 227 873	50	261 743	63 880	
3	2	ЛУКОЙЛ	ХМАО	Нефтегаз	10	3	1 799 041	1 280 109	41	271 160	93 029	
4	4	СУРГУТНЕФТЕГАЗ	ХМАО	Нефтегаз	1	1	1 717 903	1 062 232	62	513 220	742 909	М
5	5	НОВАТЭК	ЯНАО	Нефтегаз	13	4	1 408 450	929 369	52	415 065	372 317	
6	6	СИБУР	Тюм.	Нефтегаз	7	4	881 984	540 229	63	254 518	12 450	
7	8	МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ	Челяб.	Чермет	28	4	873 189	460 180	90	229 638	43 473	А
8	7	УРАЛЬСКАЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	Сверд.	Цветмет	26	5	676 177	511 869	32	67 973	24 765	
9	14	ЯМАЛ СПГ	ЯНАО	Нефтегаз	2	1	573 965	234 744	145	400 340	-372 556	
10	13	РУССКАЯ МЕДНАЯ КОМПАНИЯ	Сверд.	Цветмет	14	3	432 820	239 508	81	77 315	15 486	
11	10	КРАСНОЕ И БЕЛОЕ	Башк.	Розн. торг.	19	6	415 296	304 482	36	10 999	8 476	
12	11	ЕВРАЗ	Сверд.	Чермет	6	1	412 579	242 187	70	210 108	94 433	
13	9	ТРУБНАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	Челяб.	Чермет	20	6	384 559	312 008	23	9 737	17 336	
14	15	МЕЧЕЛ	Челяб.	Чермет	11	4	339 885	216 222	57	34 080	5 528	
15	16	УРАЛКАЛИЙ	Перм.	Химич.	9	1	305 275	195 222	56	129 618	-2 271	А
16	18	НЛМК-УРАЛ	Сверд.	Чермет	12	5	302 255	163 779	85	18 104	3 332	
17	19	СПЛАНЕФТЬ	ХМАО	Нефтегаз	7	1	273 587	157 784	73	15 018	-25 796	
18	17	ТРАНСНЕФТЬ	Тюм.	Нефтегаз	7	4	198 794	168 700	18	21 033	1 207	
19	12	НИПИГАЗ	Тюм.	Сервис	1	1	188 002	241 756	-22	4 989	10 980	
20	25	УДМУРТНЕФТЬ	Удм.	Нефтегаз	1	1	177 706	93 332	90	29 263	14 864	
21	31	УРАЛЬСКАЯ СТАЛЬ	Оренб.	Чермет	5	2	153 564	79 553	93	12 076	-154	
22	27	СТАЛЕПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ	Сверд.	Чермет	4	1	153 407	85 302	80	14 658	4 359	
23	20	ЭЛЕМЕНТ-ТРЕЙД («МОНЕТКА»)	Сверд.	Розн. торг.	6	2	151 425	132 267	14	8 118	4 594	
24	28	НК НЕФТИСА	Удм.	Нефтегаз	7	3	147 435	84 737	74	14 799	3 746	
25	21	ОДК-УМПО	Башк.	Машпром	3	2	119 790	122 905	-3	17 474	20 666	
26	23	БАШКИРСКАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ	Башк.	Электрозн.	4	1	118 692	109 049	9	7 635	8 057	
27	26	ГРУППА СИНАРА	Сверд.	Многоотр.	22	3	112 912	89 631	26	8 560	19 281	
28	24	МРСК УРАЛА	Сверд.	Электрозн.	3	1	110 710	101 653	9	6 787	1 402	
29	22	КОРПОРАЦИЯ ВСМПО-АВИСМА	Сверд.	Цветмет	13	2	110 448	113 908	-3	15 941	10 700	
30	40	НАДЕЖДИНСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	Сверд.	Чермет	5	2	103 309	52 644	96	8 643	11	
31	29	РУСАЛ	Сверд.	Цветмет	4	1	98 559	82 242	20	6 185	-507	
32	39	УРАЛЬСКИЕ АВИАЛИНИИ	Сверд.	Транспорт	2	1	96 183	54 427	77	5 442	-5 865	
33	30	ЮНИПРО	ХМАО	Электрозн.	1	1	94 110	80 286	17	16 521	15 040	
34	34	УРАЛО-СИБИРСКАЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ	Челяб.	Чермет	3	2	93 610	66 401	41	17 886	4 226	
35	—	ННК-ОЙЛ ⁽⁸⁾	Оренб.	Нефтегаз	2	2	86 759	—	—	16 321	—	
36	35	АВИАКОМПАНИЯ ЮТЭЙР	ХМАО	Транспорт	5	2	84 329	65 487	29	10 926	-1 801	
37	33	ГОСУДАРСТВЕННАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ	ЯНАО	Финансы	1	1	75 801	67 302	13	760	302	
38	36	БАШКИРСКАЯ СОДОВАЯ КОМПАНИЯ	Башк.	Химич.	5	2	75 036	64 503	16	16 575	10 976	М
39	32	ФЕДЕРАЛЬНАЯ ГРУЗОВАЯ КОМПАНИЯ	Сверд.	Транспорт	1	1	70 615	69 922	1	6 397	3 633	
40	51	СЛАДКОВСКО-ЗАРЕЧНОЕ	Оренб.	Нефтегаз	1	1	68 441	35 715	92	18 892	4 849	
41	69	ФАРМСТАНДАРТ-УФАВИТА	Башк.	Фарма	1	1	67 552	26 255	157	33 513	1 779	
42	37	РОССЕТИ ТЮМЕНЬ	ХМАО	Электрозн.	1	1	67 441	59 295	14	-234	-3 427	
43	41	КОМОС ГРУПП	Удм.	Пищепром	14	3	61 825	52 345	18	1 459	1 427	М
44	52	СИГМА ХОЛДИНГ	Башк.	Пищепром	7	3	58 902	35 624	65	5 021	2 427	

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
- Россия – Азия: архитектура международных отношений, эффективное деловое партнерство, новая логистика
- Изменение бизнес-моделей, меры поддержки и инструменты развития для предприятий и регионов
- Изменение ландшафта российского образования

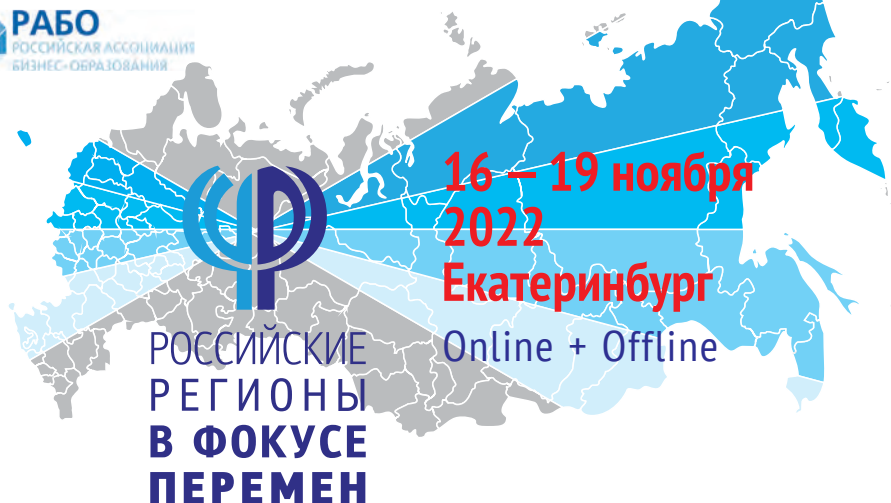
Только для участников конференции!*

Возможность получить документ о повышении квалификации в области привлечения внешних ресурсов для развития взаимодействия бизнеса с образованием и наукой, развития проектов молодежи в сфере цифровизации и фандрайзинга по теме: «Региональная экономика в период мультикризисности: образование и рынок труда»
Онлайн или очно. Направление подготовки – 38.04.02 «Менеджмент»

Подробные условия и регистрация на программу ДПО: <https://rrfp.ru/dpo/>

* при поддержке VII «Форума академического фандрайзинга: новая реальность»

Приглашаем к участию!



Регистрация бесплатного участия и программа мероприятий –
на сайтах rrfp.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)



Крупнейшие компании Урала и Западной Сибири по объему выручки за 2021 год

Место 2021	Место 2020 ¹⁾	Компания (группа) ²⁾	Регион ³⁾	Отрасль ⁴⁾	Кол-во юрлиц ⁵⁾	Кол-во регионов ⁶⁾	Выручка			Чистая прибыль, млн руб.		Источник ⁷⁾
							В 2021, млн руб.	В 2020, млн руб.	Темп прироста, %	За 2021 год	За 2020 год	
45	58	ЕВРОХИМ-УКК	Перм.	Химич.	2	1	54 433	31 871	71	30 268	13 697	
46	42	УРАЛЭНЕРГОСБЫТ	Челяб.	Электрозн.	2	1	51 974	49 755	4	576	446	
47	55	МЕТАФРАКС КЕМИКАЛС	Перм.	Химич.	5	1	51 650	32 095	61	14 093	3 851	
48	45	СУЗНКО	Тюм.	Электрозн.	7	5	50 642	44 669	13	2 949	1 710	
49	82	УДС НЕФТЬ	Удм.	Нефтегаз	5	1	49 171	21 856	125	1 938	2 250	
50	60	СИМА-ЛЕНД	Сверд.	Розн. торг.	8	1	48 238	31 351	54	488	172	
51	44	ЭР-ТЕЛЕКОМ ХОЛДИНГ	Перм.	Телеком	1	1	47 796	45 343	5	3 675	5 050	
52	38	ЭНЕЛ РОССИЯ	Сверд.	Электрозн.	1	1	46 705	56 985	-18	2 550	3 540	
53	49	СВЕТОФОР	Сверд.	Розн. торг.	10	8	46 307	40 165	15	997	1 106	
54	67	АШИНСКИЙ МЕТЗАВОД	Челяб.	Чермет	3	2	45 838	26 850	71	7 461	87	
55	48	ПЕРМЭНЕРГОСБЫТ	Перм.	Электрозн.	3	1	43 817	40 505	8	919	923	
56	43	ЖИРОВОЙ КОМБИНАТ	Сверд.	Пищепром	1	1	41 868	46 478	-10	-648	-665	
57	76	СТРОИТЕЛЬНЫЙ ДВОР	Тюм.	Розн. торг.	5	1	41 496	24 400	70	676	947	
58	80	ЕКАТЕРИНБУРГ ЯБЛОКО	Сверд.	Розн. торг.	1	1	40 462	22 357	81	1 151	217	
59	68	КОМПАНИЯ УФАЙЛ	Башк.	Нефтегаз	1	1	40 342	26 506	52	219	245	
60	63	ПЛАНЕТА ЗДОРОВЬЯ	Перм.	Розн. торг.	22	1	40 021	30 018	33	1 211	1 422	
61	57	КОМПАНИЯ РЕМБЫТТЕХНИКА	Челяб.	Розн. торг.	2	1	39 023	31 883	22	63	124	
62	54	ФАРМЛЕНД	Башк.	Розн. торг.	26	1	38 318	32 587	18	1 176	1 276	
63	95	БРУСНИКА	Сверд.	Строит-во	4	2	37 705	18 359	105	94	529	
64	56	ТВЭЛ	Сверд.	Атомпром	3	1	37 068	32 028	16	6 485	6 328	
65	62	ЗДОРОВАЯ ФЕРМА	Челяб.	Пищепром	6	2	35 440	30 624	16	-152	-1 658	
66	64	ГРУППА МАГНЕЗИТ	Челяб.	Цветмет	2	1	34 636	29 314	18	533	978	
67	59	ФОРЭС	Сверд.	Химич.	5	3	34 521	31 557	9	486	-1 096	
68	50	ШЛЮМБЕРЖЕ	Тюм.	Машпром	3	3	33 717	36 927	-9	3 904	7 690	
69	46	МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ З-Д ИМ. КАЛИНИНА	Сверд.	Машпром	1	1	33 700	43 233	-22	2 776	4 317	
70	66	НЕФАЗ	Башк.	Машпром	1	1	33 138	27 316	21	611	288	
71	78	ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОРСТРОЙ	ХМАО	Строит-во	4	2	32 492	22 721	43	168	64	
72	79	ЗЛАТОУСТОВСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	Челяб.	Чермет	2	1	32 225	22 659	42	1 116	59	
73	74	КАМЕНСК-УРАЛЬСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД	Сверд.	Цветмет	2	1	31 921	25 271	26	1 225	-7 113	
74	61	САМОТЛОРНЕФТЕПРОХИМ	ХМАО	Нефтегаз	1	1	31 912	31 219	2	551	488	
75	75	МОСТОСТРОЙ-11	ХМАО	Строит-во	4	3	31 735	25 244	26	1 133	783	
76	71	ГК САТУРН	Перм.	Автодилер	20	3	30 343	25 737	18	1 188	722	
77	104	ПЕРМСКАЯ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ КОМПАНИЯ	Перм.	Деревообр.	4	1	29 233	17 005	72	1 742	-190	
78	65	ГК ЮЖУРАЛЗОЛОТО	Челяб.	Цветмет	1	1	28 923	29 148	-1	-8 402	15 138	
79	72	КУРГАНМАШЗАВОД	Кург.	Машпром	2	1	27 984	25 332	10	530	11 842	
80	88	КАМСКИЙ КАБЕЛЬ	Перм.	Цветмет	2	1	27 508	20 037	37	197	119	
81	70	ЭНЕРГОПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ	Сверд.	Электрозн.	1	1	27 305	25 775	6	46	50	
82	93	КОНЦЕРН КАЛАШНИКОВ	Удм.	Машпром	3	1	27 133	18 483	47	204	199	
83	81	АПТЕКИ ЖИВИКА	Сверд.	Розн. торг.	7	1	26 959	22 213	21	1 289	573	
84	73	БАШКИРЭНЕРГО	Башк.	Электрозн.	2	1	26 958	25 324	6	1 814	1 022	
85	90	ТРАСТ ПТИЦЕВОДЧЕСКИЕ АКТИВЫ	Башк.	Пищепром	4	1	26 363	19 421	36	-1 301	-1 361	
86	131	ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР	Сверд.	Розн. торг.	11	3	26 178	12 935	102	118	111	
87	53	ВАРЬЕГАННЕФТЬ (РУССНЕФТЬ)	ХМАО	Нефтегаз	3	1	25 946	34 680	-25	2 599	1 145	
88	100	КРОНОШПАН БАШКОРТОСТАН	Башк.	Деревообр.	2	1	25 827	17 762	45	7 218	-5 480	
89	91	АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС	Сверд.	Строит-во	18	1	24 698	18 896	31	424	240	
90	175	ГУБАХИНСКИЙ КОКС	Перм.	Химич.	1	1	24 336	8 375	191	3 227	394	
91	96	ЮГОВСКОЙ КОМБИНАТ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ	Перм.	Пищепром	4	1	23 878	18 333	30	2 687	1 546	
92	97	СКБ КОНТУР	Сверд.	ИТ	5	1	23 463	18 296	28	3 097	2 427	
93	105	АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД УРАЛ	Челяб.	Машпром	2	1	23 262	16 740	39	405	327	
94	84	КОМПАНИЯ МЕТРОПОЛИС	Кург.	Розн. торг.	3	1	23 167	21 724	7	234	377	
95	118	СВЕЗА	Перм.	Деревообр.	2	2	22 737	14 300	59	5 295	1 963	
96	47	ПЕТОН	Башк.	Строит-во	5	1	22 706	41 980	-46	330	52	
97	77	БАШНЕФТЕГЕОФИЗИКА	Башк.	Сервис	6	2	21 740	22 736	-4	2 474	2 811	
98	124	КАМЕНСКАЯ КАБЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ	Сверд.	Цветмет	4	1	21 478	13 777	56	597	431	
99	92	РЕГИНАС	Челяб.	Розн. торг.	15	2	21 381	18 870	13	848	986	
100	87	ГРУППА СВЭЛ	Сверд.	Машпром	5	1	21 085	20 441	3	1 472	430	

¹⁾ Место рассчитано ретроспективно по текущему списку компаний²⁾ Название компании, группы или крупнейшей компании в группе³⁾ Регион регистрации компании или крупнейшей в группе на Урале⁴⁾ Основной вид деятельности⁵⁾ Количество юрлиц, консолидированных для данного рейтинга⁶⁾ Количество регионов Урала где расположены юрлица группы⁷⁾ Источник информации: М — отчетность по МСФО, А — данные анкеты, прочие — отчетность по РСБУ⁸⁾ Компания зарегистрирована в 2021 году

Полная версия таблиц,
список сокращений и методика
составления размещены
на сайте expert-ural.com



Илья Оболенский

Как эффективно вывести компанию на международный рынок

Исследовать спрос, получить обратную связь и не бояться конкуренции — главные принципы действия компании на международных рынках, рассказывает эксперт в области развития международного бизнеса, директор по развитию бизнеса компании MEDVOIT OU **Илья Малахов**

ЭКСПЕРТ УРАЛЬН 40 — 44, 31 ОКТЯБРЯ — 27 НОЯБРЯ, 2022

Универсальным инструментом, объединяющим все необходимые элементы международной интеграции, может стать создание модели выхода компаний на международные рынки. Инновационный подход к построению функционирования в иных условиях предлагает автор «Модели выхода на рынок ЕС» по методу децентрализованной структуры бизнеса с «плавающими» центрами стоимости Илья Малахов.

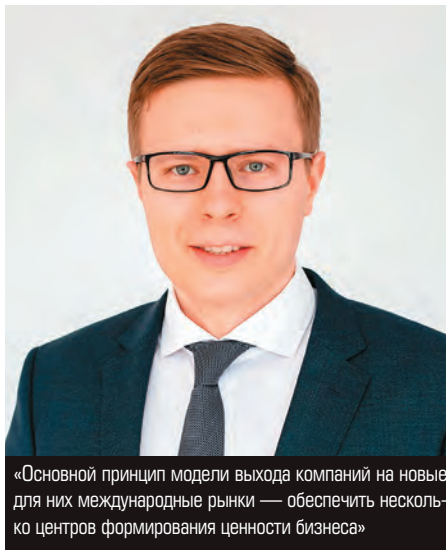
— **Илья, как правильно действовать бизнесу, планирующему выйти со startup-проектом на европейский рынок?**

— Если вы выходите на новый конкурентный рынок, важно для развития своего продукта начинать с тестирования прототипа в самом эпицентре рынка. Это позволит пройти путь от непонимания запросов клиентов до идеального прототипа, который отвечает на них лучше других.

Не бойтесь учиться у лучших и успешных. Если вы считаете, что на рынке европейской экономической зоны ваш товар имеет спрос, или хотите протестировать его на этом рынке, обратите внимание на место расположения конкурентов и на компании, производящие товары-субституты по отношению к вашему продукту. Как правило, это крупные компании со сформировавшимся спросом. Какие-то из них переживают проблемы с эффектом масштаба, имеют высокие отпускные цены на свои товары и услуги, проблемы других — консервативный подход и слабая гибкость. Вы сразу увидите эти компании, когда начнете исследовать рынок.

Главный принцип в данном случае — не бояться конкуренции, а пристраивать рядом свой прототип, давая возможность потенциальным клиентам бесплатно его протестировать и испытать.

Например, если вы производите гаджеты или программное обеспечение — необходимо открыть офис или шоу-рум, в котором каждый может попробовать ваш продукт. Как правило, прототип вы можете ввезти в страну ЕС без пошлин, оформив временный ввоз. Поэтому первоначальные фиксированные затраты, которые вам все равно придется нести, будут решать сразу две задачи: первая — исследование спроса, как в юрисдикции бренда, так и за ее пределами. Вторая — обратная связь от покупателей для дальнейшей моди-



«Основной принцип модели выхода компаний на новые для них международные рынки — обеспечить несколько центров формирования ценности бизнеса»

фикации прототипа до идеальной формы.

— **Существует ли сегодня универсальная экономическая модель, позволяющая бизнесу эффективно выходить на международные рынки?**

— Комплексные исследования, обобщающие проблемы бизнеса при выходе компаний на международные рынки и формирующие универсальные пути их разрешения, отсутствуют. Между тем необходим инновационный подход к построению функционирования в иных условиях. Источником преодоления проблем, а также универсальным инструментом, объединяющим в себе все необходимые элементы международной интеграции, с моей точки зрения, может стать создание модели выхода компаний на международный рынок.

— **Вы известны как автор «Модели выхода на рынок ЕС». Что это и как работает?**

— Модель выхода на рынок ЕС — это метод децентрализованной структуры бизнеса, который предполагает разработку и выстраивание взвешенной комбинации размещения бизнеса в Европейской экономической зоне (ЕЭЗ). Основной принцип модели заключается в том, что в рамках единого рынка необходимо обеспечить несколько центров формирования ценности бизнеса (Value Strategic Points). А именно открыть компанию в юрисдикции бренда как зоны нематериальной стоимости бизнеса, в юрисдикции производства как зоны формирования добавленной стоимости и в юрисдикции капитала — как места привлечения инвестиций и управления ими.

Тем самым материальная и нематериальная ценность бизнеса оцениваются отдельно друг от друга, а собственный центр управления капиталом позволяет дистанцированно от производственных процессов управлять финансовой ликвидностью и обеспечивать гибкость бизнес-конструкции.

Этот подход основан на личном опыте адаптации бизнес-структур под специфику ЕЭЗ.

— **Ваша бизнес-модель внедрена в компаниях на российском и европейском рынках, показала эффективность на практике. Что послужило базой для ее создания?**

— В 2010 году после получения диплома бакалавра и магистра экономики и финансов Уральского федерального университета я пришел на работу в международную аудиторскую компанию KPMG. Она дала мне колоссальный опыт и возможность увидеть, как работают национальные и международные компании в разнообразных отраслях экономики от FMCG-ритейла и телекома до машиностроения и нефтегазовой отрасли. Аудиторские проекты в рамках компаний «большой четверки» — это глубокий анализ материальных и нематериальных активов, структуры капитала консолидированных групп, динамических циклов бизнес-процессов. Тогда же я начал заниматься исследовательской деятельностью в сфере экономики, принимал участие в международных научных конференциях, был членом жюри в различных startup-проектах и бизнес-инкубаторах. Постепенно пришел к созданию собственной бизнес-модели.

— **Вы ежегодно участвуете в Петербургском международном экономическом форуме в качестве спикера. Что вы предложили слушателям в этом году?**

— 25-й Петербургский международный экономический форум, как и в предыдущие годы, оказался насыщенным с точки зрения числа гостей, количества сессий и обсуждаемых вопросов, он собрал более 14 тыс. участников из 130 стран мира. Мой доклад был посвящен методам выхода компаний на новые для них международные рынки, а также повышению их эффективности в области финансовых систем в условиях глобального мирового кризиса. Были предложены методы, снижающие влияние на бизнес валютных транзакционных рисков и дефицита ликвидности, а также повышающие финансовую безопасность компании. ■

Артем Коваленко

Реальный результат

В Челябинской области на фоне жесткой санкционной политики удалось запустить несколько важнейших импортозамещающих производств. Введение новых инструментов поддержки промышленности позволит развить эту тенденцию

Импортозамещение — ключевой приоритет Челябинской области в новых реалиях. Именно здесь создан центр импортозамещения, в сферу компетенций которого вошел широкий спектр задач по организации деятельности в условиях ограничений. Главная задача центра — эффективная кооперация между предприятиями по разным направлениям: он обрабатывает заявки производителей аналогов импортной продукции и предприятий, которые в них нуждаются. В дополнение к федеральным мерам приняты решения о поддержке промышленного комплекса региона объемом финансирования в 1 млрд рублей. По словам губернатора **Алексея Текслера**, правительство Челябинской области прилагает максимум усилий для поддержки производителей импортозамещающей продукции.

Программа импортозамещения прежде всего стимулирует разработку собственных технологий, способных завоевать новых потребителей. Для этого есть все необходимые условия. Во-первых, челябинские предприятия обладают сильными компетенциями в ключевых промышленных отраслях: металлообработке, производстве стройматериалов, машиностроении. Во-вторых, традиционные программы льготного заемного финансирования Фонда развития промышленности (ФРП), направленные на перевооружение предприятий и организацию импортозамещающих производств, дополнены новыми инструментами невозвратного финансирования — субсидиями и грантами. В частности, по постановлению № 686 областного правительства можно возместить до 90% затрат на уплаченные проценты по банковским кредитам на пополнение оборотных средств (объем финансирования из федерального и областного бюджетов составляет 154,6 млн рублей).

Какие шаги необходимы для дальнейшего развития производства технологичной продукции в регионе?

Ориентация на отечественных производителей...

Один из основных механизмов развития импортозамещения — ориентация госкорпораций и крупнейших компаний на отечественных производителей. Регион актив-

но налаживает партнерские отношения с Росатомом, Роскосмосом, Ростехом, РЖД. За последние полгода проведены встречи с такими гигантами, как Газпром и Сибур: с ними подписаны три дорожные карты и шесть соглашений. В частности, с Газпромом взаимодействуют восемь компаний. Три из них (ПГ «Метран», ГК «ТрубМет-УралШпунт» и «ЧТЗ-Уралтрак») обсуждают параметры сотрудничества на сумму 305 млн рублей. Еще три («ЭлМетро-Инжиниринг», УЗСА и «Нефть-Сервис») находятся на стадии заключения договоров на сумму 657 млн рублей. С «Сибур Холдингом» отношения развивают четыре предприятия, в том числе три («ЭлМетро-Инжиниринг», «ИТЕК БМБВ» и УЗСА) обсуждают детали сотрудничества на сумму 145 млн рублей.

— Это реальный результат, — комментирует Алексей Текслер. — Укрепление сотрудничества промышленных предприятий Челябинской области с крупными отечественными корпорациями помогает создать благоприятные условия для развития в регионе производственного и научно-технического потенциала.

Региональное правительство предложило проработать механизм единой системы сертификации продукции для предприятий нефтегазового и топливно-энергетического комплекса, что позволит снизить затраты предприятий на сертификацию.

По мнению президента Союза производителей нефтегазового оборудования (ПНГО)

Константина Радинского, для создания кооперационных цепочек в промышленности нужен долгосрочный заказ: «Союз ПНГО предлагает поддержать долгосрочное сотрудничество между хозяйствующими субъектами через предоставление налоговых льгот потребителям продукции. Имеются в виду вычеты по налогам по факту исполнения долгосрочных контрактов от трех до пяти лет».

Предприятия Челябинской области готовы замещать ключевую для ТЭК продукцию. Так, Озерский завод энергоустановок совместно с СКБ «Турбина» разработал инновационное электроснабжающее оборудование (блочно-комплектный агрегат питания нефтегазового АПН-18), предназначенное для автономного энергоснабжения объектов инфраструктуры. Это российский аналог американского Capstone C30.

И речь не только о ТЭК. Например, Челябинский кузнечно-прессовый завод (ЧКПЗ) запускает производство важнейшей импортозамещающей продукции — кассетных подшипников для железнодорожных вагонов и ступиц грузового автотранспорта. Объем инвестиций — 1,3 млрд рублей, при этом 949 млн рублей планируется привлечь за счет льготного займа ФРП. Завод намерен ежегодно выпускать до 75 тыс. двухрядных конических подшипников кассетного типа для букс железнодорожных вагонов и до 400 тыс. однорядных ступичных подшипников для грузового автотранспорта и

Связь производства с наукой

Оперативный штаб по импортозамещению, созданный в Челябинской области по распоряжению губернатора, усиливает акцент на сотрудничество с научным сообществом региона. «Челябинская область обладает мощнейшим потенциалом не только в промышленном производстве, но и в научной сфере. Если их объединить, мы получим невероятные результаты. Текущая ситуация открывает большие возможности, в первую очередь перед теми предприятиями, которые вкладываются в научные разработки для создания конкурентоспособной импортозамещающей промышленной продукции», — убежден Алексей Текслер.

В качестве головной структуры со стороны научного сообщества при выстраивании на постоянной основе конструктивного диалога в координатах бизнес — власть — наука региональное правительство видит ЮУрГУ: «Этот университет сочетает в себе уникальные экономические, исследовательские, научные и производственные компетенции. Это то, что необходимо для ускоренного развития программы импортозамещения на Южном Урале».

В составе оперативного штаба по импортозамещению ЮУрГУ будет участвовать в формировании областной программы импортозамещения. Ее концепт должен быть представлен на стратегической сессии, которую планируется провести в конце этого года.

ЮУрГУ также намерен плотнее сотрудничать с промышленными предприятиями области при проведении совместных НИОКР по актуальной для бизнеса тематике.



Алексей Текслер: «Челябинские предприятия даже в сложных экономических условиях не останавливают запланированные инновационные проекты. Локализация производства комплектующих изделий минимизирует влияние внешних факторов и интегрирует отечественных производителей в цепочки поставок»

специальной техники. Поскольку изготавливаться они будут из отечественных комплектующих, локализация составит до 99%.

— Мы давно и плотно сотрудничаем с ЧКПЗ. Это уже четвертый заем, который предприятие берет по различным программам и регионального, и федерального фондов. Выпуск внешних и внутренних колец буксовых подшипников был налажен на заводе в прошлом году как раз на средства предыдущего займа. Еще раньше предприятие успешно локализовало производство других комплектующих для подшипников, — рассказали в ФРП Челябинской области.

До конца 2022 года ЧКПЗ планирует запустить серийное производство осевых агрегатов для прицепной техники. По словам Алексея Текслера, такая продукция сейчас очень востребована: «Это напрямую касается импортозамещения и даже импортоопережения. Предприятие осваивает новые современные направления в автомобилестроении, здесь широчайшая номенклатура изделий. Помимо производства готовых изделий, ЧКПЗ изготавливает и средства производства. И этот сегмент активно расширяется».

Другой пример. Челябинская область — один из немногих регионов, обладающих компетенциями в производстве специализированного оборудования, в том числе кранового. Сейчас руководители многих предприятий, выпускающих грузоподъемную технику, заявляют о высоких рисках снижения качества и безопасности технического обслуживания зарубежной техники, в том числе кранового оборудования и башенных кранов, в результате ухода с российского рынка компаний-производителей. Парк таких машин в стране — более 10 тыс. единиц. Чтобы предотвратить несанкционированное стороннее подключение к ним через встроенную электронику и обеспечить своевре-

менное обслуживание и ремонт импортной техники, необходимо заменить системы управления на ней российскими аналогами и начать самостоятельно разрабатывать и выпускать востребованное оборудование.

Регион может развивать оба направления. Здесь действует старейшее предприятие, которому в этом году исполняется 275 лет, — Нязепетровский краностроительный завод (входит в ГК «Жираф»). Это единственный в стране производитель башенных кранов, за последние десять лет разработавший и выпустивший 30 новых моделей. Вместе с Минпромторгом РФ правительство Челябинской области активно работает над тем, чтобы именно южноуральская техника была по максимуму задействована в больших федеральных стройках.

... И НОВЫЕ механизмы поддержки

Еще одно важное условие для развития производства технологичной продукции — широкий спектр мер поддержки. Среди новых региональных мер — предоставление предприятиям льготных займов областного ФРП по программам «Импортозамещение» и «Модернизация»; компенсация части затрат по уплате процентной ставки по банковским кредитам и займам на реализацию инвестпроектов и для пополнения оборотных средств; финансовая поддержка предприятий, осуществляющих НИОКР; субсидии участникам промышленных кластеров; возмещение части затрат предприятий на приобретение оборудования. Так, в рамках реализации программы «Импортозамещение» ФРП одобрил и выдал первый заем челябинской компании «Анеко». Предприятие реализует проект «Дооснащение производства в целях перехода на серийный выпуск устьевой оборудования для разработки и эксплуатации нефтегазовых скважин в

условиях Крайнего Севера». Общая сумма проекта — более 53 млн рублей, из которых 27 млн рублей приходятся на льготный заем.

Генеральный директор «Анеко» **Михаил Андрющенко** говорит об эффективности региональных мер поддержки: «Проект, реализуемый с помощью регионального ФРП, поможет нам увеличить выпуск важного оборудования, например, устьевой моноблочной обвязки. Практически вся продукция, которую мы сейчас производим, является импортозамещающей. Изделия, которые раньше закупались в Италии или в США, теперь российские компании приобретают у нас».

На предоставление льготных займов региональному ФРП в 2022 году выделен 221 млн рублей, из которых 112,5 млн рублей предусмотрено в рамках Единой региональной субсидии. ФРП также продолжает возмещать до 50% затрат по проведенным НИОКР предприятиям, прошедшим конкурсный отбор. Например, Челябинский радиозавод «Полет» (входит в холдинг «Росэлектроника») благодаря новой мере поддержки компенсирует более 3 млн рублей, израсходованных на создание интеллектуальной системы мониторинга инфраструктуры аэропортов. НПО «Радиотехнические системы» (РТС), воспользовавшись господдержкой, вернуло более 4,5 млн рублей из средств, потраченных на разработку высокотехнологичного радиооборудования («Комплекс 734»).

— Безусловно, поддержка государством технологических компаний, в том числе гранты регионального ФРП по НИОКР, позволяет создавать новые конкурентоспособные на мировом рынке продукты. Мы, в частности, разрабатываем средства радиотехнического обеспечения полетов, что в конечном итоге гарантирует их безопасность в целом. В современных условиях, когда вводятся ограничения на иностранные технологии, иметь компетенции внутри страны возможно, только вкладываясь в научные исследования, обучая молодых специалистов, — оценил региональные инструменты поддержки генеральный директор «РТС» **Александр Долматов**.

— Новые актуальные меры в ответ на запросы бизнеса продолжают разрабатываться. Например, компании, производящие продукцию, необходимую для обеспечения импортозамещения, могут претендовать на льготную арендную плату на землю в размере 1 рубля. Перечень актуальных видов деятельности, подпадающих под его действие, был утвержден в конце августа, в их числе производство электрического оборудования, автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов. Основная задача — помочь предприятиям создать новые востребованные виды продукции, — итожат в правительстве Челябинской области.

Павел Кобер

Разведка и добыча в зеленом свете

Добывающие компании вооружились передовыми технологиями, снижающими воздействие на природу, и внедряют их по многим направлениям деятельности



Добыча полезных ископаемых традиционно относится к одной из наиболее проблемных промышленных сфер с точки зрения негативного влияния на окружающую среду. Вместе с тем в последние годы геологоразведочные и добывающие предприятия активно внедряют принципы устойчивого развития, в том числе экологической направленности. В рамках создания и отработки зеленых технологий они плотно сотрудничают с научными учреждениями.

Твердеющая закладка

Об одной из таких технологий журнала «Эксперт-Урал» рассказал начальник отдела горной науки научно-исследовательского и проектного института обогащения и механической обработки полезных ископаемых «Уралмеханобр» (Екатеринбург, подразделение УГМК) **Юрий Дик:**

— Практически весь объем подземной добычи полезных ископаемых осуществляется системами разработки с твердеющей закладкой. Например, суммарный объем

закладочных работ на рудниках УГМК в настоящее время достигает 4 млн кубометров в год, а в перспективе превысит 6 млн кубов. «Уралмеханобр» провел на ряде предприятий исследования возможности использования для закладочных работ отходов горнодобывающих и металлургических производств (отвальных пород шахт и карьеров, хвостов обогащения, металлургических шлаков). Утилизация отходов производства в процессе закладочных работ позволяет уменьшить техногенную нагрузку на окружающую среду, сократить изъятие земель под объекты размещения отходов.

По словам Юрия Дика, решение об использовании того или иного вида отходов принимается после их оценки, при этом исследуются физико-механические свойства отвальных пород, гранулометрический и вещественный состав хвостов. «Поскольку использование отвальных пород требует достаточно затратной подготовки (дробления, перевозки, измельчения), наметилась тенденция к переходу на использование хвостов обогащения текущего выхода. В настоящее время такую технологию

применяет Гайский ГОК. В качестве вяжущего компонента широко используются отходы металлургического производства — доменные гранулированные шлаки. К примеру, в проекте подземного рудника компании «Сафьяновская медь» гранулированные шлаки Режевского никелевого завода были приняты в качестве вяжущего сложного компонента закладочных смесей.

Для отработки Корбалихинского месторождения на «Уралмеханобре» исследовали возможности использования в качестве заполнителя в составах закладочных смесей отходов горного производства и местных материалов. В их числе породы с месторождения Рассыпуха, с подземных горных работ, хвосты обогащения золотоизвлекательных фабрик, котельный шлак, песок с поймы реки Алей. Также проведен подбор на их основе оптимальных составов закладочных смесей. Полученные результаты на породе с Рассыпухи и котельном шлаке показывают принципиальную возможность и целесообразность их использования.

Также «Уралмеханобр» разработал техно-

логию получения твердеющей закладочной смеси для шахты «Магнитовая». В качестве инертного заполнителя было принято решение использовать молотый доломит, простым вяжущим веществом стал цемент, а сложным вяжущим — цемент в сочетании с тонкомолотым шлаком.

Удобрения для горняков

Уральский государственный горный университет (УГГУ, Екатеринбург) совместно с Федеральным научным центром биологических систем и агротехнологий РАН выполняет государственное задание министерства науки и высшего образования РФ по разработке и эколого-экономическому обоснованию технологии рекультивации нарушенных горно-металлургическим комплексом земель на основе мелиорантов и удобрений нового типа.

«В процессе выполнения научных исследований по госзаданию были успешно протестированы несколько видов сорбентов природного происхождения на основе торфа, диатомита и вермикулита и созданы композиционные сорбенты, которые показали высокую степень адсорбции ионов тяжелых металлов. Все сорбенты запатентованы. Кроме того, проведены эксперименты по использованию осадков водоподготовки с фильтровальной станции Екатеринбурга в качестве сорбентов ионов тяжелых металлов в составе композиционного продукта на основе торфа, диатомита, вермикулита, — сообщили в информационном управлении УГГУ. — Эффективность работы доказывает победа заявки исследователей на получение гранта Российского научного фонда».

Безотходные подходы

Среди добывающих компаний, внедряющих передовые зеленые технологии, — «Полиметалл». Подход, направленный на минимизацию негативного воздействия на природу, реализуется комплексно: от геологоразведки до добычи, транспортировки и переработки полезных ископаемых. Это хорошо прослеживается на примере работы «Полиметалла» в Уральском регионе.

Так, в компании начали применять современные методы ведения геологоразведки, исключаяющей вырубку лесов. «Нам за деньги продают лицензию на геологоразведку, но мы зачастую не можем начать работы, так как на участке растет лес, который нельзя вырубать. А на Урале лес почти повсеместно. Пришлось искать пути, обращаться к опыту стран Скандинавии и Канады, где аналогичные условия недропользования. Мы проводим бесконтактные аэро-геофизические исследования, которые позволяют выявить геологические аномалии, служащие косвенными признаками рудопроявлений, — рассказал директор Уральского филиала компании «Полиметалл»

В производстве металлов компания «Полиметалл» стремится минимизировать воздействие на окружающую среду путем создания перерабатывающих центров (хабов)

Андрей Новиков. — Кроме того, для бурения скважин мы начали применять малогабаритные установки, которые не требуют вырубки леса для просек-профилей и буровых площадок. Если в результате проведенных работ данные подтверждаются, на территории начинается полномасштабный процесс разведки и освоения».

В производстве «Полиметалл» стремится минимизировать воздействие на окружающую среду путем создания перерабатывающих центров (хабов). «Принцип таков: руда с локальных месторождений перевозится на существующие производственные мощности, где эффективно перерабатывается компетентным персоналом на современном оборудовании с высокой степенью защиты и налаженным экологическим контролем. Этот подход позволяет не строить на отдаленных месторождениях дополнительные мощности для переработки. Тем самым снижается экологическая нагрузка на территории. Пример качественно нового предприятия-хаба — обогатительная фабрика «Краснотурьинск-Полиметалл», создаваемая для переработки минерального сырья из месторождений на севере Свердловской области мощностью 450 тыс. тонн руды в год. Уже начались горные работы на Пещерном месторождении возле Краснотурьинска, которое станет базовым источником минерального сырья для нового производства», — пояснил Андрей Новиков.

На новом предприятии «Краснотурьинск-Полиметалл» также намерены решить проблему образования отходов. Здесь будут применяться гравитационная и флотационная технологии обогащения с получением

концентратов меди и цинка. Предполагается, что хвосты флотации, содержащие еще и драгоценные металлы, как товарная продукция будут поставляться на предприятие «Золото Северного Урала» для дальнейшего вовлечения в техпроцесс. После этого они будут утилизированы применяемым на этом предприятии методом сухого складирования с образованием кека, который рассматривается как техногенное месторождение. В «Полиметалле» рассматривают возможность в перспективе его вторичной переработки.

Другой крупный российский золотодобытчик — группа компаний «Южуралзолото» (ЮГК) — в рамках экологической политики реализует стратегию, направленную на производство собственной электроэнергии (это позволяеткратно сокращать выбросы CO₂), разрабатывает индивидуальные решения по энергосбережению, энергосбережению, сокращению энергоёмкости продукции и цифровизации производства. Кроме того, в числе экологических целей компании — уже в этом году повторно использовать 30% отходов. Для этого из вскрышных пород производится материал для строительства и ремонта дорог, рекультивации отработанных пространств, подготовки строительных площадок.

Один из активистов ЮГК — компания «Соврудник» (Красноярский край), реализует проект биохимической очистки сточных вод. «Процесс предусматривает несколько этапов, включая механическую, биологическую физико-химическую очистку, обеззараживание ультрафиолетовым облучением и механическое обезвреживание осадка. На станциях применяется экологичная технология глубокой биохимической очистки сточных вод биоценозами прикрепленных и свободно плавающих автотрофных и гетеротрофных микроорганизмов, действующих в аэробных и анаэробных условиях, с автоматическим поддержанием концентрации активного ила в аэротенке, а также длительной стабилизацией избытков ила с последующими процессами доочистки и обеззараживания, — сообщили в пресс-службе ЮГК. — Степень очистки по нефтепродуктам составляет 99%, по взвешенным веществам — 98%. Все проектные показатели соответствуют фактическим».

Добывающие предприятия, подстегиваемые обновляющимися государственными требованиями, инвесторами, кредиторами и общественным мнением, стремятся сделать свою деятельность более экологичной. В этом им помогает отечественная прикладная наука, находящаяся на передовых позициях в сфере экологии производства. Зеленые технологии в геологоразведке, добыче и переработке полезных ископаемых стали очень востребованными, в ближайшей перспективе следует ожидать их интенсивного развития и внедрения. ■

Артем Коваленко

Еще несовершенный, но уже работоспособный

При внедрении отечественного софта компании сталкиваются с проблемами адаптации ПО и поиском альтернативы, если совместимости достичь не удастся. Но откладывать переход нельзя, до идеального состояния продукты придется доводить на местах

1

ноября заканчивается отбор проектов по созданию отечественных ИТ-решений, которые претендуют на грантовую поддержку государства. Окончательный список рас-

смотрит президиум правительственной комиссии по цифровому развитию. Напомним, для обеспечения технологической независимости ключевых отраслей от иностранных решений созданы 33 промышленных центра компетенций (ИЦК), объединившие более 300 организаций. Возглавили их первые лица компаний с «достойными результатами в цифровизации». Например, ИЦК «Мобильная связь» — президент «Ростелекома» **Михаил Осеевский**, ИЦК «Фиксированная связь» — президент «ЭР-Телеком Холдинга» **Андрей Кузнецов**, ИЦК «Нефтегаз и нефтехимия» — директор по цифровой трансформации «Газпром нефти» **Андрей Белевцев**.

— Создание ИЦК позволяет объединить крупнейших потребителей ПО с разработчиками и ускорить переход с иностранного ПО на отечественное. Мы активно участвуем в процессах импортозамещения инженерного программного обеспечения, САПР и BIM в крупнейших российских компаниях, которые раньше использовали американские и европейские продукты, — рассказал исполнительный и технический директор «СиСофт Девелопмент» **Игорь Орельяна Урсуа**.

Определены ниши, где доминирует иностранное ПО, сформирован пул проектов, реализация которых должна обеспечить переход отраслей на использование отечественных программных продуктов. На это направлены около 100 заявленных центрами проектов на общую сумму свыше 140 млрд рублей. Планируемый объем собственных инвестиций со стороны компаний превышает 90 млрд рублей.

По словам премьер-министра **Михаила Мишустина**, там, где требуется серьезная доработка базовой функциональности ПО, государство окажет поддержку: «Правительство готово компенсировать заказчикам до 80% средств, необходимых для доработки ядра продукта под имеющиеся у компании или предприятия требования. На эти цели будут выделяться специальные гранты».

Софинансировать внедрение отечественного продукта планируется, если компания уже закупила зарубежные программы и понесла подобные расходы. Но она должна будет полностью отказаться от используемых иностранных аналогов.

— Есть те, кто предпочитает переждать, аргументируя тем, что они все купили, внедрили, будут использовать то, что есть, сколько будет возможно, а там посмотрят. Обращаюсь ко всем, кто еще не осознал последствия таких возможных вариантов. Все ключевые типы систем и приложений мы планируем отнести к объектам критической информационной инфраструктуры. По каждой из позиций правительством будет установлен финальный срок перехода на российское программное обеспечение, поэтому не затягивайте, — призвал глава правительства.

Насколько быстро российские компании смогут отказаться от иностранных решений?

Докрутим и используем

По данным федерального кабмина, выявлено почти 400 видов корпоративного ПО, по которым бизнес подтвердил критическую зависимость от импорта. Объем ежегодных расходов частного сектора на покупку лицензий, внедрение и поддержку составляет примерно 200 млрд рублей. «Крупные компании были вынуждены следовать рекомендациям зарубежных консалтеров, аудиторов. Потому что если хочешь иметь инвестиции за рубежом, продавать за рубежом, — должен следовать рекомендациям аудиторов, а это всегда Microsoft, Oracle и так далее. Чтобы получить деньги, все ставили себе крупные платформенные пакеты. Поэтому мы и находились в положении, что нужно замещать, а оказывалось, что очень тяжело заместить», — констатирует президент одного из наиболее влиятельных объединений компаний-разработчиков ПО в России «Руссофт» **Валентин Макаров**.

Для 80% иностранного софта есть отечественные аналоги, причем примерно по трети позиций представлены два и больше варианта, привел данные **Михаил Мишустин**. Главное, по его мнению: у более чем половины российских реше-

ний уровень зрелости средний или выше, их нужно «не делать с нуля, а докрутить и использовать».

— У нас действительно есть реестр отечественного ПО, но предприятие не может просто взять продукт и поставить его туда, где раньше стоял зарубежный. Ничего не заработает. Предприятию необходимо заменить всю платформу, весь набор ПО. Чтобы это сделать, недостаточно иметь отдельные блоки. Нужен опыт консолидации и интеграции продуктов в единую систему, — говорит **Валентин Макаров**.

— Мы последовательно уходили от продукции глобальных ИТ-вендоров, поэтому для нас эта ситуация не является критической, — утверждает **Михаил Осеевский**.

В правительстве подтверждают: крупные компании-лидеры договорились по большей части довести до ума нужные им решения собственными силами, без госдотаций. Об этом заявили в том числе передовые структуры в электроэнергетике, химии, нефтегазовом секторе. Но даже крупным бизнесам нужна поддержка в продвижении их новых продуктов на внутреннем и внешнем рынках.

Сформируем культуру

Минцифры РФ запустило маркетплейс российских программных решений, где представлено около тысячи ИТ-продуктов. «Мы провели работу с правообладателями, они описали свои продукты с точки зрения истории успеха на рынке, функционала и импортозамещения. Маркетплейс нужен не только для продвижения российского софта на внутреннем рынке, а также имеет экспортный потенциал», — рассказал заместитель главы Минцифры **Максим Паршин**.

— Внутренний рынок — далеко не единственное направление работы для российских компаний. Есть страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Арабского мира, — добавил **Валентин Макаров**.

Крайне важно не воссоздать текущий функционал зарубежных программных продуктов, а запустить свои, подчеркнул **Михаил Мишустин**: они должны быть ориентированы в том числе на экспорт, иначе мы «в ходе НИОКР сделаем разработки, которые конкурентно невозможно

Российские компании быстро адаптируются

Перейти на отечественный софт можно даже в таких отраслях, как авиационное машиностроение и ТЭК, считает министр цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ **Максут Шадаев**



РОСТЕЛЕКОМ

— Критическая зависимость от импортного софта, особенно если мы говорим про корпоративный софт, пока остается. Российских аналогов не имеют 20 — 30% решений, которые используются в бизнесе. Остальные 70% такие аналоги имеют. Да, может быть, они не такие зрелые, но они и не могли стать зрелыми, потому что все крупные компании покупали готовые зарубежные решения, у которых тысячи инсталляций по всему миру и наработана большая практика. В целом

ситуация по софту меня не тревожит. Мы достаточно быстро адаптируемся, сократим отставание и перейдем на российские программные решения даже в таких важных сферах, как проектирование самолетов или разработка месторождений.

— **С импортозамещением оборудования ситуация иная?**

— Мы дали возможность компаниям, которые производят российское оборудование, серверы, системы хранения данных, брать льготные кре-

диты. Этой мерой многие воспользовались сразу. Это позволило компаниям инвестировать в закупку комплектующих. Бизнес оформил эти кредиты и производит оборудование. На текущий момент таких каких-то глобальных проблем мы не видим.

— **Некоторые зарубежные вендоры передают российские активы местному менеджменту. Как вы относитесь к этим процессам?**

— Да, западные вендоры оставляют бизнес российскому менеджменту. Мы радуемся, что менеджмент готов брать этот бизнес, готов дальше его развивать. Ничего не прерывается, бывший менеджмент получает возможность стать собственником, развивать бизнес не с нуля, а на определенном фундаменте. Понятно, с учетом всех новых вводных этот процесс мы приветствуем, надеемся, что это даст нам дополнительные стимулы в текущей ситуации.

■ Подготовил Артем Коваленко

Нужен репозиторий российских open source продуктов

Санкционная политика повлияла на российскую ИТ-отрасль. Два ключевых фактора — уход зарубежных вендоров и отказ в поддержке действующих решений — создали беспрецедентную ситуацию. Вместе с тем для отечественных производителей софта и железа открылись уникальные возможности, считает руководитель департамента развития отечественных ИТ-решений компании Softline **Дмитрий Сорокин**



— Образовываются ниши, которые российским вендорам предстоит заполнить альтернативными продуктами и решениями собственного производства: инфраструктура, информационная безопасность, облачные и аппаратные решения, СУБД, автоматизированное рабочее место сотрудника и пр. Этот список продолжает расти, как и софт, зарегистрированный в реестре отечественного ПО.

В сложившейся ситуации, когда все крупные заказчики обеспокоены вопросом бесперебойной работы инфраструктуры, у ИТ-интеграторов стало больше работы. Компании обращаются к нам за помо-

щью в поддержке действующих решений и в переходе на импортозамещающие продукты: от пилотирования до обучения.

— **Насколько оперативно происходит разворот заказчиков к отечественным ИТ-решениям?**

— Крупные корпоративные заказчики давно присматривались к российским решениям, введение санкций стало триггером для перехода к стадиям тестирования, пилотирования и закупки ИТ-продуктов. Отечественные разработки — не просто альтернатива западным продуктам, это реальный способ, позволяющий выстраивать импортонезависимую ИТ-структуру.

— **Как вы оцениваете поддержку государства?**

— Государство оказывает всестороннюю поддержку ИТ-специалистам и ИТ-компаниям. Например, софт, который находится в реестре отечественного ПО освобожден от НДС. Также востребованы льготы, субсидии, гранты. Чем проще и прозрачнее будет механизм получения этих мер поддержки, тем больше ИТ-компаний и их сотрудников смогут воспользоваться ими.

— **Какие меры нужны для обеспечения технологической независимости в ИТ-секторе?**

— Необходим свой репозиторий российских open source продуктов, на которых будут базироваться наши решения. Использование зарубежного софта, в том числе без лицензий, ограничено и несет определенные риски. Развитие собственной отечественной базы open source продуктов — необходимая деталь технологической независимости.

Открытость компаний, которые уже успешно мигрировали на российский софт, поможет тем, кто еще сомневается в необходимости импортозамещения. Повышение прозрачности нужно для понимания того, как правильно встать на этот путь и минимизировать риски.

будет ни развивать, ни использовать вне одного-двух заказчиков. А хочется, чтобы они оставались конкурентоспособными через пять-семь лет, не уступая импортным аналогам».

Российский фонд развития информационных технологий в июле этого года запустил программу поддержки продвижения российских продуктов и услуг в интернете. ИТ-компании могут проводить рекламные кампании сроком от одного до шести месяцев на аккредитованных фондом площадках. «Программа по выделению грантов на продвижение российского ПО важна не только для самих разработчиков, это также поддержка рекламных площадок, интернет-агентств и СМИ, которые в этом

году ощутили уход зарубежных рекламодателей. Формулируем задачу еще шире: обучение ИТ-сообщества маркетинговым компетенциям и как результат — рост знания о российском ПО у конечных потребителей, готовность перейти на наши цифровые решения. Главная задача — формирование культуры знания отечественных продуктов у физических лиц, которые привыкли пользоваться зарубежными аналогами», — подчеркнул главный управляющий директор ВЭБ.РФ **Андрей Самохин**.

По его мнению, повышение уровня осведомленности — один из положительных эффектов всесторонней поддержки ИТ-отрасли: «В 2019 и 2021 годах, согласно опросам ВЦИОМ, знание о российском

софте было низкое, 8 — 9%, но наблюдался рост готовности его использования с 30% до 50%. Сейчас знание и доверие продолжают расти, что ведет к повышенной востребованности российского ПО на внутреннем рынке».

Сооснователь Postgres Professional **Иван Панченко** призывает не откладывать переход на отечественное ПО в ожидании, пока софт станет совершенным, а начинать использовать его, и тогда совместными усилиями можно решить задачу доводки российского продукта: «Критерий только один — если разработчик может своевременно внести изменения в исходный код и исправить баги, с ним можно иметь дело».

Марк Смирнов Электронная коммерция в эпоху турбулентности

В 2022 году бизнес вновь переживает тектонические трансформации. Антикризисная прививка в период пандемии, а также навыки преодоления кризисов 2014, 2008 годов позволяют предпринимателям относиться к новым геополитическим изменениям без лишнего драматизма

О высокой адаптивности бизнеса говорят данные Росстата: за период с марта 2022 года по сентябрь 2022 года доля закрытия предприятий малого и среднего бизнеса не превысила статистических показателей предыдущих лет.

О своей бизнес-стратегии в современных условиях рассказывает **Александр Буянов**, основатель интернет-магазина imkosmetik.com (лидер продаж материалов для маникюра в России), бизнес-тренер по электронной торговле, возглавляющий рейтинги наиболее эффективных консультантов РФ.

— **Что для вас кризис 2022 года и как он изменил общую парадигму развития?**

— Любой бизнес глубоко интегрирован в социум и экономику. И любое изменение во внешней среде требует корректировки курса бизнеса.

Беспрецедентность нынешней ситуации в том, что в экономике произошли радикальные изменения в считанные дни. После периода шока и паники начали созревать решения и планы адаптации к новой реальности. Малый бизнес, традиционно более гибкий, быстро сориентировался, в каком направлении будет смещаться спрос.

— **Александр, как вы сочетаете бизнес в электронной коммерции и консалтинговую деятельность, где за вами закрепились репутация самого эффективного бизнес-тренера в области онлайн-продаж?**

— Более 10 лет я занимаюсь бизнесом, который не имеет нагрузки в виде офиса, коммунальных расходов, арендной платы, больших складов. Это интернет-проект по продаже косметических средств, который входит в топ-10 в России по объему продаж и занимает первое место на федеральном рынке по поставкам материалов и расходников для маникюра. Возможности электронной коммерции растут каждый год, благодаря или вопреки кризисным явлениям.

С успешным развитием нашего интернет-проекта профессиональное сообщество стало все чаще обращаться ко мне за консультациями. Так сформировалось консалтинговое направление в области электронной торговли для желающих открыть или перевести бизнес в диджитал-пространстве.

С 2015 года провожу тренинги и учебные курсы по электронным продажам. Сейчас в приоритете два образовательных направле-



ния: обучающие курсы для предпринимателей и консалтинговые проекты «под ключ», т.е. их сопровождение от идеи до выхода предприятия на запланированный результат.

— **Какова ситуация на рынке индустрии красоты?**

— Бьюти-индустрия — это емкая ниша малого предпринимательства и самозанятых специалистов. Производители и поставщики необходимых компонентов представляют собой обширное профессиональное сообщество. Индустрия красоты растет каждый год во всех сегментах бизнеса. Сейчас в России действует около 95 000 салонов красоты и только 11 000 из них работают в сельской местности. Каждый год с рынка уходят около 10 000 предприятий индустрии красоты, а новых открывается 25 — 30 тысяч. Чаще всего это небольшие студии, кабинеты, среди которых преобладают услуги маникюра и педикюра.

К примеру, наиболее мобильным сегментом бьюти-индустрии является маникюрный сервис. Он стабильно растет. Восстановление после пандемии 2019 — 2020 годов произошло за полгода до прежних объемов выручки, а еще через год рынок вырос в полтора раза от допандемийного уровня. В текущей ситуации изменились поставщики, логистика, появились новые бренды, обозначился тренд на расширение эконом-сегмента, но объем не упал.

— **Сейчас маркетплейсы доминируют на рынке электронной торговли. Что, на ваш взгляд, ждет отдельные интернет-магазины?**

— Маркетплейсы будут увеличивать свою долю в зоне электронной торговли, так как имеют ряд преимуществ перед отдельными

интернет-магазинами. Благодаря известному бренду они получают многочисленный трафик, который недоступен для одиночных интернет-магазинов. Попадая на экран смартфона покупателя, маркетплейсы отсекают варианты выбора: пользователю гораздо удобнее пойти знакомым путем и сделать покупку без лишних усилий, экономия денег и время.

Армия лояльных покупателей возвращается на площадки агрегаторов, так как получают неизменный стандарт качества сервиса: простой механизм оплаты, гарантию возврата, доставку по удобному адресу. Маркетплейс предоставляет максимальный ассортиментный выбор по всем значимым критериям: цена, производитель, внешний вид, качество и т.д.

— **Что же делать интернет-магазинам в этой ситуации?**

— Первый вариант, продавать свой товар через маркетплейс и оптимизировать бизнес до управления продажами через один канал, оплачивая только услуги платформы маркетплейса. Это удобно для малобюджетных стартапов, которые не предусматривают построения инфраструктуры и значительного расширения товарной линейки. Фулфилмент (сервис доставки, хранения, оформления выдачи и возврата) позволяет поставщику работать без склада. Важно, что в этом случае продукт должен обладать повышенной маржинальностью, иначе оплата сервиса маркетплейса съест всю прибыль.

Второй способ, обратить конкуренцию с маркетплейсом себе на пользу — использовать его как дополнительный канал продаж. Создать дополнительную витрину своего продукта на платформе маркетплейса. В этом случае расширяется воронка продаж, взаимодействуя со своим потребителем в удобном для него пространстве.

Нишевые интернет-магазины не уйдут с рынка, если будут вкладываться в свое позиционирование, своевременно обновлять IT-платформу и создавать удобный сервис для покупателя.

— **Какую стратегию выбрали вы?**

— Мы создали свой маркетплейс по продаже косметических материалов и предложили другим предпринимателям разместить свой товар на нашей площадке. В 2012 году это было очень смелое предложение. Постепенно наш маркетплейс стал основным инструментом продаж для многих предприятий, работающих в сфере индустрии красоты.

Мы вывели собственные бренды на рынок и создали дополнительные каналы продаж на маркетплейсах. Электронная торговля развивается в русле стратегии «голубого океана», когда на смену конкуренции приходит сотрудничество. Мы не видим в маркетплейсах конкурентов, а они заинтересованы в нас. Критерий эффективности любых продаж — быть там, где твой потребитель, соответствовать его привычному сценарию поведения и создавать максимальный комфорт. ■



В УДМУРТИИ ПРОДЛИЛИ ЛЬГОТНУЮ СТАВКУ ПО УСН ОТ 1%

На территории Удмуртии действует налоговая льгота для предпринимателей, которые впервые зарегистрировали бизнес на территории республики из другого региона. 27 октября 2022 года Госссовет Удмуртии продлил срок действия льготной ставки.

УСН «Доходы»

1% в течение первого налогового периода и **3%** в течение ~~следующего~~ периода двух следующих налоговых периодов непрерывно.

Также приняты другие налоговые льготы:

- **УСН от 1% для ИП**, впервые зарегистрированных на территории Удмуртии в 2022-2024 годах
- **УСН от 1% для IT-компаний** в 2022-2025 годах
- **УСН от 4% для компаний**, перешедших с ЕНВД на УСН

Рассчитайте вашу экономию по УСН в онлайн-калькуляторе:

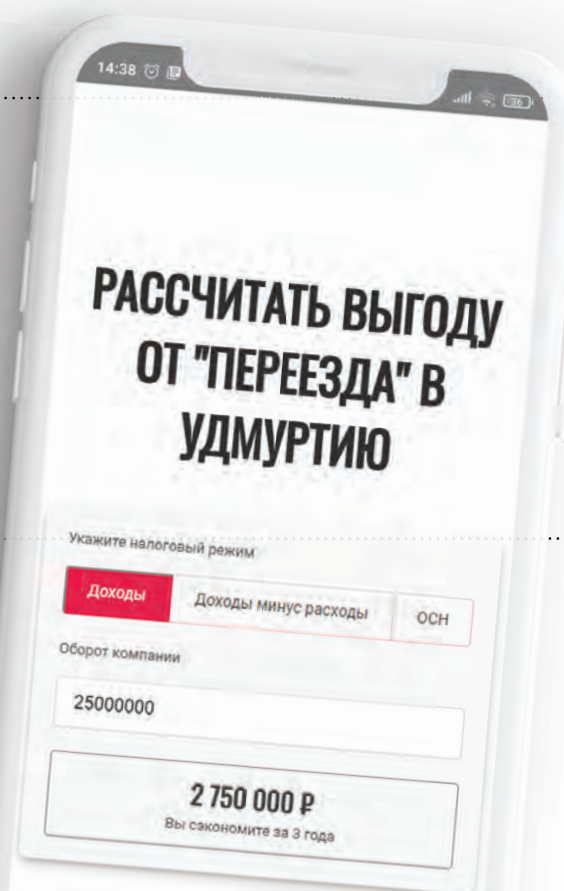


КОРПОРАЦИЯ
РАЗВИТИЯ
УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

+7 (3412) 22-00-03
info@madeinudmurtia.ru
www.madeinudmurtia.ru

УСН «Доходы минус расходы»

5% в течение ~~2~~ **3** налоговых периодов.



Ирина Перечнева

С гарантией в кармане

После некоторого охлаждения в начале года портфель банковских гарантий набирает темп. Этому способствуют рост госзаказа и развитие технологичности сервиса

В первом полугодии текущего года портфель банковских гарантий, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», сократился на 11% к аналогичному периоду 2021 года.

Впрочем, авторы исследования говорят, что динамика портфеля гарантий подвержена ярко выраженной сезонности. Движение связано с госзакупками, поэтому традиционно наиболее активные выдачи гарантий наблюдаются во втором полугодии, а пик роста портфеля обычно приходится на конец года.

Однако на этот раз, как показали расчеты, сжатие портфеля в целом по выборке обусловлено уменьшением объема гарантий крупному бизнесу. Портфель неоднородных гарантий, сформированный крупными сделками, сократился на 12%, в то время как портфель однородных гарантий с меньшим чеком, выданных под обязательства МСБ, — всего на 5%.

Сезон кризиса

Заместитель управляющего банком «Открытие» в Свердловской области **Татьяна Парвадова** связывает сжатие портфеля прежде всего с тенденциями выдач коммерческих гарантий на фоне осложнения ведения внешнеэкономической деятельности: «Наш банк, например, стал внимательнее относиться к выдаче гарантий клиентам, ведущим внешнеэкономическую деятельность, так как в этом заложен потенциальный риск. Сейчас мы больше

ориентируемся на поддержку гарантиими клиентов, которые преимущественно работают с внутренними контрактами».

При этом, по словам регионального управляющего Альфа-Банка в Свердловской области **Елены Разумовской**, нестабильная экономическая ситуация способствует росту спроса на этот продукт: «Заказчики по коммерческим контрактам просят предоставить гарантии обеспечения возврата аванса, исполнения контракта, поставщики просят от покупателей банковскую гарантию для предоставления возможности отсрочки платежа по договору за отгруженный товар».

Среди внешних факторов, формирующих спрос на гарантии в текущей экономической ситуации, директор по работе с корпоративными клиентами Росбанка в Уральском регионе **Ирина Татар** указывает на изменение условий расчетов по контрактам между партнерами, возможные сложности в получении денежного финансирования. Все это, по ее мнению, увеличивает спрос на документарные инструменты.

Гарантийный бизнес по-прежнему остается одним из наиболее привлекательных для банков еще и в связи с низким уровнем дефолтности, отмечает «Эксперт РА».

Государство заказывает

Со второй половины года динамика, по экспертным оценкам участников рынка, начала выходить в положительную зону.

Так, гарантийный портфель Альфа-Банка в Свердловской области за восемь

месяцев этого года вырос, по данным Елены Разумовской, на 28% и превысил 1 млрд рублей.

Тренд во многом связан с возобновлением роста госзаказа, считает управляющая уральским филиалом АТБ **Анастасия Савина**:

— В жестких условиях кризиса компании ищут дополнительные источники дохода, предприниматели стали больше внимания обращать на сектор госзаказа. Для исполнения контракта по 44-ФЗ или 223-ФЗ требуется предоставление банковских гарантий. Чаще всего этим видом услуг в нашем банке пользуются клиенты из сферы строительства, торговли, поставщики оборудования, производственные компании.

В Росбанке, как правило, наибольшим спросом пользуются три вида гарантий, рассказывает Ирина Татар: «Во-первых, это гарантия возврата авансового платежа, в этом случае партнер по договору получает авансирование против предоставления гарантии от банка, требования к которому предъявляет другая сторона договора. Во-вторых, гарантия исполнения обязательств по контракту и, наконец, платежная гарантия, предоставляющая отсрочку платежа по договору».

По виду гарантий наибольшей популярностью пользуются банковские гарантии возврата аванса и исполнения контракта, говорит Татьяна Парвадова. По форме предоставления в числе фаворитов экспресс-гарантии: «Как правило, такого рода гарантии можно оформить и получить за три дня, требуется минимальный пакет документов, не нужны поручительство и залог, можно даже не приходить в отделение банка. В «Открытии» такую гарантию можно получить со скидкой до 30% в сумме до 200 млн рублей сроком на пять лет».

— Основное преимущество экспресс-гарантии заключается в скорости принятия решений, — добавляет Елена Разумовская. — Срок выдачи гарантий в рамках экспресс-технологии составляет один-два рабочих дня, в нашем банке большая часть гарантий, выданных в 2022 году, были реализованы именно по средствам данной программы.

Гарантия на дистанции

Банки постоянно совершенствуют ли-

Банки совершенствуют
линейку банковских гарантий
с помощью цифровых
технологий

Развиваемся вместе с клиентом

Чтобы удовлетворить потребности бизнеса, нужно постоянно совершенствовать линейку банковских гарантий и технологичность услуг, считает управляющий Уральским филиалом ПСБ **Ринат Иржанов**



— Банковские гарантии являются одной из самых популярных услуг. В ПСБ портфель банковских гарантий стабильно растет несколько лет. За этой услугой обращаются как поставщики, так и подрядчики, которые выполняют заказы в рамках контрактов по ФЗ № 44 и ФЗ № 223. При этом много компаний работает в кооперации с крупными государственными заказчиками и предприятиями ОПК. Портфель банковских гарантий ПСБ в Уральском регионе за восемь месяцев текущего года вырос на 12%. Такую динамику мы связываем с ростом популярности этой услуги. Предприятия разных отраслей видят, что с ее помощью они действительно могут минимизировать риски при исполнении коммерческих контрактов. По условиям же госконтрактов наличие гарантии обязательно.

В последние годы участники этого рынка, и ПСБ в том числе, делали акцент на развитии экспресс-гарантии. И это не случайно. Основным преимуществом продукта является скорость рассмотрения и выдачи. Банки полностью перевели сервис в электронный вариант взаимодействия с клиентом. В Уральском филиале ПСБ доля электронных банковских гарантий в общем портфеле банковских гарантий для МСБ составляет более 60%. При этом банк не просто предоставляет услугу, мы становимся помощником клиенту, даем ему возможность избежать множества ошибок. По нашему опыту, многие предприятия недооценивают важность наличия гарантии и часто откладывают ее получение до момента подписания контракта. Зачастую участники тендеров не до конца погружаются в требова-

ния госзаказчика по количеству и виду банковских гарантий. Мы стараемся совместно проанализировать госконтракт, согласовать возможные индивидуальные условия банковских гарантий заранее, при необходимости устанавливаем кредитные лимиты.

Для тех предприятий, которые часто участвуют в тендерах, в ПСБ есть упрощенный продукт «ПСБ Госзаказ». В него включены тендерная гарантия, тендерный кредит, гарантия исполнения обязательств по контракту, гарантия возврата аванса, кредит или кредитная линия на пополнение оборотных средств для исполнения контракта и гарантия, обеспечивающая обязательства в гарантийный период. Этот специальный продукт позволяет предпринимателю очень быстро решать все вопросы, связанные с участием в тендерах и выполнением заказов.

Но в этом сервисе важно постоянно совершенствовать и продуктовую линейку, и технологичность услуг. Только так можно удовлетворить разнообразные потребности бизнеса. Именно такой стратегии придерживается ПСБ. Полагаю, что в ближайшем будущем процесс получения банковской гарантии переживет дальнейшую цифровую оптимизацию, благодаря чему клиент сможет получать банковские гарантии в считанные часы.

Импортозамещение как драйвер

Роль госзаказа в экономике будет расти, а вместе с тем будет увеличиваться и спрос на гарантии, считает заместитель руководителя Абсолют Банка в Екатеринбурге **Екатерина Богатова**



— Банковские гарантии необходимы в текущей деятельности многих компаний. В нашем банке этот вид услуг стабильно растет. Практически каждый месяц увеличиваются объемы выпущенных гарантий. Мы видим прирост как по коммерческим контрактам, так и по госконтрактам в рамках ФЗ-223 и ФЗ-44. Для многих банков выдача гарантий не более чем дополнительный сервис, для нас же это флагманское направле-

ние. Как известно, Абсолют Банк уже не первый год входит в топ-3 по выпуску гарантий в рамках ФЗ-223 и ФЗ-44. В Свердловской области банк за летние месяцы увеличил выпуск банковских гарантий более чем в два раза, осенью тренд сохраняется. При этом стабильно растут средние и максимальные «чеки» по гарантиям. Это говорит о доверии клиентов и востребованности продукта.

В Свердловской области мы отмечаем повышенный спрос на гарантии по госконтрактам. На долю гарантий, выпускаемых Абсолют Банком по госконтрактам в рамках ФЗ-44 и ФЗ-223, приходится более 60% от общего количества.

Мы считаем, что в дальнейшем доля гарантий по госконтрактам будет увеличиваться и превысит 70%. Основная причина — госзаказ выходит на первый план в условиях контрсанкционной экономики. После вынужденной приостановки весной многие госпроекты сейчас разморожены. Для этого выделяются дополнительные бюджетные средства. Во многих отраслях сегодня стоит задача поиска замены технологий и импортной продукции. Заказчики интенсивно ищут российских поставщиков. Компании будут активнее работать для получения новых заказов, чтобы воспользоваться этим шансом.

нейку банковских гарантий с помощью цифровых технологий. Абсолют Банк, например, запустил цифровую платформу А.Финанс: «Это позволило нам оформлять 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. При разработке сервиса мы учли требования законодательства, в том числе по электронному документообороту. Кроме того, мы изучили многочисленные реальные кейсы по коммерческим и госконтрактам. Наши клиенты и партнеры отмечают, что интерфейс для подачи заявок на нашей цифровой платформе максимально удобен и прост в использова-

нии», — рассказывает заместитель руководителя Абсолют Банка в Екатеринбурге **Екатерина Богатова**.

Альфа-Банк в этом году практически полностью перешел, по словам Елены Разумовской, на безбумажный документооборот с налоговыми и таможенными органами: «Это позволяет автоматизировать процесс выдачи банковских гарантий. В результате сокращаются затраты на подготовку и выдачу банковских гарантий, и, как следствие, это позволяет снизить ставки для клиента».

Технологической стороной новации в отношении этого продукта не ограничиваются. Абсолют Банк, к примеру, первым в России запустил банковские гарантии в юанях и тенге, говорит Екатерина Богато-

ва: «Они оформляются так же быстро и просто, как и рублевые. Наши клиенты в Свердловской области уже активно пользуются этими продуктами».

Однако несмотря на высокий уровень технологичности, фактор квалифицированной поддержки клиентов в гарантийном сервисе играет большую роль, полагает Татьяна Парвадова: «Мы видим, что иногда сами клиенты, обращаясь за банковской гарантией, допускают ошибки или принимают на себя большие риски. В этом случае задача сотрудника банка выступить в роли консультанта, оценить потенциальные риски для клиента и подобрать наиболее подходящий вариант решения именно его финансовой задачи».



Ирина Перечнева

Игра на ограничение

Регулятор сместил акцент в сторону запретов как способа защиты инвестора. Вопрос о роли индустрии в фондировании экономики больше не ставится

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО НАУФОР

Стоимость чистых активов клиентов на брокерском обслуживании упала с января по август этого года на 22%. Об этом сообщила директор департамента инвестиционных финансовых посредников Банка России **Ольга Шишлянникова** на традиционной Уральской конференции Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) «Российский фондовый рынок» в Екатеринбурге.

Фондовый рынок обычно первым отражает удары кризиса, на этот раз брокерской индустрии пришлось особенно тяжело на фоне санкционного давления.

Банк России занял довольно активную позицию, своевременно принимая регуляторные меры на пике кризиса. «Сложности все еще есть, но ни один участник рынка не обанкротился», — подчеркивает заместитель председателя Банка России **Филипп Габуния**. По его словам, часть антикризисных решений уже можно отменять, «но мы будем делать это постепенно, потому что не все еще острые проблемы разрешены».

Цена доверия

Одна из самых болезненных тем связана с заморозкой иностранных активов на фоне

санкций, в том числе и у розничных инвесторов. Это пошатнуло доверие инвесторов, поэтому сейчас необходимы решения, которые позволят его вернуть.

Директор департамента финансов РФ **Иван Чебесков** уверен, что для этого необходимы шаги, связанные с раскрытием информации: «Мы были вынуждены закрыть некоторую отчетность, но, я думаю, найдем способы сбалансированно раскрывать цифры. Важно соблюсти баланс, не создать риски и угрозы для эмитентов». Второе необходимое направление регуляторной политики, по мнению чиновника, — защита инвесторов от недобросовестных практик: «Именно поэтому мы поддерживаем пересмотр принципов разделения инвесторов по уровню квалификации». Банк России, напомним, выставляет все более жесткие критерии разделения инвесторов на квалифицированных и неквалифицированных. Последним брокеры не могут продавать высокорисковые инструменты.

Индустрия согласна далеко не со всеми механизмами, которые в этой части предлагает регулятор. Наиболее бурно обсуждаемый вопрос — запрет на покупку иностранных ценных бумаг неквалифицированными инвесторами. Ведом-

ства, напротив, в этом вопросе солидарны.

Риски потерь для инвестора в этом случае есть, «поэтому мы поддерживаем Банк России в желании ограничить покупку иностранных ценных бумаг из недружественной инфраструктуры. При этом нужно создавать доступ к ценным бумагам в тех странах, с которыми у нас развивается партнерство», считает Иван Чебесков.

Кроме того, по его мнению, уже сейчас нужно думать об изменениях подходов к инвестированию в будущем: «Основная наша задача — перевести инвестиции в долгосрочный формат».

До кризиса в рамках этой концепции обсуждалась идея отказа от индивидуальных инвестиционных счетов первого типа (ИИС-1) с горизонтом инвестирования три года. Предлагалось ввести ИИС-3 с горизонтом инвестирования до десяти лет.

Иван Чебесков сомневается, что такая модель сейчас получит распространение: «Сразу перейти на десятилетний ИИС в текущей ситуации будет сложно. Поэтому мы предлагаем начать с пяти лет и плавно перейти на счет до десяти лет».

Брокеры между тем категорически против отмены ИИС первого типа.

— Речь идет об уничтожении наиболее востребованного продукта, который явля-

Не надо поддаваться эмоциям

Розничные инвесторы научились принимать грамотные и взвешенные решения, отмечает операционный директор казначейства УБРИР **Владимир Зотов**



— Конференция «Российский фондовый рынок» проходит в Екатеринбурге уже 14 лет. Каковы впечатления от дискуссии на этот раз?

— Это самая яркая конференция по накалу страстей. Банк России пытается защитить частного инвестора в целях снижения рисков, но среди спикеров было много тех, кто считает, что искусственное ограничение на рынке ни к чему хорошему не приведет. Мало того, ресурсы сейчас утекают за рубеж, на фоне частичной мобилизации деньги инвесторов уходят в ближнее зарубежье. И за них нужно бороться. Мы можем прийти к тому, что из-за ужесточения ограничений у нас частного инвестора просто не останется. Позиция регулятора вызвала противоречивое чувство. ЦБ говорит, что на рынке еще очень мно-

го неопределенностей, поэтому на всякий случай нужно продолжать выставлять запреты. Но при этом ЦБ все-таки считает необходимым аккуратно подходить к регулированию.

На мой взгляд, нужно создавать условия, чтобы не появлялись финансовые пирамиды, именно там люди больше всего и теряют денег.

— В чем особенность этого финансового кризиса?

— Этот кризис, наверное, наиболее болезненный, он затрагивает не только экономическую составляющую. Информационный фон из-за СВО очень напряженный, и много разных решений, в том числе финансовых, принимается на эмоциях. Вместе с тем события на финансовых рынках развиваются не так болезненно, как в предыдущих кризисах. Рынки про-

должают работать, цены на акции поменялись не принципиально. Но главное отличие от всех предыдущих кризисов заключается в том, что сейчас нет девальвации рубля. Это связано с валютными ограничениями. При этом у нас не появилось черного рынка. Да, есть рынок наличной валюты, которая в силу объективных причин стоит дороже, чем безналичная, но ничего критичного не произошло.

— Что можно сказать о поведении инвесторов?

— Самое главное, на мой взгляд, люди научились не паниковать и принимать грамотные решения. Когда банки резко подняли ставки по вкладам из-за роста ключевой ставки, многие инвесторы вывели деньги из ценных бумаг и разместили средства на вкладах под очень хорошую доходность. Еще одна интересная деталь. На пике роста рынка многие инвесторы решили вкладывать деньги в ценные бумаги, номинированные в валюте через иностранные юрисдикции. Сейчас их активы заморожены полностью. Теоретически они у них есть, но дохода нет, как и права распоряжаться активами. При этом инвесторы, которые вкладывали деньги в те же иностранные ценные бумаги через российскую юрисдикцию, свои активы пусть и с задержкой, но все-таки вернут.

ется одним из драйверов развития фондового рынка. Я не понимаю, почему трехлетний продукт в российских условиях называется краткосрочным. Это как раз тот самый инструмент, который может способствовать повышению функциональности фондового рынка для привлечения ресурсов и в долговые бумаги, и в акции российских эмитентов при первичном размещении. Когда мы начали обсуждать введение нового счета ИИС-3, речь шла о том, что этот продукт вводится «не вместо», а «вместе». Это разумный подход, потому что это продукты для разных аудиторий, — приводит аргументы председатель правления ФГ «Финам» **Владислав Кочетков**.

От сбережений к инвестициям

Председатель наблюдательного совета Московской биржи **Сергей Швецов** полагает, что пришло время пересмотреть само отношение к розничному инвестору. Индустрия, по его мнению, должна стремиться к тому, чтобы клиент зарабатывал на инвестициях: «Мы же сейчас воспринимаем гражданина как сберегателя, а не как инвестора». На рынке давно идет дискуссия о том, что Банк России не разрешает пенсионным фондам инвестировать средства граждан в акции. По мнению Сергея Швецова, это и есть проявление подобного отношения: «Регулятор воспринимает такие ресурсы как сберегательные, а не инвестиционные».

Председатель правления и генеральный директор СПБ Биржи **Роман Горюнов** всегда был противником запретительных мер как инструментов защиты частного инве-

стора. По его мнению, ЦБ «нашел своего рода дубину под названием “принятие решения о том, какие продукты инвесторам продавать можно, а какие нельзя”». И особенно такой подход мешает сейчас, когда индустрии нужно запускать новые продукты для инвесторов: «А как это делать в ситуации тотального запрета на все, я не знаю. Невозможно при разработке каждого продукта оценить все риски сразу».

Другая системная, с точки зрения Горюнова, проблема — регулятор начал решать за рынок: «У нас ЦБ принимает решения, какие продукты правильно запускать, а какие нет. Может быть, рынок сам подумает? Иначе результата не будет».

И предугадать, на каком этапе возникнет новый запрет, невозможно. Сейчас, например, много говорят о том, что нужно диверсифицировать риски для инвесторов и переходить в дружественную инфраструктуру.

— Нам в этой ситуации нечего предложить инвесторам. По идее, мы можем организовать доступ российских инвесторов, например, к бумагам турецких компаний. Но я совершенно не уверен, что завтра регулятор не запретит неквалифицированным инвесторам инвестиции и в эти бумаги, — подчеркивает Роман Горюнов.

Впрочем, брокеры и сами уже скорректировали бизнес-модели.

— У людей есть деньги, и они готовы их вкладывать. Но на волне напряженного информационного фона, связанного с блокировкой иностранных активов, резко изменились предпочтения инвесторов, они сейчас все больше выбирают рублевые вложе-

ния, — подтверждает представитель компании «Открытие Брокер» **Юрий Маслов**.

В качестве одного из возможных продуктивных направлений все чаще обсуждаются цифровые финансовые активы (ЦФА). Заместитель председателя правления Совкомбанка **Михаил Автухов**, однако, не считает ЦФА панацеей: «Несомненно, необходимо развивать новые продукты, экспериментировать, подтачивать регулирование, реализовывать новаторские идеи. Но в отношении ЦФА сейчас несколько завышенные ожидания. На мой взгляд, это точно не волшебная пилюля. Не стоит думать, что это сверхинструмент, который позволит избежать существенных рисков». По его мнению, ЦФА следует рассматривать прежде всего в разрезе секьюритизации активов: «В этом направлении стоит развивать экспертизу и текущее законодательство. Это необходимый базис в виде большего количества долговых инструментов, которые должны быть благодарно восприняты инвесторами».

Системная проблема сейчас — выстраивание концепции развития фондового рынка в целом, формулирует Владислав Кочетков: «Вся дискуссия строится только на том, как уберечь частного инвестора от чего-либо. Речь идет о защите инвестора от брокера, эмитента, самого себя». Между тем думать нужно над тем, как создать дружественную среду для выгодного вложения средств. И самый важный вызов в текущих условиях связан с поиском ответа на вопрос, сможет ли индустрия стать механизмом привлечения фондирования в реальной экономике.



Производительность труда

ПОЧЕМУ БИЗНЕС ВЫСТРОИЛСЯ В ОЧЕРЕДЬ НА УЧАСТИЕ В НАЦПРОЕКТЕ 31

Вложения государства в национальный проект «Производительность труда» уже окупились четырехкратно. Компании смогли четко отличить профанацию от реальной эффективности

ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЭФФЕКТ 33

Челябинская область вновь вошла в число регионов-лидеров реализации нацпроекта «Производительность труда»

ЧЕТЫРЕ ГОДА РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ..... 34

Как участие в нацпроекте меняет предприятия Свердловской области

ПУТЬ НЕПРЕРЫВНЫХ УЛУЧШЕНИЙ 36

Участие в нацпроекте «Производительность труда» помогает компаниям Югры быстрее адаптироваться к изменениям, повысить эффективность, не допустить потери лучших кадров, сформировать новую корпоративную культуру, основанную на принципах бережливого производства

Павел Кобер

Почему бизнес выстроился в очередь на участие в нацпроекте

Вложения государства в национальный проект «Производительность труда» уже окупились четырехкратно. Компании смогли четко отличить профанацию от реальной эффективности

Сегодня мы находимся в эпицентре событий, которые оказывают сильнейшее влияние не только на российскую экономику, но и на весь мировой рынок. Бескомпромиссные условия обязывают бизнес молниеносно реагировать на малейшие изменения, эффективно распределять имеющиеся ресурсы и рационально управлять своим временем. Кризис — это всегда проверка на прочность, профессиональный вызов для управленцев и предпринимателей.

Национальный проект «Производительность труда» реализуется уже четыре года. За это время многие компании поняли, что он не содержит пустых лозунгов на обветшалых стенах заводских цехов, а представляет собой реальную возможность быстрого повышения производительности труда, причем без значительных дополнительных вложений. В настоящее время нацпроект помогает тысячам компаний наращивать производство востребованной продукции, занимать освобождающиеся ниши и ускорять актуальное ныне импортозамещение.

Методика изменения сознания
Стартовавший в 2018 году нацпроект «Производительность труда» стал одним из важнейших драйверов развития российской экономики. Согласно правительственному плану, к концу этого года к участию в нацпроекте должно быть вовлечено 3600 предприятий. По факту участников уже более 4,1 тысячи из 78 регионов страны, подано еще около 2 тыс. заявок.

— Сейчас уже можно говорить о показателях эффективности нацпроекта. Половина из 4 тысяч предприятий, которые в нем участвуют, смогла увеличить на треть скорость производства и на 50% выработку продукции. То есть имеется статистически доказанная связь участия в нацпроекте с улучшением показателей предприятия, в том числе финансовых. Благодаря этому компании увеличили свой доход на 61 млрд рублей. Это в четыре раза больше, чем федеральный бюджет за это время вложил в нацпроект. С точки зрения прямых затрат и полученных результатов мы видим, что проект давно окупился. Это один из ярких нацпроектов, где все пока-

Суммарная
выручка
предприятий-
участников
нацпроекта
составляет
11 трлн
рублей в год.
Эти компании
обеспечивают
занятость
более 1,5 млн
человек

затели идут с опережением, — заявил на прошедшем в октябре в Сочи IV федеральном форуме «Производительность 360» глава Минэкономразвития России **Максим Решетников**. — С чем связываем такую динамику? Во-первых, с высоким запросом на участие в проекте со стороны бизнеса. Во-вторых, с развитой инфраструктурой проекта. В-третьих, с поддержкой самих регионов. Субъекты РФ, видя

эффект от проекта, помогают наращивать темпы и по большому счету являются драйверами этого нацпроекта. Это видно по тем дополнительным мерам, которые запускают регионы плюс к федеральным мерам поддержки. Например, предоставляют субсидии на приобретение оборудования именно в увязке с национальным проектом. Многие субъекты РФ финансируют региональные фонды развития промышленности также с учетом результатов нацпроекта.

Среди успешных регионов министр выделил и ряд уральских: Челябинскую, Свердловскую области, Пермский край, Башкирию.

Высокий запрос отечественного бизнеса на участие в проекте связан с весьма впечатляющими результатами. В среднем по стране мероприятия нацпроекта «Производительность труда», реализуемые на предприятиях-участниках, позволяют в полтора раза снизить время выпуска продукции и производственные запасы, в два раза увеличить объемы производства. Согласно официальной статистике, прирост производительности труда на предприятиях-участниках за 2021 год составил 24%. Но здесь важны не только сами по себе впечатляющие цифры. Применение инструментов бережливого производства — не разовое мероприятие, оно предполагает формирование на предприятии культуры постоянных улучшений, по сути — изменение сознания коллектива в целом и каждого сотрудника, от токаря до генерального директора, в отдельности. Обучение инструментам и методикам бережливого производства уже прошли более 66 тыс. работников предприятий и представителей региональных команд, подготовлено более 2,3 тыс. внутренних тренеров.

Бизнес своевременно разглядел, что в условиях санкций участие в нацпроекте — это реальный инструмент, который позволяеткратно повысить и внутреннюю гибкость, и внутреннюю устойчивость предприятий, помогает решать актуальные задачи, связанные с производственными цепочками, насыщением рынка российской продукцией, особенно после ухода иностранных компаний. И — важный момент — нарастить экспорт продукции в адрес



Обучение технологии бережливого производства в капитальном строительстве на базе Тюменского индустриального университета



Эксперты ФЦК помогли Челябинскому механическому заводу стать дипломантом премии правительства РФ в области качества

растущих экономик восточных стран.

Результат — перевыполнение плана по охвату предприятий-участников проекта. Например, в Удмуртии оно на данный момент составляет 135%. «В процесс повышения производительности труда вовлечено 69 средних и крупных организаций региона из шести отраслей: строительства, транспорта, сельского хозяйства, обрабатывающего производства и торговли. С начала 2022 года в нацпроект вступило еще восемь предприятий республики, — сообщил первый зампреда правительства Удмуртии **Константин Сунцов**. — При этом план до конца 2024 года — 79 предприятий республики, вовлеченных в национальный проект через получение адресной поддержки».

Под развитой инфраструктурой проекта прежде всего подразумевается активная работа на предприятиях привлеченных экспертов. Это около 800 сотрудников федерального и региональных центров компетенций, которые ежедневно повышают эффективность и конкурентоспособность отечественных предприятий более чем 600 видов деятельности. Созданный одновременно со стартом нацпроекта «Производительность труда» Федеральный центр компетенций (ФЦК) предлагает услуги управленческого, производственного и ИТ-консалтинга. Еще одно направление — Академия производительности, которая готовит экспертов и тренеров по бережливому производству.

Но главное в инфраструктуре проекта — развернутая в стране под кураторством ФЦК сеть из 60 региональных центров компетенций, эксперты которых помогают компаниям избавиться от неэффективных процессов, нарастить объемы производства, а значит, увеличить выручку и прибыль без привлечения дополнительных инвестиций. (Примеры успешных кейсов в отдельных российских регионах — в публикациях далее.)

— Мы уже точно не ставим задачу по вовлечению новых предприятий в нац-

проект. Очередь из двух тысяч предприятий, которая стоит на данный момент, — это сарафанное радио, и нам не надо никому ничего доказывать, — отметил на сочинском форуме генеральный директор Федерального центра компетенций **Николай Соломон**. — За пять лет мы накопили базу из нескольких тысяч реальных кейсов. Сейчас нет ни одного предприятия, которое к нам обратилось, и у нас не нашлось бы аналогичного кейса. Да, это могут быть конкуренты, но мы выполняем требования наших клиентов и строго удерживаем «китайскую стену», чтобы не обмениваться информацией. Мы расширили спектр услуг, потому что бережливое производство касается всей организации, там ключевое слово не «производство», а «бережливое». И даже если вы занимаетесь наведением порядка на кухне, это все еще проект. Поэтому мы сейчас и про стратегию, и про логистику, и про продажи, и про маркетинг, и даже про информационные технологии. С российского рынка ушло 80% компаний, работающих в сфере управленческого консалтинга. Это международные компании. Поэтому сейчас идет перераспределение нагрузки, уже никто не хочет переплачивать за бренд. Люди мерили результаты работы стоимостью одной страницы отчета. Это формализм. Мы не про отчетность и не очень хороши в презентациях, но готовы помогать в разных направлениях большому кругу компаний.

По словам руководителя ФЦК, в дальнейшем его центр займется более углубленной работой с бизнесом, желающим достичь максимальных результатов во внедрении технологий бережливого производства: «ФЦК превратился в серьезную консалтинговую организацию. И лично мои задачи сейчас заключаются в том, чтобы чуть поменять модель предоставления этих услуг, ориентированную на рынок, на конкретного клиента. Она требует подстройки под ваши запросы, а не стандартного подхода в рамках нацпроек-

та, где даже мы не можем быть слишком гибкими, потому что отчитываемся за эту субсидию перед государством. Уже сейчас мы имеем большое количество коммерческих клиентов, это колоссальный опыт».

Отлично, но недостаточно

Правительственные чиновники сулят нацпроекту «Производительность труда» большое будущее: под его критерии подпадают до 40 тыс. российских производств. Он уже привнес в ВВП страны более 380 млрд рублей, а к 2024 году экономический эффект может составить внушительные 500 миллиардов. Это добавленная стоимость, которую получают предприятия, устраняя неэффективные процессы.

Вместе с тем на уровне правительства России обсуждаются вопросы внесения изменений в эту программу, в том числе с целью активизации работы в регионах.

— Нацпроект будет совершенствоваться, — заявил Максим Решетников. — Одно из направлений — предоставление регионам больших полномочий для поддержки бизнеса. Всегда был запрос на расширение видов деятельности, чтобы добавить туда новые сферы. Велись дискуссии, в том числе на уровне правительства, надо ли это делать. Были опасения, что фокус проекта может размыться, поэтому важно сохранить именно базовые отрасли промышленности. Сейчас мы нашли компромисс, и субъекты РФ в специальном порядке могут включать в национальный проект системообразующие предприятия, а также компании с выручкой до 400 млн рублей без ограничений по отраслям. При условии, что компании берут на себя обязательства по повышению производительности труда. Также мы подготовили предложения по расширению периметра нацпроекта и его продлению до 2030 года. Важно открыть доступ к национальному проекту для предприятий более широких сфер в массовом порядке. Мы видим большой потенциал в сферах ЖКХ, туризма, санаторно-курортного отдыха, здравоохранения.

Павел Кобер

Южноуральский эффект

Челябинская область вновь вошла в число регионов-лидеров реализации нацпроекта «Производительность труда»

Челябинский завод «Сигнал» (входит в холдинг «Технодинамика» госкорпорации «Ростех», специализируется на производстве пиротехники) стал победителем федерального конкурса предложений по улучшению, проводимого в рамках нацпроекта «Производительность труда». На IV Форуме «Производительность 360» в Сочи предприятие удостоено награды в номинации «Лучшее предложение по улучшениям». На отработку новой технологии ушло всего десять дней, а производительность выросла на 88%, что даст экономический эффект в 58 млн рублей годовой выручки дополнительно.

В Челябинской области мероприятия нацпроекта «Производительность труда» реализуют региональные Минпром и Фонд развития промышленности. На базе последнего создан Региональный центр компетенций в сфере производительности труда (РЦК). На данный момент участниками нацпроекта стали 102 предприятия региона.

— По отзывам промышленников, нацпроект «Производительность труда» был и остается одной из самых востребованных и эффективных мер господдержки, — подчеркнул заместитель губернатора Челябинской области **Егор Ковальчук**. — В нынешних непростых условиях, когда требуется быстро нарастить выпуск качественной продукции, участие в нем становится еще более актуальным. Ведь инструменты бережливого производства помогают в разы увеличить объемы на прежних мощностях, без дополнительных финансовых инвестиций, за счет наведения порядка на рабочих местах и выявления скрытых резервов внутри собственных технологических цепочек предприятия. А благодаря запущенной у нас в области по инициативе губернатора **Алексея Текслера** регпрограмме — аналогу нацпроекта, такие возможности есть и у малого и среднего бизнеса.

Подлежит тиражированию

На сочинском форуме «Производительность 360» работала делегация Челябинской области, в которую вошли представители около десяти предприятий, добив-

шихся значительных результатов в нацпроекте, а также эксперты областного Фонда развития промышленности и РЦК. Южноуральцам было чем поделиться с другими регионами.

Среди ярких участников нацпроекта «Производительность труда» из Челябинской области — компания «Алсо» (производитель стальных шаровых кранов для сетей тепло-, водо- и газоснабжения). В этом году специальная комиссия Минэкономразвития РФ и Федерального центра компетенций поставила проекту рабочей группы челябинского завода по итогам сертификации максимальное количество баллов. Само предприятие оценило ежемесячный экономический эффект от внедрения бережливого производства в рамках нацпроекта более чем в 30 млн рублей.

Всего за полгода участия в нацпроекте общий экономический эффект от улучшений, реализованных на Челябинском заводе электрооборудования (специализируется на выпуске электрощитовой продукции до 35 кВ), составил 27 млн рублей. Компания «Нефть-сервис» стала выпускать крайне востребованную сегодня продукцию для нефтегазовой отрасли в восемь раз быстрее, сократив время выпуска с 24 до трех дней. Завод «Уралавтоприцеп», войдя в нацпроект, увеличил выработку на 19%, а ежемесячную выручку — на 50 млн рублей.

— Присоединившись к нацпроекту, компании, помимо работы экспертов ФЦК и РЦК на своих площадках, получают ощутимые финансовые бонусы: это и льготные займы федерального и регионального ФРП по программе «Повышение производительности труда», и возможность воспользоваться инвестиционным налоговым вычетом по налогу на прибыль и снизить ставку по налогу на имущество, — отметил министр промышленности, новых технологий и природных ресурсов Челябинской области **Павел Рыжий**. — Высвободившиеся средства можно направить как на приобретение нового высокотехнологичного оборудования, так и на модернизацию уже существующих основных средств для увеличения объемов выпускаемой продукции и повышения ее качества. Интересные направления работы в нацпроекте — развитие экспортного

потенциала предприятий в «Акселераторе экспортного роста», а также обучение топ-менеджмента по программе «Лидеры Pro» и обучение сотрудников инструментам бережливого производства на «Фабрике процессов».

Опыт Челябинской области в нацпроекте «Производительность труда» вошел в федеральный список лучших практик. Базу составили специалисты министерства экономического развития России по итогам анализа материалов, представленных регионами, участвующими в нацпроекте. Успешные методы внедрения инструментов бережливого производства лучших региональных РЦК теперь будут тиражироваться и в других субъектах Российской Федерации.

— На пленарной сессии форума «Производительность 360» министр экономического развития РФ **Максим Решетников** отметил Челябинскую область в числе регионов-лидеров реализации нацпроекта «Производительность труда». И то, что организатор мероприятия, Федеральный центр компетенций, предложил нашим спикерам рассказать об их работе, чтобы другие равнялись на их достижения, — еще одно подтверждение ценности наших заслуг, — прокомментировал директор Фонда развития промышленности Челябинской области **Сергей Казаков**. — Благодаря приобретенному на сотнях предприятий опыту решения самых разных, порой очень сложных производственных проблем, эксперты челябинского РЦК, созданного на базе нашего Фонда, полностью готовы к грядущим изменениям в нацпроекте, анонсированном на форуме. Из основных — расширение нацпроекта, его тиражирование на другие отрасли, включая социальную сферу, и, конечно, продление нацпроекта до 2030 года.

Напомним, что Региональный центр компетенций Челябинской области является действующим победителем Всероссийского чемпионата по производительности труда в номинации «РОИВ/РЦК», который прошел в 2021 году. Чемпионат этого года завершится в ноябре, к настоящему времени южноуральская команда вышла в финал, набрав в той же номинации на онлайн-этапе максимальное количество баллов.

Александра Морозова

Четыре года роста производительности

Как участие в нацпроекте меняет предприятия Свердловской области

Цель национального проекта «Производительность труда» — обеспечение ежегодного пятипроцентного роста этого показателя и сокращение разрыва по нему с развитыми странами мира, повышение эффективности российских предприятий. Нацпроект запущен четыре года назад. Свердловская область присоединилась к нему в 2019 году и стала одним из пилотных регионов.

Программа включает две части: системные меры и адресную поддержку предприятий. Системные меры — это льготное финансирование, налоговые преференции, снижение административных барьеров, повышение квалификации сотрудников. Адресная поддержка — работа экспертов федерального и региональных центров компетенций. Эксперты помогают бизнесу оптимизировать рабочий процесс, внедрить инструменты бережливого производства, сохранить ресурсы и сократить потери.

Взрывной рост производительности

Повышать производительность труда на Среднем Урале помогает Региональный центр компетенций (РЦК). Он работает на базе Фонда технологического развития промышленности (ФРП) и при поддержке правительства и губернатора Свердловской области.

«Мотивация вступления в проект разная. Есть те, кто приходит за бесплатной адресной экспертной поддержкой. Кому-то нужен льготный кредит от ФРП под 1% годовых. Но уже в ходе совместной работы топ-менеджмент понимает, что бережливое производство — это не столько покупка нового оборудования, сколько грамотная организация работы», — отмечает генеральный директор областного ФРП **Александр Казаков**.

К октябрю 2022 года в программе участвует уже 171 региональное предприятие с суммарной выручкой 582 млрд рублей. Через полтора года, к 2024-му, участниками нацпроекта станут уже 297 свердловских компаний. Льготные займы ФРП, в том числе с софинансированием региона, получили девять компаний на сумму 1,3 млрд рублей.



С помощью участия в нацпроекте Серовский гормолзавод планирует снизить себестоимость за счет контроля потерь

За время участия в нацпроекте предприятия в среднем подняли выработку в полтора раза, сократили время производственного процесса на 42%, а запасы незавершенного производства — на 45%. Экономический эффект от участия уже превысил полмиллиарда рублей, а при необходимости роста выработки может достигнуть 1,3 млрд рублей.

Развитие нацпроекта

Вовлечение все большего количества предприятий — важный шаг в развитии нацпроекта «Производительность труда» в Свердловской области.

Для этого региональные власти планируют снизить порог вхождения компаний до 200 млн рублей по выручке. Минпромнаук области совместно с Уральской торгово-промышленной палатой готовит расширенный проект региональной программы по внедрению инструментов бережливого производства. Пока один из критериев отбора — показатель выручки более 400 млн рублей. Также доля участия налоговых резидентов иностранных государств в уставном капитале не должна превышать 50%.

Присоединиться к проекту сегодня могут компании пяти приоритетных отрас-

лей: транспорта, торговли, строительства, обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

В силу специфики Свердловской области большой интерес к нацпроекту проявляют промышленники и представители строительной отрасли — драйверы роста региональной экономики. Они понимают, насколько важно повышать производительность труда и сокращать затраты в непростой экономической ситуации.

«Мы обсуждаем идею вовлечь в нацпроект представителей всей технологической цепочки, от изготовителей материалов до застройщиков и реализаторов готового жилья, ведь процессы зачастую сквозные», — говорит Александр Казаков.

В будущем федеральные власти не исключают расширения списка отраслей. Доступ к нацпроекту могут открыть для предприятий ЖКХ, туризма, санаторно-курортного отдыха и здравоохранения. Сам нацпроект планируется продлить до 2030 года. С таким предложением на пленарной сессии форума «Производительность 360» в Сочи выступил министр экономического развития РФ **Максим Решетников**, инициативу поддержал первый заместитель председателя правительства **Андрей Белоусов**.

В Свердловской области готовится расширенный проект региональной программы по внедрению инструментов бережливого производства

Лучшие рационализаторские предложения

Форум «Производительность 360» прошел уже в четвертый раз, и по традиции в его рамках подвели итоги конкурса лучших рационализаторских предложений компаний-участников нацпроекта. Жюри оценивало качество и сроки реализации решений, период окупаемости затрат, возможность тиражирования, годовой экономический эффект и др.

В 2022 году заявки на участие в конкурсе подали более 60 компаний. В числе финалистов — Каменск-Уральский завод по обработке цветных металлов (КУЗОЦМ). Предприятие подало предложение «Нормализация структуры металла медной шины» и вошло в топ-7 лучших по стране. На КУЗОЦМ не понаслышке знают, что такое повышение производительности труда. Предприятие одним из первых в Свердловской области приняло участие в национальном проекте, повысив производительность в процессе выпуска медной шины в восемь раз и медно-никелевой проволоки — в семь. Таких результатов завод добился всего за шесть месяцев оптимизации в рамках сотрудничества с РЦК.

Выигрывают все

Особенность нацпроекта в том, что с помощью набора конкретных инструментов (системы 5С, стандартизации процессов, производственного анализа, оптимизации документооборота и т.д.) производительность труда можно повысить на любом предприятии вне зависимости от отрасли. Так, благодаря нацпроекту производительность труда подняли такие уральские гиганты, как ВСМПО-Ависма, «Вентпром», Екатеринбургский завод по обра-



Ежегодный экономический эффект от оптимизации процесса производства кожуха редуктора на предприятии «Станкоматика» превысил 23 млн рублей

ботке цветных металлов, Машиностроительный холдинг.

Помимо промышленников к проекту присоединяются и предприятия свердловского АПК. Повысить производительность труда уже удалось агропромышленному комбинату «Белореченский», Артемовской птицефабрике и ряду других представителей отрасли. Например, Серовский городской молочный завод вошел в проект только летом 2022 года, но уже достиг значительных результатов. В качестве пилотного выбран участок по изготовлению пломбира — одного из самых востребованных продуктов предприятия. Ключевая задача, которую планирует решить молзавод с помощью участия в нацпроекте, — снизить себестоимость за счет контроля потерь и увеличить объем производства мороженого в стаканчиках. Поэтому первым делом команда экспертов проанализировала статистику возникновения брака в производстве, внеплановых ремонтов, лабораторных несоответствий. Эксперты РЦК выявили ряд проблем, связанных с лишними перемещениями из-за нерационально расположенных инструментов, ингредиентов, оснастки для работы. В результате удалось провести сезонный эксперимент, который позволил провести фасовку вместо 1,8 тонны до 2,6 тонны мороженого. Также эксперты РЦК обнаружили резерв для увеличения выхода продукции с 2,6 до 4,6 тонны и сейчас активно над этим работают.

Каждому участнику нацпроекта есть что рассказать об успехах. Среди тех, кто совсем недавно завершил активную фазу нацпроекта, одна из ведущих строительных компаний региона трест Уралтрансстрой (УТСС). Среди проектов, которые реализует УТСС в Екатеринбурге, —

строительство ЕКАД, трамвайной ветки из Академического, дорожной сети в Новокольцовском. В качестве пилотного проекта УТСС выбрала оптимизацию процессов логистики дорожно-строительных работ, поскольку на них приходится значительный процент в выручке компании. Проблемы, выявленные специалистами РЦК, — низкая эффективность использования транспорта, потери при транспортировке и ожидании, отсутствие производственного анализа. После обучения руководства и персонала основам бережливого производства, внедрения 5С, стандартизации работы удалось на треть увеличить количество рейсов в смену за счет снижения времени ожидания на ключевых точках подготовки техники и ускорения выезда автомобилей с территории базы на 79%.

Еще один участник нацпроекта — НПП «Станкоматика», специализирующееся на металлообработке. Эксперты РЦК должны были помочь компании оптимизировать процесс производства кожуха редуктора, поскольку именно этот продукт имеет ключевую долю в выручке предприятия, кроме того, по нему предъявляются повышенные требования к срокам выполнения заказов. Благодаря проведенной оптимизации удалось исключить задержки в процессе, снизить уровень незавершенного производства на 58%, улучшить выработку на человека на 42%, в два раза, с 28 до 14 дней, сократить время выполнения заказа. В итоге экономический эффект от проекта превысил 23 млн рублей ежегодно, а при увеличении спроса может вырасти до 123 млн рублей. Сейчас задача НПП «Станкоматика» — самостоятельно применить полученный опыт и тиражировать подходы на остальные производственные процессы.

Игорь Вершинин

Путь непрерывных улучшений

Участие в нацпроекте «Производительность труда» помогает компаниям Югры быстрее адаптироваться к изменениям, повысить эффективность, не допустить потери лучших кадров, сформировать новую корпоративную культуру, основанную на принципах бережливого производства

Повысить эффективность производства, обменяться опытом, дополнительно обучить сотрудников необходимым компетенциям югорские предприятия могут в рамках нацпроекта «Производительность труда». Как помогает им в этом Региональный центр компетенций в сфере производительности труда, рассказывает директор департамента промышленности Ханты-Мансийского автономного округа — Югры Кирилл Зайцев.

Двойной интерес

— Сколько предприятий сегодня ведет Региональный центр компетенций в сфере производительности труда и сколько вовлечено в проект за весь период?

— Думаю, стоит начать с общих цифр. Каждый регион реализует мероприятия по национальному проекту согласно ресурсному плану. Наша цель — до 2024 года 59 участников национального проекта в Югре. За весь период реализации нацпроекта в эту работу вовлечено уже 32 предприятия автономного округа. Только с начала этого года к реализации мероприятий нацпроекта при сопровождении Регионального центра компетенций присоединились восемь новых предприятий.

— Представителей каких отраслей больше? На какую отрасль вы делаете ставку?

— Больше всего транспортных компаний — 13. Но это не означает, что мы делаем на таких предприятиях какой-то особый акцент, просто такова специфика региона. Чтобы стать участником национального проекта, предприятия должны в первую очередь отвечать ключевым требованиям: относиться к одной из базовых несырьевых отраслей (в их числе обрабатывающее производство, сельское хозяйство, транспорт, строительство, торговля), иметь выручку не менее 400 млн рублей, а долю участия налоговых резидентов иностранных государств в уставном капитале — не выше 50%.

— Чем интересно для бизнеса участие в нацпроекте?

— Напомню, что национальный проект включает два федеральных проекта — «Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях» и «Си-



Кирилл Зайцев: «Меры поддержки для предприятий-участников нацпроекта есть и на региональном уровне: это и льготное кредитование, и компенсация процентных ставок на ранее выданные кредиты»

стемные меры по повышению производительности труда». Эксперты регионального центра берут на себя поддержку в оптимизации производственных и офисных процессов с помощью инструментов бережливого производства, проводят обучение сотрудников на производственной площадке с подготовкой внутренних тренеров для последующей передачи знаний. Кроме того, предприятия получают системные меры поддержки, такие как обучение руководителей по программе «Лидеры производительности», помощь в выходе на экспорт, займы по программе «Повышение производительности труда» от Фонда развития промышленности в размере от 50 до 300 млн рублей сроком на пять лет и под 1% годовых.

Меры поддержки для предприятий-участников нацпроекта есть и на региональном уровне: это и льготное кредитование, и компенсация процентных ставок на ранее выданные кредиты.

На сегодняшний день инфраструктура национального проекта «Производительность труда» настолько обширна, что о ней невозможно рассказать в рамках одного интервью, но со всей информацией, в том числе с лучшими практиками, собранными со всей страны, можно ознакомить-

ся на платформе Производительность.рф.

Если вернуться к вопросу заинтересованности предприятий, то мы всегда понимаем, что на этот вопрос нам необходимо ответить дважды: что дает участие в проекте предприятию и что дает участие в проекте его сотрудникам. Для предприятий — это снижение себестоимости продукции или оказываемой услуги, повышение качества, обеспечение точных сроков поставок, высвобождение денежного потока, конкурентоспособность. Для сотрудников — безопасное рабочее место, стабильность, комфортные условия труда, возможность повышения квалификации, прозрачная система мотивации и карьерного роста.

Равнение на успешных

— Где регион находит экспертов по бережливому производству?

— Эксперты, работающие в региональном центре, прошли стажировку и обучение в течение девяти месяцев под управлением сотрудников федерального центра компетенций, а до работы в рамках национального проекта получили производственный опыт и практику внедрения инструментов бережливого производства в разных отраслях.

Так, одной из задач эксперта является отбор, обучение и сертификация инструкторов по бережливому производству из числа сотрудников предприятия. Инструкторы в дальнейшем проводят обучение для своих коллег на проектах, открытых в фазе тиражирования.

— Есть ли сложности с вовлечением предприятий в национальный проект?

— В 2022 году, согласно ресурсному плану, необходимо завершить мероприятия на шести предприятиях округа, с чем эксперты центра справляются. Но в 2023 году количество компаний вырастет до 14. С частью предприятий, где уже ведется работа, соглашения еще не заключены. Мы стараемся донести до руководителей и сотрудников предприятий, что участие в национальном проекте «Производительность труда», поможет быстрее пройти этапы неопределенности и адаптации к изменениям, не допустить потери лучших кадров, сформировать новую корпоративную культуру, основанную на принципах бережливого производства, повысить производительность труда и эффективность процессов.

— **Каким образом вы информируете бизнес о проекте и мерах поддержки?**

— Проводим круглые столы, в том числе в рамках ежегодного Югорского промышленно-инвестиционного форума, где собираются эксперты, представители региональных органов исполнительной власти, предприятия-участники национального проекта для того, чтобы поделиться полученным опытом, результатами от реализации мероприятий. На таких мероприятиях потенциальные участники проекта могут задать все интересующие вопросы, пообщаться с коллегами из смежных отраслей, чтобы из первоисточников услышать об изменениях на предприятиях, выбравших путь непрерывных улучшений.

— **Можете рассказать о предприятиях Югры, уже получивших результаты от участия в проекте?**

— Из предприятий, которые находятся в фазе тиражирования, можно отметить «Обь регион» и «Талспецстрой», не так давно реализация начата в компании «Тайга».

«Обь регион» (Сургутская птицефабрика) является предприятием полного производственного цикла. Здесь основной акцент был сделан на организации работы птичника, за короткое время удалось обеспечить повышение производительности труда на 10%, а сумма от реализации всех запланированных мероприятий должна составить 50 млн рублей в год. Это очень высокие показатели потенциального экономического эффекта.

«Талспецстрой» — компания с более чем 20-летней историей, основные направления деятельности — строительство и реконструкция промышленных объектов. На предприятии работает более тысячи сотрудников, в собственном автопарке — почти 500 единиц техники. Пилотным потоком в рамках проекта был выбран поток по оптимизации строительства кустовой площадки. Результатом разработки интервального графика движения самосвалов стало увеличение количества рейсов на 26% без роста нагрузки на персонал, а внедрение обновленных стандартов загрузки спецтехники позволило повысить производительность более чем на 10% и сократить время протекания процесса на 22%. Экономический эффект составил более 10 млн рублей на одном объекте.

Предприятие «Тайга» выпускает пиломатериал в Югорске. На сегодняшний день находится только в стадии диагностики. Производство обеспечено заказами и ориентировано на экспорт продукции. Задачи перед командой предприятия и экспертом регионального центра амбициозные: сократить время протекания процесса не менее чем вдвое, уменьшить количество транспортировок и перемещений на 30%, повысить загрузку оборудования до 85%. Уже внедрен производственный анализ на рабочих местах для оценки вы-



За короткое время на Сургутской птицефабрике удалось обеспечить повышение производительности труда на 10%



Экономический эффект от реализации мероприятий в рамках нацпроекта «Производительность труда» на одном из объектов «Талспецстроя» составил более 10 млн рублей



Предприятие «Тайга», специализирующееся на выпуске пиломатериалов, ставит задачу повысить загрузку оборудования до 85%

полнения плана производства и выявления причин отклонений, ведется расчет эффективности оборудования. После завершения фазы диагностики будет разработан план-график мероприятий, позволяющий достигнуть поставленных целей. В том, что предприятие добьется высоких показателей, сомнений нет, для этого есть все предпосылки, в первую очередь

мотивация его руководства и персонала.

Напомним, что национальный проект «Производительность труда» был принят указом президента РФ Владимира Путина в 2018 году. Главная цель проекта — обеспечить к 2024 году темпы роста производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики не ниже 5% в год.

Артем Коваленко

«Я бы не делал Болонскую систему фетишем»

Ректор Уральского федерального университета **Виктор Кокшаров** о новых вызовах, стоящих перед высшим образованием, и задачах развития научно-технологических направлений



Виктор Кокшаров: «Мы хотим изменить роль и место университета в исследовательской повестке»

Уральский федеральный университет (УрФУ) вошел в число победителей федерального конкурсного отбора программ развития университетских стартап-студий. Формат становления технологического предпринимательства, известный также как «фабрика стартапов», ориентирован на оперативную проверку бизнес-идей из сформированного банка гипотез и массовое создание новых компаний. Напомним, ранее УрФУ вошел в топ-20 рейтинга предпринимательских вузов и бизнес-школ (по версии АЦ «Эксперт»), методика которого учитывает заметные на глобальном рынке стартапы выпускников.

В новых экономических условиях обращение к университетам как к источнику создания новых продуктов и технологических решений выросло в разы. О роли университетов в современных реалиях «Эксперт-Урал» рассказал ректор УрФУ Виктор Кокшаров.

— **Виктор Анатольевич, меняются форматы включения университетов в технологическую повестку. Многие вузы с индустриальными партнерами сейчас участвуют в федеральной программе «Университетская платформа технологического предпринимательства». УрФУ**

выиграл сразу в нескольких направлениях. Как вы будете их развивать?

— Эти несколько направлений — создание блока образовательных программ для обучения и подготовки предпринимателей, тренинговая площадка по развитию предпринимательских навыков, акселерационные программы. Это делается вместе с промышленными предприятиями, чтобы выявить пул инновационных идей и малых уже состоявшихся предприятий, которые смогут участвовать в их производственном процессе, предлагать что-то новое и важное для них. Одно из ключевых направлений — создание стартап-студии. Проект реализуется благодаря инициативе и базе инновационной инфраструктуры вуза при поддержке технопарка «Университетский» и областного правительства. Государство и регион гарантируют свою долю средств, достаточно весомую. Мы совместно с технопарком создаем стартап-студию, через нее будет осуществляться поддержка технологических команд, которые выходят на создание малых инновационных предприятий. Это полный цикл поддержки, начиная от обучения и формирования бизнес-плана, технологического изготовления прототипов до производства продукта.

Индивидуальный уровень благополучия

— **В ноябре планируется защита университетской программы развития в рамках проекта «Приоритет 2030». Какие цели ставит УрФУ?**

— У нас очень серьезная программа, мы хотим изменить роль и место университета в исследовательской повестке. Мы случайно пошли на трек «Исследовательское лидерство» и заняли позицию среди десяти лучших университетов. Эта группа вузов получила наибольшее финансирование. В нашей программе пять стратегических проектов. Три из них — исследовательские, научно-технологические. Первый — «Материалы и технологии для водородной и ядерной энергетики». Если говорить о водородной энергетике, это в основном все, что касается создания линейки высокотемпературных твердооксидных электролизеров. Они очень эффективно работают на отводящем тепле атомных электростанций, которое сейчас во многом просто теряется. Установив такой электролизер, можно эффективно производить водород. Мы не будем ограничиваться только электролизерами, надо всю цепочку выстроить: получение, хранение, транспортировка водорода. Поэтому его нужно привести в жидкое состояние с помощью ковалентно связанных органических носителей. Над этим работают наши химики-технологи. Дальше будут нужны специальные конструкционные элементы для хранения водорода. После того, как он будет доставлен, нужна дегидратация и т.д. Помимо водородной энергетики, есть направления по развитию ядерной энергетики, созданию жидкосольевых реакторов нового типа.

Второй проект — «Дизайн и технологии функциональных материалов и систем». Цель — достижение лидирующих позиций в области функциональных материалов и технологий для магнитной сенсорики, хиральной спинтроники, магнитомикроэлектроники и медицины. Нам предстоит решить вопросы, связанные с новыми устройствами для компьютерной томографии, для сенсоров и биодатчиков, вплоть до сцинтилляционных кристаллов, которые применяются в современных томографах. Надо, чтобы эти кристаллы по свойствам и качеству превосходили импортную продукцию. Мы вообще хотим создать систему портативных устройств, которые позволяют в любых условиях определять показатели здоровья человека. Это также вопросы, связанные с произ-

водством жизненно необходимых лекарств и противовирусных препаратов, выделение биологически активных молекул. Создается новое противодиабетическое лекарство, мы уже выходим на стадию клинических испытаний, а к 2030 году должны начать его массовое производство.

В третьем стратегическом проекте «Благополучие человека в условиях цифровой трансформации» задействованы наши социологи, психологи, экономисты, ИТ-специалисты. Это комплексный проект, позволяющий с помощью цифровых методов измерять индивидуальный уровень благополучия человека, уровень благополучия целых коллективов.

Еще два очень важных проекта — «Академическое превосходство» и «Образование: кадры для научно-технического прорыва». Первый направлен на развитие условий и среды, обеспечивающих проведение в университете исследований мирового уровня, поддержку молодежных лабораторий, развитие академического лидерства, публикационной активности. Второй — на развитие и реализацию новых образовательных программ, востребованных в обществе, в том числе программ, связанных с цифровыми навыками.

— **На реализацию программы в рамках «Приоритета 2030» университет получил 994 млн рублей. Это большая сумма для УрФУ?**

— Меньше 7% от бюджета университета, в 2022 году он составляет 15 млрд рублей. Но это не столько про деньги, сколько про стимул для развития. Эти средства мотивируют нас двигаться вперед, претендовать на исследовательское и образовательное лидерство.

Кроме «Приоритета» мы выиграли еще несколько конкурсов, в том числе «Передовые инженерные школы». Это подготовка квалифицированных инженерных кадров для высокотехнологичных отраслей экономики, фактически инженерный спецназ, который сможет решать серьезные технологические задачи.

Определенная степень свободы

— **Российское образование переживает серьезнейшую трансформацию, в том числе вызванную отказом от Болонской системы. Какие изменения произойдут в деятельности УрФУ? Не оттолкнет ли возвращение к моноуровневому образованию зарубежных студентов?**

— Никто не собирается отказываться от таких форматов обучения, как бакалавриат и магистратура. Нужно все соотносить с требованиями работодателя и понимать, какие специалисты ему нужны. Скажем, ИТ-компаниям для первичного уровня работы достаточно специалистов, закончивших бакалавриат. Но когда речь идет о разработчиках, которые должны обладать фундаментальными знаниями в области информати-

«Никто не собирается отказываться от таких форматов обучения, как бакалавриат и магистратура. Нужно все соотносить с требованиями работодателя и понимать, какие специалисты ему нужны»

ки и математики, конечно, необходима магистратура. Все зависит от функционала, на который будет нацелен выпускник университета на конкретном промышленном, финансовом или ИТ-предприятии. Уровневое образование остается, но по целому ряду направлений, связанных, например, с обеспечением критической инфраструктуры, безопасностью государства, нужна более углубленная подготовка. Это возвращение к специалитету. Эту форму высшего образования никто не отменял, мы говорим о некотором увеличении количества программ специалитета. Речь идет не о сломе системы, а о точечной настройке.

В то же время по другим направлениям, там, где этого не требуется, останутся бакалавриат и магистратура. Вообще, я бы не делал Болонскую систему неким фетишем, поскольку это набор принципов, которым то или иное государство, образовательная система могут следовать или не следовать. В Болонскую систему формально входит чуть больше 40 государств, а всего в мире их около двухсот. Ни Индия, ни Пакистан, ни Китай, ни США, ни Израиль не входят в Болонскую систему, но при этом там есть уровень подготовки, включающая бакалавриат и магистратуру. Поэтому никаких проблем я не вижу. Иностранные студенты к нам охотно едут и поступают на бакалавриат и в магистратуру.

— **То есть тем, кто поступил в магистратуру УрФУ в этом году, переживать не о чем? Они получают дипломы магистров?**

— Все, кто поступил на бакалавриат и магистратуру, точно получают соответствующие дипломы. Более того, по ряду направлений бакалавриат и магистратура дают определенную степень свободы, поскольку мы делаем упор на индивидуализацию образования, чтобы студенту давать возможность выбирать траектории в рамках большой образовательной программы. Он может набирать те или иные модули, может сменить направление или поехать в другой российский вуз. Мы даем такую степень свободы.

Совместный с Китаем университет

— **У УрФУ очень много зарубежных вузов-партнеров. С какими продолжается со-**

трудничество? Появились ли новые в Китае, Индии, Казахстане?

— Новые партнеры, договоренности, конечно, есть. Например, растет интерес к совместным программам, что показывают встречи с руководителями различных вузов. Только что подписали соответствующие соглашения о четырех программах совместной магистратуры с двумя киргизскими университетами. Есть интерес у Монголии. С Китаем мы реализуем большое количество совместных образовательных программ. Более того, китайские партнеры предлагают создать совместный Лоян-Уральский университет. Они не только готовы предоставить площадку, но и построить здание, обеспечить все инфраструктурные условия для деятельности образовательной организации. Наша задача — дать университету необходимое содержание с точки зрения образовательных программ.

— **В УрФУ много студентов из Китая?**

— У нас сегодня обучается 1014 китайцев, многие из них как раз на таких совместных образовательных программах. Это университеты из провинций Хэбэй, Хэнань и т.д. По количеству студентов в УрФУ лидирует Казахстан — 1287 человек. К нам также едут ребята из Эквадора, Уругвая, Бразилии, Колумбии, Венесуэлы, Египта, Марокко, Туниса, Вьетнама, Малайзии, Индонезии и целого ряда других государств.

— **Экспертная группа QS заявила, что перестанет рейтинговать российские вузы. Как теперь абитуриентам оценивать качество российского образования?**

— Это несмертельно, мы работаем не ради рейтингов. Рейтинги — инструмент сравнения, механизм, который позволяет понять, на какой позиции по сравнению с другими университетами в мире мы находимся. Кроме QS есть и другие рейтинги, например, Московский международный рейтинг «Три миссии университета». Он помимо всего прочего учитывает роль вуза в социально-экономическом развитии регионов, страны, чему очень мало внимания уделяется в том же QS, где, кстати, очень велика доля субъективных оценок. Рейтинги, над которыми работают аналитики АЦ «Эксперт», предлагают достаточно инструментов для анализа деятельности университетов. Иметь, какие специалисты ему нужны. ■

Павел Кобер

Нас скоро будет восемь миллиардов. Как всех прокормить?

Угроза голода в мире связана не столько с нехваткой продовольствия, сколько с неравномерностью распределения ресурсов

В ближайшее время в сфере народонаселения ожидается два важных события — рождение восьмимиллиардного жителя Земли и смена лидера среди самых населенных стран мира. «Полагаю, исходя из средних показателей прироста населения планеты, нас станет восемь миллиардов до конца этого года. В 2023 — 2024 годах самой населенной страной в мире станет Индия, обогнав по этому показателю Китай», — сообщила журналу «Эксперт-Урал» профессор кафедры народонаселения экономического факультета МГУ, главный научный сотрудник Института демографических исследований РАН **Оксана Кучмаева**.

Заведующий кафедрой демографии МГУ профессор **Владимир Ионцев** считает, что оба события произойдут несколько позднее: «Население мира на середину 2022 года составило 7,963 млрд человек, восьми миллиардов достигнет в 2023 году, в 2035 году — 8,899 миллиарда, в 2050 году — 9,752 миллиарда. Индия обгонит Китай по численности населения в ближайшие пять-семь лет. Что касается России, то Дмитрий Менделеев считал оптимальной численность 500 млн человек. С учетом новых технологий оптимальной представляется цифра в 300 миллионов».

А сколько надо?

Демографы объясняют, что оптимальная численность населения планеты и отдельных стран зависит от того, какие критерии применять и из чьих потребностей исходить.

— С точки зрения ситуации на рынке труда, в России имеется определенный недостаток какого-то персонала, но это зависит от модели экономики. Если образовался дефицит кадров, значит, стоит что-то поправить в контексте обеспечения роста производительности труда, о котором говорят достаточно давно. А с точки зрения отдельных людей, много нас или недостаточно — зависит от личных ощущений. Если вы едете в общественном транспорте в час пик, вам кажется, что вокруг толпа народа. А если вы живете в вымирающей деревне, куда раз в месяц приезжает автолавка, кажется, что не хватает, — рассуждает Оксана Кучмаева. — Если

говорить о критерии плотности населения, то Россия представляет собой малонаселенную территорию. Треть территории практически не заселена, поскольку находится в сложных климатических условиях за Северным полярным кругом. Надо ли заселять эту часть, как, например, Москву или Екатеринбург? Зачем? Обеспечение значительной численности постоянного населения в этих сложных условиях — дело очень затратное. Политики любят жонглировать фразами о том, что у нас низкая плотность населения на Дальнем Востоке: значительно меньше человек на квадратный километр, чем в соседних Китае и Японии.

Что мешает повторить экономический успех Китая африканским странам, где сейчас наибольшее в мире количество рождений?

И начинаются политические игры: вдруг у нас отхватят территорию, потому что нас мало. Наверное, надо политикам задуматься о своих профессиональных качествах и о том, как они собираются обеспечить безопасность территории, экономическое благополучие и сотрудничество, а не уповать на высокую плотность населения.

К сожалению, достаточно часто демографическое развитие рассматривается изолированно от других процессов, как будто демография не включена в экономические, культурологические и социальные процессы. Да, Китай вырвался в мировые экономические лидеры, в том числе благодаря большой массе населения и росту внутреннего потребления. Но что мешает сделать то же африканским странам, где сегодня наблюдается наибольшее в мире количество рождений? Эксперты подчеркивают, что для емкости рынка важны не столько люди, сколько платежеспособный спрос. Людей надо накормить, обучить и дать работу, чтобы они смогли себе купить, что захотят. Это естественные обязательства государства в формировании экономиче-

ской политики. Кстати, Индия вполне может получить демографические дивиденды от того, что вскоре станет самой населенной страной, но именно благодаря тому, что старается использовать свои трудовые ресурсы и озабочена повышением образовательного и профессионального потенциала населения.

Исходя из взаимозависимости демографии и экономики, от десятилетия к десятилетию меняются и оценки ученых по поводу того, сколько можно прокормить человек на планете. «Дискуссия на эту тему ведется с начала XIX века. Эти оценки и сегодня варьируются очень значи-

тельно, от 12 до 100 миллиардов человек, — рассказала Оксана Кучмаева. — Вопрос и в том, что считать разумным потреблением. Около полутора миллиардов человек сегодня страдают от хронического недоедания. Но сейчас проблемой для Земного шара является не столько голод как таковой, сколько неравномерность распределения ресурсов. Потому что одни страны озабочены тем, как добыть гуманитарную помощь, чтобы обеспечить пропитание населению, а другие — тем, что делать с просроченными продуктами питания. Доступ к высоким технологиям также ограничен в бедных странах, из-за чего углубляется неравенство».

— Думаю, планета сможет прокормить и девять, и десять миллиардов человек. Единственная угроза — не увеличение численности само по себе, а погоня за благами, необузданная жажда прибыли, которая ведет к разрушению окружающей среды, — убежден Владимир Ионцев. — Вариант выживания для России — переход с западного на евразийский путь демографического развития с сохранением базовых семейных ценностей. ■

Илья Бахарев

Свинокомплекс с уральским характером

«Сибagro» на Урале удерживает позиции крупнейшего производителя свинины в регионе и одного из лучших социальных партнеров территорий присутствия



Строительство Уральского свинокомплекса «Сибagro» началось в 2008 году и выполнено в рекордные для таких объектов сроки — практически за год. Открытие предприятия состоялось в августе 2008 года, а первое поголовье животных здесь появилось уже в 2009 году

Одно из ведущих агропредприятий не только Среднего Урала, но и России — Уральский свинокомплекс «Сибagro» — продолжает в 2022 году наращивать мощности и объемы производства.

«Перед нашим предприятием стоят важные задачи, связанные с продовольственной безопасностью и обеспечением жителей Свердловской области достаточным объемом качественной мясной продукции, — отмечает директор Уральского свинокомплекса «Сибagro» **Владимир Стогний**. — Поэтому мы продолжаем увеличивать мощности: в 2022 году мы успешно завершили строительство новой производственной очереди, включающей здание карантина для животных, корпуса откорма и племенной фермы. Сегодня наше предприятие — это 264 тыс. поголовья животных и 45 тыс. га полей, на которых выращиваются кормовые культуры».

Продукция Уральского свинокомплекса «Сибagro» составляет более 80% в общем объеме всей производимой на территории Свердловской области свинины. Ежегодно предприятие выпускает около 60 тыс. тонн мясной продукции.

Кроме расширения производственных мощностей на предприятии огромное внимание уделяют селекции — отбору животных, которые в будущем дадут лучшее потомство.

«Мы выращиваем свиней трех классических пород: йоркшир, ландрас и дюрок. Путем трехпородного скрещивания на предприятии получают товарных свинок. Гибридные свиноматки дают отличное потомство, которое обладает высокой сохранностью генофонда, быстрыми темпами естественного роста, качественным составом мяса», — говорит Владимир Стогний.

Этой сложной наукоёмкой работой занимается команда специалистов-селекционеров,

которые ежедневно оценивают племенных поросят, отбирают лучших животных, что помогает поддерживать производственные показатели на высоком уровне. Здесь хорошо понимают: здоровье животных — важный фактор, который может отразиться на продукции.

«Высокий генетический статус племенного поголовья позволяет получать свинину, предназначенную именно для индустриального производства — с максимальным количеством бекона и минимальной толщиной шпика», — поясняет директор предприятия.

Продукция предприятия — охлажденная свинина в полутушах. Качество и безопасность тщательно отслеживаются с помощью системы производственного контроля.

«Производственный контроль делится на два этапа, — пояснила руководитель службы производственного контроля Уральского свинокомплекса **Светлана Сухогозова**. — Первый направлен на контроль качества сырья и готовых комбикормов. Сырье (пшеница, ячмень, овес, шрот подсолнечный, шрот соевый и др.) допускается к производству комбикормов только после проведения соответствующих исследований. Готовые комбикорма также проходят проверку и лишь после этого поступают животным».

На предприятии внедрены система оперативного учета MES и система HACCP. Первая позволяет наносить на продукцию маркировку и обеспечивает ее прослеживаемость в производственном процессе. Строгое соблюдение принципов второй помогает сохранить товарный вид продукции и высокие органолептические свойства, качество упаковки и маркировки.

«Прозрачность технологической цепочки и четкий производственный контроль — залог соответствия продукции самым высоким стандартам, два краеугольных камня в основе нашей рабо-

ты», — заключает Светлана Сухогозова.

Социальные инвестиции

Сегодня в «Сибagro» на Урале трудятся около тысячи специалистов. Многие из них здесь работают с первых дней открытия свинокомплекса, профессионально растут и развиваются вместе с предприятием.

«За последние пять лет мощности свинокомплекса увеличились в 11 раз. На столь значимый масштаб ему помогла выйти сплоченная работа всех сотрудников — от операторов свиноводческих комплексов и механизированных ферм, ветеринарных врачей и лаборантов до экономистов, менеджеров по закупкам, водителей», — подчеркивает Владимир Стогний.

На протяжении многих лет Уральский свинокомплекс «Сибagro» — один из лучших работодателей в сфере агропромышленного комплекса Свердловской области и социально ответственный партнер территорий присутствия.

С первых лет работы предприятие — крупный благотворитель и меценат в Богдановичском и Камышловском районах. Ежегодно свинокомплекс оказывает финансовую помощь расположенным здесь организациям, участвует во многих значимых событиях. Например, в 2020 году благодаря свинокомплексу в одном из детских садов Богдановича появились метеостанция и эколаборатория. В 2021 году, к 260-летию юбилею села Волковское в Богдановичском районе, Уральский свинокомплекс помог установить здесь новую детскую площадку, а Дому культуры в селе Чернокоровское подарил современную музыкальную аппаратуру. В этом году в седьмой раз социальные инвестиции предприятия в развитие территорий отмечены почетным дипломом губернатора Свердловской области, а сам свинокомплекс снова признан одним из лучших налогоплательщиков региона. ■

Павел Кобер

Пять средств связи, объединивших человечество

За полтора столетия прорывные коммуникационные решения смогли объединить людей на разных континентах в единое информационное пространство. Во зло или благо?



Активную жизнь невозможно представить себе без гаджетов и технологий, позволяющих черпать практически неограниченный объем информации, поддерживать общение с людьми в любой точке планеты.

С одной стороны, развитие средств связи усилило возможность политиков и корпораций манипулировать общественным мнением в масштабах как отдельных стран, так и всей Земли. С другой, ежедневный поток разнообразной информации заставляет нас фильтровать данные, чтобы более-менее объективно представлять себе картину происходящего. Средства связи — основной инструмент коммуникации, передачи и получения информации. Как они эволюционировали и что позволяет сегодня формировать адекватные представления о мире?

Телефон

Телефонный аппарат был запатентован в 1876 году американским и канадским изобретателем Александром Беллом. Первым городом, где состоятельные люди стали пользоваться телефоном, стал Бостон — место проживания Белла. Уже через три года телефонная связь стала применяться в Париже, а 1881 году появилась в России. К началу XX века стали создаваться междугородние и международные телефонные линии. В 1910 году в мире работало уже более 10 тысяч телефонных станций, обслуживающих свыше 10 млн абонентов.

Интересно, что после жесточайшего Карибского кризиса, из-за которого СССР и США стояли буквально в шаге от ядерной войны, в 1963 году две мировые державы договорились об установлении между своими руководителями горячей телефонной линии, чтобы оперативно предотвращать чрезвычайные ситуации путем переговоров. На протяжении многих десятилетий прямая линия была одним из инструментов сохранения мира.

Вторую жизнь телефонная связь получила благодаря изобретению мобильного аппарата. В 1973 году состоялся первый звонок по мобильному телефону Motorola DynaTAC 8000X, имевшему размеры кирпича и вес в 1,15 кг. С развитием технологий конструкция мобильных телефонов радикально изменилась, аппараты и тарифы на сотовую связь стали общедоступными. Сегодня мобильными телефонами обладают примерно 67% жителей планеты — 5,3 млрд человек.

Интернет

Как и многие другие передовые технологии, интернет в его первичной форме зародился в военных структурах США. К 1962 году Агентство перспективных исследовательских проектов (ARPA) сформулировало первые тезисы о некой взаимосвязанной сетевой системе, которую Дж.К.Р. Ликлайдер из Массачусетского технологического института назвал «галактической сетью». Сеть предполагала мгновенное получение доступа к любой информации, находящейся в электронном виде на множестве взаимосвя-

ленных компьютеров. В 1969 году состоялся первый сеанс связи между двумя компьютерами по сети ARPANET — предшественнице современного интернета. А уже через два года инженер компании BBN Technologies Рэй Томлинсон отправил по компьютерной сети первое в мире электронное письмо.

Датой рождения интернета считается 1 января 1983 года, когда сеть ARPANET перешла на протокол (технология передачи данных) TCP/IP. В 1990-е годы интернет получил относительно приемлемую пропускную способность, появились объединение различных сетей, первые веб-сайты и поисковые системы. В 2021 году, по оценкам Международного союза электросвязи, пользователи интернета составили 59,5% населения мира, при этом в России — 81%.

Социальные сети

Первую в мире социальную сеть Classmates («Одноклассники») создал в 1995 году американец Рэнди Конрадс. Поначалу это был обычный веб-сайт с базой данных учебных заведений, на котором можно было найти одноклассников и однокурсников. Затем там появились функции отправки фото и текстовых сообщений. Наблюдая за успехом проекта, идею подхватили другие разработчики. Через четыре года появился первый сервис с интернет-блогами Livejournal.com.

В 2004 году был создан Facebook, крупнейшая социальная сеть в мире, в которой зарегистрировано почти 2 млрд человек (компания-владелец сети Meta запрещена в России как экстремистская органи-

Речевые технологии меняют мир

Насколько эффективно использование голосовых роботов в коммуникациях между бизнесом и клиентами, рассказывает директор по продукту компании МТТ (федеральный провайдер интеллектуальных решений для бизнеса) **Иван Артемьев**



— Среди наиболее популярных средств коммуникации в современном мире — голосовые помощники. Речевые технологии меняют бизнес, экономят бюджет, время сотрудников и в целом повышают эффективность работы компании. Для нас стало нормой, заказывая еду, подтверждать заказ с помощью голосового помощника. Используя речевые технологии, мы подтверждаем заказ такси, запись к врачу, узнаем о текущих акциях и предложениях, расписание работы приемной комиссии и многое другое.

Еще пару лет назад, когда компаниям нужно было решать, стоит ли инвестировать в использование голосовых роботов, одним из возражений было отсутствие у роботов индивидуального и человеческого подхода. Сегодня ситуация в корне иная: компании автоматизируют коммуникации с клиентами, при этом одновременно и повышают конверсию, и сохраняют лояльность аудитории.

Компания МТТ успешно интегрирует голосовых помощников в свои продукты — виртуальную АТС и платформу «Телеком API», адаптируя их под прак-

тические задачи бизнеса. Помимо комплексных решений, МТТ предлагает сервис голосовых роботов как отдельное коммуникационное решение. В мае 2020 года мы вывели на рынок конструктор голосовых роботов VoiceBox. Это платформа для создания голосовых помощников, которая автоматизирует работу колл-центров, отделов продаж, сервисов доставки и других служб.

VoiceBox позволяет собрать уникального робота в зависимости от специфики и потребностей конкретной организации. При этом интерфейс платформы настолько прост, что работать в нем может любой специалист без навыков программирования. Робот собирается из готовых функциональных блоков: входящие и исходящие вызовы, распознавание и синтез речи, интерактивное меню, логическая обработка, переадресация, интеграция с внешней базой данных.

Благодаря простоте и доступности, коробочное решение особенно востребовано среди предприятий малого и среднего бизнеса. Только за прошлый год несколько сотен клиентов МТТ автоматизиро-

вали коммуникации с помощью VoiceBox. Чаще всего голосовой помощник используется там, где необходима автоматизация рутинных, но в то же время важных бизнес-процессов, требующих голосовой коммуникации: в доставке, электронной коммерции, медицинских клиниках. Однако деятельность роботов не ограничена какими-то отдельными сферами. VoiceBox — это универсальный инструмент, способный учесть специфику любой отрасли.

Недавно голосовое решение было реализовано в Институте международных экономических связей (ИМЭС), чтобы помочь вузу привлечь талантливых абитуриентов. В зимний период в приемную комиссию поступает не больше тысячи заявок, а в летние месяцы их количество возрастает в 15 раз. Собранный на платформе VoiceBox цифровой помощник решил проблему сезонных колебаний, сократил затраты на работу приемной комиссии в два раза и повысил конверсию заявок на 200%. Как показала статистика, 70% абонентов отреагировали на голосового помощника положительно.

Крупный бизнес также стремится оптимизировать клиентские коммуникации при помощи голосовых ассистентов. Объясняется это экономическими причинами: эксплуатация голосового робота обходится всего в 2 — 3 рубля в минуту, в то время как работа человека оценивается в среднем в 12 — 15 рублей за каждую минуту. Мы стремимся к тому, чтобы даже самые сложные решения в сфере цифровизации были максимально доступными и удобными для клиентов, а бизнес при этом получал существенную экономию.

зация). Сервис предлагает множество функций, с помощью которых пользователи могут взаимодействовать между собой. Среди наиболее популярных — виртуальное подмигивание, фотоальбомы и «стена», на которой знакомые пользователя могут оставлять текстовые, аудио- и видеосообщения.

В 2006 году запущен Twitter (ныне заблокирован в России) — американский сервис микроблогов и социальная сеть, в которой пользователи публикуют сообщения («твиты»). Сегодня этим сервисом пользуются даже президенты.

По мнению ряда политологов, именно эффективное использование социальных сетей помогло **Дональду Трампу** выиграть в 2016 году президентские выборы в США. Этот факт признавал и сам Трамп. В соцсетях было создано около 500 групп типа «Латиносы за Трампа», «Студенты за Трампа», «Работающие матери за Трампа» и т.д. На рост популярности этих сообществ повлияло то, что здесь выкладывали информацию, отличающуюся от общего медийного потока.

Мессенджеры

Мессенджер (от англ. messege — сообщение) — приложение для мгновенного онлайн-обмена информацией через интернет, устанавливаемое на компьютер, смартфон, планшет. Базовой функцией мессенджеров была отправка текстовых сообщений, сегодня с их помощью можно посылать

фотографии, аудио- и видеосообщения, документы, делиться геолокацией, создавать публичные каналы и обсуждения, а бизнесу — общаться с клиентами. К мессенджеру могут подключиться несколько человек, а главная фишка — мгновенность.

Все началось в 1996 году, когда в мир пришла разработка израильских студентов ICQ (I seek you), она же «аська». В настоящее время самый популярный мессенджер в мире и в России — американский бесплатный сервис WhatsApp (также принадлежит Meta, признанной в РФ экстремистской организацией). Сервис запущен в 2009 году, насчитывает около 2 млрд пользователей, позволяет пересылать текстовые сообщения, изображения, видео, аудио, электронные документы и программные установки. Есть мобильная и десктопная версии. Для компаний предусмотрено приложение WhatsApp Business, где можно коммуницировать с клиентами от лица фирмы.

Добавим, что с развитием мессенджеров журналистам стало проще получать оперативные комментарии от представителей органов власти. С запретом и блокировкой в России ряда западных сервисов такое общение перешло преимущественно в Telegram. Кстати, одна из изюминок Telegram — возможность создания своего чат-бота, который способен отвечать за запросы простыми сообщениями и отправлять картинки, выполнять функцию поисковика, разработа-

ка игры, помощника или собеседника. Подходит для организации поддержки и продаж.

Чат-боты

Это программа, которая от лица компании ведет автоматическое онлайн-общение с пользователем при помощи текста или голоса. Первым чат-ботом в истории стала компьютерная программа «Элиза», которая в 1960-х годах пыталась общаться с пациентами в роли психотерапевта. В последние несколько лет наблюдается настоящий бум в разработках и использовании чат-ботов по всему миру. Наиболее активно чат-боты применяются для ведения стандартных диалогов с клиентами и поставщиками в банковском секторе, телекоммуникациях, ритейле, HR, транспортной сфере, туризме, ресторанном и курьерском бизнесе. Применение технологий искусственного интеллекта, машинного обучения создает для этого большие перспективы. Предпринимаются попытки все больше персонализировать эти сервисы, когда чат-боты из разных приложений обмениваются знаниями друг с другом, подстраиваясь под особенности личности и специфику конкретного клиента, как в голосовых ассистентах типа Alexa от Amazon или Алиса от Яндекса. Поэтому отношение к чат-ботам как к поверхностным имитаторам уже уходит в прошлое, на повестке дня — общение с глубоким погружением в различные темы.

Артем Коваленко

Чтобы справиться с теневым рынком, нужен комплексный подход

Для эффективной борьбы с нелегальным оборотом табака необходима совокупность мер национального уровня — от контроля за перемещением табачной продукции по территории стран ЕАЭС до передачи части доходов от акцизов на сигареты в бюджеты регионов



Андрей Порывов

Доля нелегального табака на российском рынке в 2022 году составила 12,1%. Таковы результаты исследования Национального научного центра компетенций в сфере противодействия незаконному обороту промышленной продукции (ННЦК), охватившего более 1 тыс. населенных пунктов с населением 87 млн человек. Бюджетные потери, по данным ННЦК, составляют 76,2 млрд рублей (за первое полугодие 2022 года — 38,7 млрд рублей). Более 10 млрд рублей в год теряют добросовестные участники рынка розничной торговли. Основной источник нелегального табака — страны Таможенного Союза: их вклад увеличился по сравнению с прошлым годом с 6,7% до 7,5%. До 92% продукции, идущей из стран-членов ЕАЭС, — белорусского происхождения. Меры противодействия (обязательная цифровая маркировка, единая минимальная цена, лимиты на перемещение немаркированной продукции физическими лицами для личного потребления и т.п.) плюс эффективная работа правоохранительных органов существенно влияют на ситуацию, но переломить ее не в состоянии.

Участники рынка рассчитывают на ско-

рейшее рассмотрение законопроекта о регулировании табачной отрасли, инициированного Минфином РФ. Кроме того, необходим постоянный диалог между представителями надзорных ведомств, институтов власти, табачной отрасли и общественных организаций. Одной из таких дискуссионных площадок стал круглый стол «Нелегальный оборот табачной продукции в Курганской области: риски роста и эффективные меры противодействия», организованный журналом «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт».

Меньше законопослушного ритейла — больше контрафакта

Основные предпосылки нелегальной торговли табачными изделиями — в экономической составляющей: разница в ставках акцизов в России и странах ЕАЭС создает выгоду для нелегальной торговли на территории РФ продукцией, произведенной в ЕАЭС. Особенно это актуально для приграничных территорий, в том числе для Курганской области, которая, по сути, выступает «заградительным щитом» для контрафакта.

Первым заслоном на пути контрабандного табака становятся подразделения Федеральной таможенной службы. «В зоне дея-

тельности Тюменской таможни выявлено более 46 тыс. пачек сигарет без маркировки. По сравнению с 2021 годом наблюдается снижение. Вполне возможно, что перемещение немаркированной табачной продукции осуществляется физическими лицами в пределах допустимых норм. А затем она вполне может оказаться в одном из торговых павильонов», — предполагает заместитель начальника Тюменской таможни **Александр Воронов**.

— Высокая доля нелегальной продукции объясняется тем, что Курганская область граничит с Казахстаном. И если таможня работает на границе, то мы пресекаем случаи реализации контрафакта, который уже попал на территорию региона. Проводим антимонопольное расследование, проверку, возбуждаем дела по недобросовестному конкурентному поведению и применяем штрафные санкции, — рассказывает руководитель Курганского УФАС России **Татьяна Соболевская**. — Работа идет в тандеме с таможней, которая информирует нас о случаях ввоза на территорию России незаконного товара. Мы можем применять меры вплоть до выдачи предписания об изъятии из оборота нелегальной продукции.

— В основном нелегальная продукция ре-

ализуется в небольших торговых точках. До вступления в силу моратория на проверки предприятий торговли в 2022 году мы проинспектировали 19 объектов, на которых обследовали 1028 пачек табачной продукции. На 16 объектах были выявлены нарушения. Изъято более 750 пачек табачной продукции. Дела были направлены в суд, который по каждому делу назначил штраф, а изъятую табачную продукцию постановил уничтожить. Кроме того, по материалам полиции возбуждено 72 дела об административном правонарушении по факту незаконного оборота табачной продукции. По результатам их рассмотрения судом на субъекты предпринимательской деятельности наложены штрафы на общую сумму 276,5 тыс. рублей, уничтожению подлежит почти 4 тыс. пачек нелегальной табачной продукции, — сообщил начальник отдела защиты прав потребителей Управления Роспотребнадзора по Курганской области **Данил Вильдяев**. — Для сравнения, в 2021 году, когда моратория на проверки не было, мы проинспектировали 152 предприятия, в 110-ти выявили нарушения. Разъясняем предпринимателям, какая ответственность их ждет за реализацию табачной продукции, которая не соответствует требованиям технического регламента, продается без акцизных марок и без маркировки средствами идентификации. Предупреждаем потребителей об опасности употребления продукции, которая не проходит проверку качества.

— Нелегальный табак — это еще и огромная социальная проблема. Покупателями контрафакта нередко становятся несовершеннолетние. Там, где продают нелегальный табак, возраст покупателя никого не интересует. Запрет на продажу табака лицам до 18 лет, существующий в стране с 2001 года, игнорируется. Наши исследования это доказывают. Мы анализируем динамику доступности нелегального табака детям и подросткам в регионах России. Последние замеры сделали в сентябре этого года. Например, в Краснодаре и Ростове-на-Дону нелегальный табак несовершеннолетним продали во всех точках, которые участвовали в исследовании. Еще год назад ситуация была лучше. Сейчас мы усиливаем в числе прочего наши обучающие программы для розницы вопросами нелегальной продукции, напоминая о запретах и ответственности за их нарушение, — подчеркивает председатель «Общественного совета по проблеме подросткового курения» **Светлана Чернышова**.

Президент Ассоциации малоформатной торговли **Владлен Максимов** призвал надзорные органы взвешенно относиться к точкам продажи легальной табачной продукции:

— Раньше действовала рекомендация ВОЗ, что чем меньше легальных точек про-

даж, тем лучше. Оказалось, это не работает. Чем меньше законопослушного ритейла, тем больше процветает контрафакт. Иногда требования к объектам торговли носят абсурдный характер. Например, запрет на торговлю сигаретами в 100 метрах от учреждений здравоохранения, образования, культуры и спорта теряет смысл, если точку реализации с задним забором школы разделяет река или 8-полосное шоссе. Да, предприниматель теряет выручку, пусть и маржа на легальных сигаретах невысокая, но дело даже не в этом. Табак — важная трафикаобразующая категория товаров, он должен быть в ассортименте магазина. И если покупатель замечает, что сигарет в одной торговой точке нет или они существенно дороже, чем в соседней, где торгуют контрафактом, он вообще перестает отовариваться у добросовестного бизнесмена. Такая точка закрывается. Только потому, что торговала легальной продукцией и не нарушала закон. А жаловаться на соседей в контролирующие органы, УБЭП и Роспотребнадзор владелец павильона не пойдет, не будет тратить на это время.

Доходы от табачного акциза — в бюджеты регионов

По словам первого заместителя директора ННЦК **Байсолта Хамзатова**, доля нелегального оборота в Курганской области — 18,5%: «Это в два раза больше, чем в целом по Уральскому федеральному округу. В рейтинге субъектов РФ по степени эффективности работы органов власти в сфере противодействия незаконному обороту промышленной продукции, который составляется по 15 показателям, Курганская область поднялась с 82 на 56 место. Прежде всего за счет выявленных административных правонарушений по итогам обращений населения. Выявлены нарушения в легальных точках продаж, возбуждены уголовные дела».

— По данным открытых источников и СМИ, за последние четыре года в Курганской области изъято почти 990 тыс. пачек нелегальной табачной продукции. Эта продукция находится в обороте таких розничных каналов реализации, как нестационарные торговые объекты, несетевые магазины, магазины шаговой доступности, и имеет один или несколько признаков нелегальности: реализация по цене ниже единой минимальной (по ценам 50 — 80 рублей за пачку), отсутствие на пачке обязательной маркировки средствами идентификации (цифрового кода DataMatrix) и специальной (акцизной) марки российского образца или предупреждения о вреде здоровью на русском языке, — рассказала управляющая по корпоративным вопросам региона аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» в России **Анастасия Беленкова**.

— По результатам 2021 года Курганская область вошла в тройку лидеров среди субъектов РФ по объему изъятой и конфискованной табачной продукции. Это 5,3 млн штук сигарет. Постоянное повышение ставки акцизов способствует увеличению ценового разрыва между легальной продукцией и продукцией, поступающей из стран ЕАЭС, — считает и.о. заместителя директора департамента экономического развития Курганской области — начальника управления промышленности и транспорта департамента **Сергей Горбунов**.

— Необходимо продолжать работу по усовершенствованию системы правового регулирования на федеральном уровне, наращивать меры противодействия серому рынку.

— Ситуация в Курганской области меняется благодаря комплексной работе правоохранительных органов, например, в октябре было уничтожено 50 тыс. пачек немаркированных сигарет. Чтобы закрепить положительную тенденцию, нужно передать часть доходов от табачного акциза в бюджеты регионов, хотя бы 10 — 15%, это мотивирует их на более активную борьбу с нелегальной продукцией. Такая инициатива обсуждается уже два года. Ее воплощение сможет изменить общественное мнение, потому что дополнительные доходы позволят увеличить зарплату бюджетникам, отремонтировать детские сады и школы. И скорее всего, доходы федерального бюджета не уменьшатся, так как увеличится общий объем поступлений акцизов в связи с увеличением легальной продажи табака, — убежден председатель комитета по экономической политике Курганской областной Думы **Евгений Кафеев**. — Еще одной действенной мерой может стать отказ от повышения акциза на сигареты. Если он растет в РФ, но не растет в соседних странах, это создает почву для ввоза и распространения контрафакта. И люди будут его покупать, потому что их доходы не растут с такой быстротой, как акцизы.

— Акцизы поднимаются до такого уровня, что миллионы людей не могут позволить себе легальные сигареты. Государство рассчитывает, что они бросят курить, но этого не происходит, потому что на рынке есть нелегальный, дешевый товар. Потребителей контрафакта и контрабанды в РФ более 4 млн человек, — констатирует руководитель отдела по борьбе с нелегальной торговлей группы компаний «БАТ» **Игорь Черкасский**.

— С 12,1% доля может существенно увеличиться из-за того, что легальные сигареты подорожали на 25% с января прошлого года. Сейчас две трети стоимости легальной пачки составляют акциз и НДС, это около 90 рублей. Единая минимальная цена за пачку — 112 рублей, а контрабандные или контрафактные сигареты — 60 — 70

рублей. Буквально за несколько последних лет с нуля создан новый криминальный бизнес, которым занимаются крупные преступные группировки.

Эксперт считает, что необходимо принять жесткие санкции по отношению к экспедиторам и транспортным компаниям, которые используются как логистическое плечо для распространения нелегальных сигарет в России: «Нужно конфисковать транспортные средства, которые занимают незаконными поставками. Из Белоруссии, например, контрабандный товар везут фурами. Маршрут понятен — трасса М1. Объемы тоже — это 60% от 1,5 млрд нелегальных пачек. Нужны меры».

— В России создан эффективный инструментарий, который позволяет вести действенную борьбу с нелегальным оборотом табака. Но каким бы совершенным ни было законодательство, все зависит от конечного правоприменения контрольно-надзорными и правоохранительными органами, — считает менеджер по работе с органами государственной власти JTТ Россия **Роман Трошкин**. — Например, в июле этого был принят ФЗ-313, согласно которому сотрудники таможни наделены полномочиями самостоятельно останавливать транспортные средства максимальной массой 3,5 тонны и более вне зон таможенного контроля на всей территории РФ. Раньше это допускалось лишь в ряде регионов, и в большинстве случаев речь шла именно о пунктах пропуска через таможенную границу. Теперь таможня может обеспечивать контроль на всей территории страны. Годом ранее была введена единая минимальная цена на сигареты, которая служит индикатором для выявления нелегальной продукции в рознице и может применяться правоохранительными органами для оценки стоимости ущерба, причиняемого в результате нелегального оборота. Кроме того, вступила в действие статья 14.53.1 КоАП, в соответствии с которой установлена ответственность за перемещение физическими лицами по территории РФ немаркированной табачной продукции сверх установленного лимита. Это очень важно, особенно для приграничных районов, где челночный метод завоза нелегальной продукции из стран-членов ЕАЭС был очень распространен и активно использовался для насыщения российского рынка нелегальной продукцией. Теперь лазейка закрыта. Также принято постановление правительства РФ № 542 от 31 марта 2022 года, в соответствии с которым табачная и алкогольная продукция со следующего года будут включены в перечень стратегически важных товаров и ресурсов для целей применения статьи 226.1 УК РФ, что позволит обеспечить более эффективное противодействие нелегальному ввозу табачной продукции из стран-членов ЕАЭС.

Чтобы не допустить дальнейшего роста объемов нелегальной продукции, важно сделать так, чтобы принятые законодательные нормы работали на практике в полной мере

Нужна маркировка никотинсодержащих изделий

Эксперты также обратили внимание на проблему нелегального оборота на рынке изделий, которые содержат никотин, но не являются табачными: по мере роста рынка этой инновационной продукции растет и интерес к ней со стороны нелегального рынка.

— Примеры незаконного оборота табачной и никотинсодержащей продукции можно найти в таких ее видах, как табачныестики, одноразовые электронные сигареты, электронные системы доставки никотина (ЭСДН) открытого типа и жидкости для них, — пояснила Анастасия Беленкова. — В частности, по нашей продукции наблюдаем переток на территорию РФ стиков для систем нагревания табака, предназначенных для продажи в Казахстане и Армении. Основная причина такого перетока такая же, как и в случае с незаконным оборотом табачной продукции: существенная разница в акцизах, доходящая до 90%. Из-за нелегального оборота российский бюджет теряет десятки миллиардов рублей в год. Кроме того, при реализации такой продукции в рознице также есть ряд нарушений: упаковка табачных стиков не содержит информацию, являющуюся обязательной к нанесению в соответствии с российским законодательством. Ситуация усугубляется еще и тем, что отсутствуют обязательные требования по нанесению специальных марок на упаковки изделий из нагреваемого табака. Мы приветствуем и однозначно поддерживаем планируемое

досрочное введение обязательной маркировки жидкостей для ЭСДН, в том числе безникотиновых, в картриджах, капсулах, а также в составе ЭСДН одноразового использования. Это важно с экономической точки зрения. Очевидно, что такое решение позволит обеспечить дополнительные налоговые поступления для государственного бюджета. По экспертным оценкам, введение полной прослеживаемости никотинсодержащих продуктов, прежде всего содержащих жидкости, может уже сегодня приносить более 15 млрд рублей дополнительных доходов в бюджет ежегодно, а усиленный контроль за их вводом в оборот позволит повысить качество и безопасность продукции на рынке.

— Обязательная маркировка различных типов никотинсодержащей продукции, которые широко представлены на рынке РФ, позволит полноценно бороться с серым рынком, — подтверждает руководитель Общероссийского движения АнтиДилер **Денис Терсков**. — В Курганской области заметна работа силовых структур, таможни, МВД по борьбе с нелегальными сигаретами. Мы видим положительную динамику по сравнению с другими регионами. Контрафактные сигареты есть, но в небольших количествах. А вот стиков без маркировки достаточно много.

Вызывает опасение и стремительный рост такой продуктовой категории, как жидкости для ЭСДН, одноразовые электронные сигареты или ЭСДН открытого типа. Объем рынка таких продуктов оценивается примерно в 1 млрд миллилитров.

— Сейчас ввоз никотина в ЕАЭС возможен на основании лицензии, выдаваемой уполномоченными органами стран-участниц ЕАЭС. На практике происходит обратное, когда никотин ввозится частными лицами без предъявления товара для таможенного контроля. Пользователи, производящие жидкость для ЭСДН открытого типа из высококонцентрированного никотина, не уплачивают акцизный налог, что приводит к недополученным доходам федерального бюджета. По оценкам экспертов отрасли, сумма недоплаты составляет около 13 млрд рублей ежегодно. На сегодняшний день принята большая часть законодательных мер по борьбе с нелегальной табачной продукцией, о которых говорилось в последнее время и к принятию которых также призывали представители отрасли. Чтобы не допустить дальнейшего роста объемов нелегальной продукции, важно сделать так, чтобы принятые законодательные нормы работали на практике в полной мере. Необходимо усиливать контрольно-надзорные и правоохранительные меры по пресечению нелегального оборота всей никотинсодержащей продукции в рамках действующего законодательства, — подчеркивает Анастасия Беленкова. ■

Новый сервис!



ОКПД 2. Поиск особенностей закупок

Специалисту
по закупкам

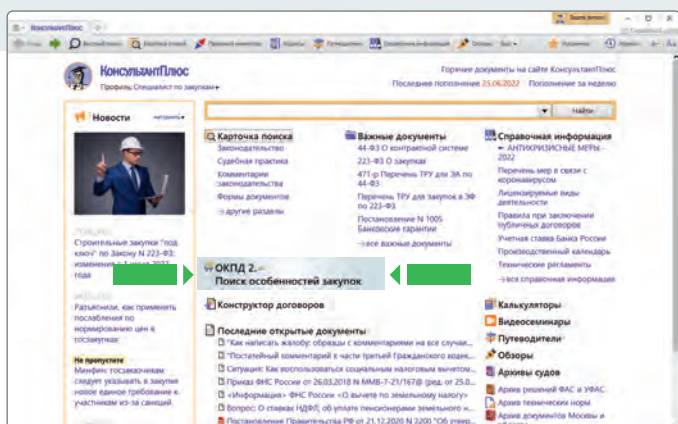
Юристу

**Поможет быстро и без ошибок
организовать закупку и избежать штрафов**

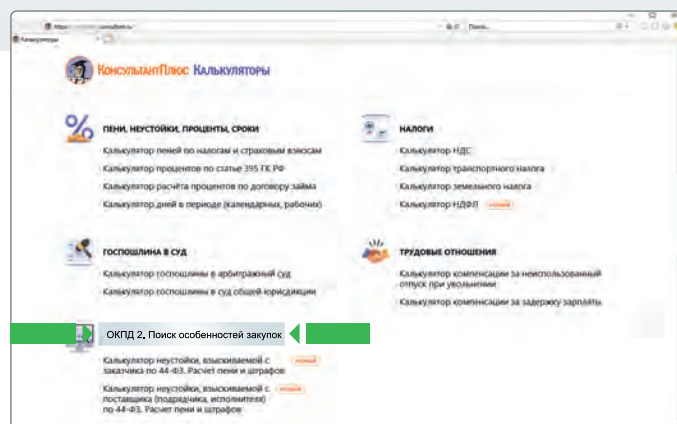
- ✓ **подобрать к товару, работе, услуге нужный код ОКПД 2** или найти наименование по коду на основе «Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности»
- ✓ **узнать об особенностях при размещении закупки по этому коду:**
 - входит ли в аукционный перечень товар, работа, услуга
 - есть ли запреты, ограничения или преференции
 - действуют ли типовые условия

Как попасть в сервис

- ✓ По ссылке из стартового окна



- ✓ Из раздела «Калькуляторы»

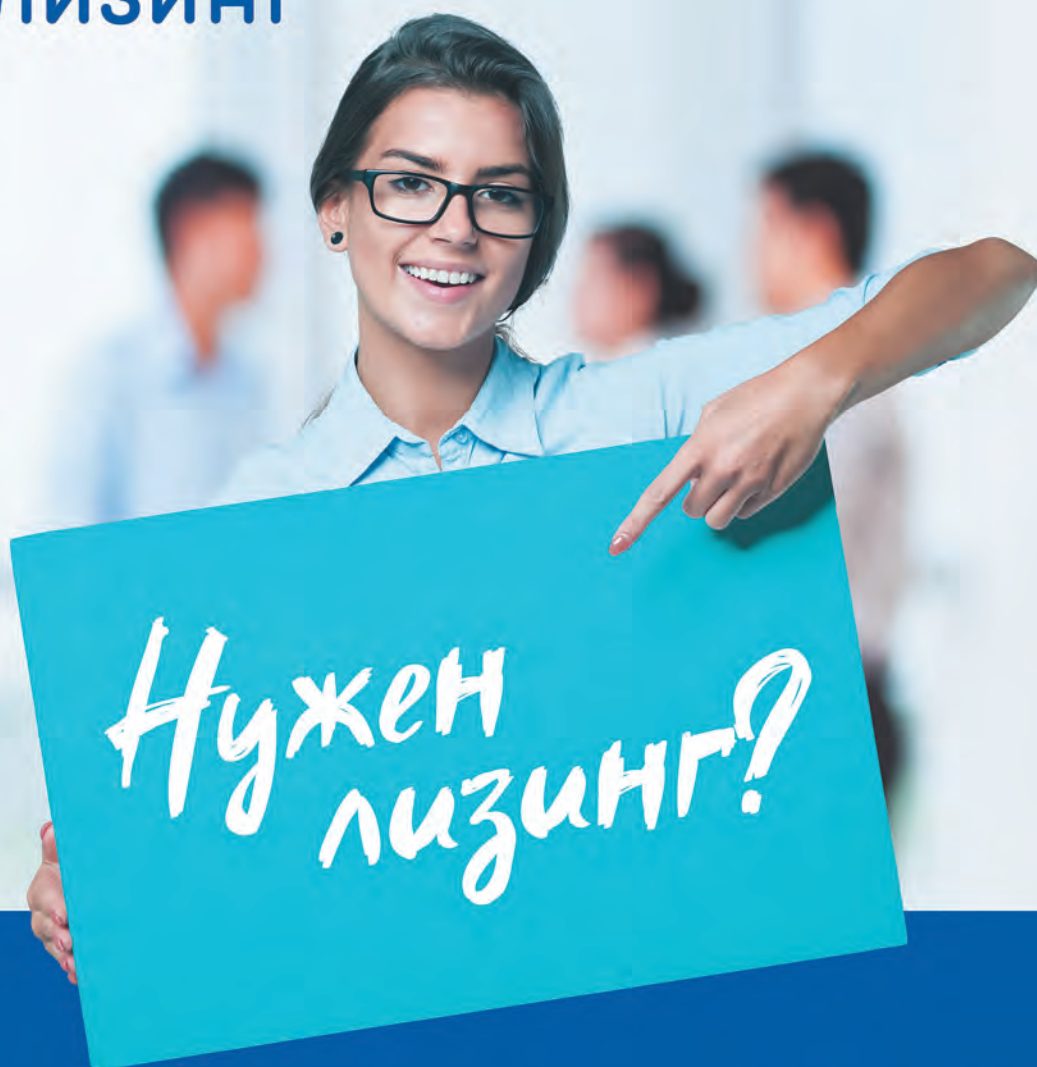


В профилях «Специалист по закупкам», «Универсальный», «Универсальный для бюджетной организации»



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
consultant.ru

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



Легковой
и грузовой
транспорт



Спецтехника



Оборудование



Недвижимость

ПОЛУЧИТЕ РАСЧЁТ



ЧЕЛЯБИНСК ул. Красная, д. 11, оф. 222 | (351) 247-12-00

ЕКАТЕРИНБУРГ ул. Хохрякова, д. 10, оф. 605а | (343) 351-00-20