

## ЦИФРОВЫЕ ДОРОГИ РАЗВИВАЮТ УРАЛЬСКИЙ РЕГИОН



---

**12** | **Вице-  
президент,  
директор  
Екатеринбургского  
филиала компании  
«Ростелеком»  
Иван Пичугин**

# МИР ЦИФРЫ НА ВДНХ: «РОСТЕЛЕКОМ» НА ВЫСТАВКЕ-ФОРУМЕ «РОССИЯ»



в повседневной жизни — поможет гостям выставки освоиться с Госуслугами, подскажет, как, не выходя из дома, подать заявление в ЗАГС, оформить права или паспорт, записать ребенка в кружки и секции.

Ежедневно в кинотеатре-

кома» о том, как защитить ребенка от рисков в интернете; познакомились с проектом «Ростелекома» про путешествия и технологии «Уместный туризм», который знакомит с незаезженными туристическими маршрутами по Центральному федеральному округу; послушали классику на Дворцовой — ежегодное музыкальное шоу, приуроченное к Дню города Санкт-Петербурга; побывали на презентации сериала «ШКЛТ 2.0» и пообщались с создателями развлекательно-познавательного скетч-шоу; узнали, как повысить информационную безопасность в повседневной жизни, и многое другое.

**На** международной выставке-форуме «Россия» работает стенд «Ростелекома» «Мир цифры», который стал частью экспозиции Минцифры России. Гости демо-зоны совершают путешествие через ретро-зону в умный дом, знакомятся с историей цифровизации в России и технологиями, изменившими нашу жизнь за последние 30 лет.

Посетители стенда «Ростелекома» сначала попадают в ретрокомнату, переносятся в атмосферу 90-х. Здесь можно посмотреть ламповый телевизор, включить песни на кассетном магнитофоне, послушать, как звучали голоса в трубках дисковых телефонов. Затем гости переходят в современную квартиру — умный дом, быт которого обустроен с помощью новых технологий, управляемых с мобильных устройств. Умные датчики помогают дистанционно отрегулировать свет, открыть окно на проветривание, включить электрокамин или задернуть шторы. На примере современной квартиры наглядно продемонстрированы возможности цифровых решений «Ростелекома» — сервисов «Видеонаблюдение» и «Ключ»: дверь открывается через видеодомофон, а видео с камеры из детской можно вывести на экран в гостиной.

На экспозиции также представлены сервисы портала Госуслуг, которые позволяют экономить время, хранить и запрашивать необходимые документы. Больше нет необходимости подолгу стоять в очереди в госучреждения или обивать пороги кабинетов, чтобы получить справку или оформить льготу, — всё это доступно на портале. Робот Макс — надежный помощник



лектории Wink проходят показы фильмов, встречи с известными людьми, лекции для детей и родителей. Гости выставки уже успели познакомиться с феноменом якутского кинематографа: посмотрели премьеру киноальманаха якутских режиссеров «ЭТ» (18+), завоевавших российскую и мировую известность, — **Степана Бурнашёва** и **Дмитрия Давыдова**; встретились с командой создателей 8-серийного альманаха «Родные люди», который объединяет восемь историй про отношения близких людей с путешествием на 20 лет назад; пообщались с гроссмейстером, чемпионом мира по быстрым шахматам и блицу **Сергеем Карякиным**; посмотрели видеокурс «Ростеле-



**Адрес выставки:** ВДНХ, павильон «Е», экспозиция «Мир цифры», рядом с фонтаном «Дружба народов». Вход свободный, на некоторые мероприятия нужна предварительная регистрация. Выставка работает до 12 апреля 2024 года.

**До встречи на ВДНХ!**



18 | Уральские покрытия, заинтересовавшие корейцев

21 | Консолидация в электроэнергетике



## МЕСТАМИ ЗАМОРОЗКИ

6 | *Банковский сектор ожидает замедление роста*

[www.expert-ural.com](http://www.expert-ural.com)

**Главный редактор** Павел Абрамович Кобер

**Научный редактор** Ирина Перечнева

**Технический отдел** Николай Бучельников (начальник отдела),

Ольга Ануфриева

**Фотокорреспондент** Елена Елисеева

**Коллаж на обложке** Дмитрий Макурин

**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** Екатерина Игошина, Анастасия Кандалицева,

Моника Колесова, Анастасия Пестрикова, Татьяна Печенкина,

Кристина Чукавина

**Мероприятия** Ольга Захарова

**Федеральный «Эксперт»**

**Генеральный директор** Максим Троепольский

**Коммерческий директор** Алексей Козлов

**Адрес редакции:** 105082, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ

Басманный, ул. Большая Почтовая, д. 18/20, стр. 15, пом. 10/2,

e-mail: [expert@expert.ru](mailto:expert@expert.ru)

**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

Знак информационной продукции: 16+

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламе и сообщениях информагентств, и не предоставляет справочной информации.

Переписка материалов из «Эксперт-Урала» только по согласованию с редакцией.

**Учредитель:** ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ЭКСПЕРТ. МЕДИА».

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Регистрационный номер ПИ № ФС 77 - 86106 от 13.10.2023 г.

**Отпечатано** в ООО «АльфаЕ»,

620100, Екатеринбург, ул. Восточная, 27А, офис 23.

**Дата выхода в свет:** 29 января 2024 г. **Тираж** 10 550. **Цена свободная**

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



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

## Содержание

## 3 | Повестка дня



### Тема номера

#### Банки подготовились к охлаждению

Темпы роста банковского сектора в этом году будут ниже прошлогодних, главным драйвером отрасли остаются сервисы для малого бизнеса, ипотека и автокредитование

### Русский бизнес

#### 12 На передовой связи

Являясь инфраструктурной компанией, «Ростелеком» прокладывает сети и развивает сервисы в самых удаленных точках нашей страны, в том числе в Уральском регионе



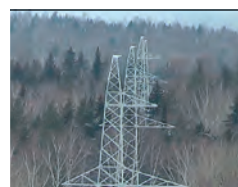
## 16 |

### Когда предприниматели выстраиваются в очередь

Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства постоянно оттачивает свои сервисы, предоставляя наиболее востребованные на рынке услуги для малого и среднего бизнеса

### 18 Инновационный покров

Свердловская компания, вышедшая из стен Уральского отделения РАН, поставляет уникальные покрытия собственной разработки в 60 стран мира



### 21 Государство — это сеть

В 2023 году на Урале отрасль электроэнергетики пережила небывалый за последние 15 лет процесс консолидации сетевой инфраструктуры

### Экономика и финансы

#### Синергия консалтинга

Российский рынок консалтинга стал одной из важнейших составляющих рыночной экономики, а консультант — залогом успешного развития бизнеса компании

## 24 |



### Курганская область

## ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

### НОВЫЕ СЕРВИСЫ НА ТЕЛЕКОМ-РЫНКЕ

### ЭКОНОМИКА БОЛЬШОГО УРАЛА: СТАТИСТИЧЕСКИЕ ИТОГИ 2023 ГОДА

### ПРОЕКТ «УДМУРТИЯ»

## СИБУР подготовил портфель готовых бизнес-кейсов для инвестиционных проектов по переработке полимеров

Фото www.sibur.ru

**В**едущая нефтегазохимическая компания России СИБУР разработала и предложила 13 готовых бизнес-кейсов для инвестиционных проектов по переработке полимеров. Выпуск 60% всего российского полипропилена и 50% полиэтилена обеспечивает тобольское предприятие СИБУРа — ЗапСибНефтехим, крупнейший нефтегазохимический комплекс страны.

Потенциальные целевые ниши для реализации бизнес-идей подготовлены в таких отраслях, как строительство (производство труб различного назначения), медицина (выпуск систем инфузионной терапии и одноразовых шприцев), сельское хозяйство (создание систем капельного полива, промышленных кормушек для животных). Кроме того, предлагаются готовые кейсы для организации производства выдувной и литевой полимерной тары, оборудования для розничной торговли и др. Предполагаемый объем капитальных вложений инвестиционных проектов — от 18 млн рублей (мини-кейс по выпуску внутридомовых труб для водоснабжения и отопления) до 1,64 млрд рублей (производство одноразовых медицинских шприцев мощностью 480 млн шт. в год).

По подсчетам компании, рынок России обладает большим потенциалом для увеличения переработки и потребления полимеров. Рост объемов переработки будет способствовать росту инвестиций и налоговых поступлений, созданию рабочих мест, считают в СИБУРе. Так, производство 100 тыс. тонн готовых изделий генерирует объем капиталовложений на уровне 3 млрд рублей, занятость — 1100 человек, объем налоговых поступлений — 120 млн рублей.

## Земельный участок без торгов выделили в Башкирии под создание птицеводческого комплекса

**М**инистерство земельных и имущественных отношений Башкортостана заключило со Стерлибашевской птицефермой договор аренды земельного участка общей площадью 271 га в Чекмагушевском районе республики. Здесь планируется реализовать инвестиционный проект по развитию птицеводства. «Участок предоставлен по упрощенной процедуре без проведения торгов, что является распространенной формой поддержки проектов, направленных на замену импорта», — сообщили в пресс-службе республиканского правительства.

— Данная форма поддержки проектов вызывает огромный интерес в Республике Башкортостан. Проект предусматривает создание птице-

водческого комплекса в Чекмагушевском районе, что является его основной идеей, — прокомментировала региональный министр земельных и имущественных отношений **Наталья Полянская**.

Полностью реализовать проект стоимостью 224,2 млн рублей предполагается к 2027 году.

— В 2024 году начинаем реализацию в республике программы по развитию птицеводства, — говорит заместитель премьер-министра Правительства РБ — министр сельского хозяйства **Ильшат Фазрахманов**. — Будем поддерживать создание в регионе новых животноводческих объектов по производству куриного яйца и мяса бройлеров. Стерлибашевская птицеферма — это хороший пример реализации такого проекта. Опыт



В 2023 году СИБУР реализовал 330 совместных программ с клиентами, что позволило импортозаместить 170 тыс. тонн продукции

Для поддержки потенциальных переработчиков СИБУР разработал комплекс мер, включающих инвестиционный форсаж (компенсацию процентной ставки по кредиту до 100% или частичную компенсацию капитальных затрат по проекту); проработку возможных технических решений и подбор сырья на основе марочного ассортимента компании; помощь в подборе и пусконаладке оборудования, предоставление рецептур и режимов переработки полимеров; обучение персонала непосредственно на перерабатывающих линиях; решение текущих проблем.

Помощь в поиске инвесторов в Тюменской области берет на себя Инвестиционное агентство региона.

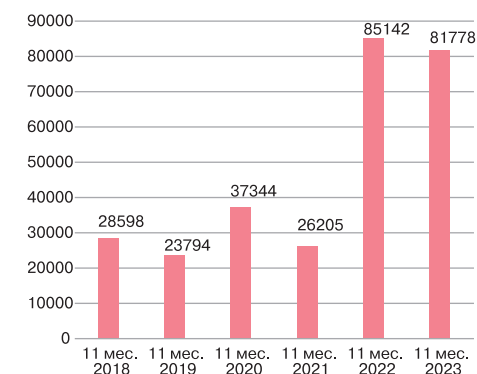
— За последние 15 лет компания вложила в

развитие тобольской площадки более 1 трлн рублей. Уже реализовано несколько крупных инвестпроектов, в 2023 году началось строительство еще одного производства, так что потенциал промышленной площадки в Тобольске далеко не исчерпан, — отметил губернатор Тюменской области **Александр Моор**.

Добавим, строительство производства полипропилена мощностью 570 тыс. тонн продукции ежегодно началось в августе 2023 года. В целом по итогам минувшего года тобольский ЗапСибНефтехим вошел в список 100 лучших предприятий в России, переработав почти 9 млн тонн углеводородного сырья, выпустив более 1,5 млн тонн полиэтилена и свыше 1 млн тонн полипропилена. ■

## За пятилетку объемы выросли в 2,9 раза

Производство в Башкирии мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы, тонн



Источник: Росстат

предприятия будет полезным для других участников программы.

Стерлибашевская птицеферма предполагает специализироваться на производстве мяса птицы мощностью 780 тонн в год. Годовой объем производства птицы после выхода на полную

мощность составит 540 тыс. голов, потребление корма — 2,538 тыс. тонн.

Для реализации инвестиционного проекта и покрытия потребности в кормовой базе необходима 1 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения (под пять культур по 200 га: озимая

пшеница, яровая пшеница, горох и соя, люцерна на зеленый корм). Потребность в горохе с соей и зеленом корме объясняется производством продукции по стандартам халяль без использования мясокостной муки, пояснили в пресс-службе республиканского правительства. ■

## В Свердловской области начали производить полиэтиленовые трубы большого диаметра

Фото Елена Ельцова, ДИП

**П**олиэтиленовые трубы большого диаметра для магистральных водопроводов со сроком службы 50 лет начали выпускать в городе Заречный Свердловской области. Как сообщили в областном департаменте информационной политики (ДИП), новая производственная линия введена в эксплуатацию на заводе «ИнПластПолимер». На новой линии будут выпускать напорные трубы из полиэтилена диаметром 1,2 метра для подачи воды от теплоэлектроцентралей до городов.

«Свердловская область в настоящее время переживает строительный бум жилой и коммерческой недвижимости. При создании новой коммунальной инфраструктуры и ремонте действующей компании прокладывают современные коммуникации, в том числе полиэтиленовые трубы, которые долговечнее сталь-

ных, — сообщил первый замгубернатора Свердловской области **Алексей Шмыков**. — «ИнПластПолимер» — один из крупнейших производителей полиэтиленовых труб в Свердловской области. Запуск линии по производству труб большого диаметра является новым этапом развития компании, который создает дополнительные конкурентные преимущества для нашего региона».

Установленное оборудование позволит выпускать 8 тыс. тонн продукции в год. В рамках проекта создано 20 рабочих мест. Инвестиции составили 100 млн рублей. Первые поставки магистральных труб планируются в города Урала и Сибири.



Компания «ИнПластПолимер» специализируется на выпуске полиэтиленовых труб для газоснабжения, питьевого водоснабжения, прокладки электрокабеля, безнапорных спиральновитых труб для водоводов.

«Полиэтилен — очень прочный материал, он выдерживает серьезный напор за счет способности растягиваться. При скачке давления, гидроударе, когда стальная труба лопнет, пластиковая лишь набухнет, а после вернется к прежним размерам. Пластиковые трубопроводы не подвержены коррозии, в них не появляется органика,

URAL AIRLINES

# ДУБАЙ СТАМБУЛ

## ИЗ ЕКАТЕРИНБУРГА

С УРАЛЬСКИМИ АВИАЛИНИЯМИ

Подробное расписание на сайте [uralairlines.ru](http://uralairlines.ru)

8-800-77-00-262

Доступно

NASHSTORE
 App Store
 GetApps
 Galaxy Store

соцсети

Чат-бот для пассажиров

Сертификат №18 от 14.11.2011. ОАО АК «Уральские авиалинии» 620025, Свердловская область, г. Екатеринбург, пер. Утренний, дом 1 «Г» ОГРН 1026605388490 от 01.08.2002 На правах рекламы

они не выделяют запаха. Они служат не менее 50 лет и выдерживают морозы до минус 60 градусов», — рассказал управляющий «ИнПласт-Полимер» Андрей Лялин.

Работу предприятия и запуск новой линии

курирует Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области. «ИнПласт-Полимер» участвует в его программе «Региональные чемпионы», это гарантирует заводу всестороннюю помощь государства. ■

## Цех по выпуску комплектующих для мясоперерабатывающего оборудования открыли под Оренбургом

Фото Okengineering.ru



Компания «ОК-инжиниринг» основана в Оренбурге в 2017 году, работает в сфере производства, поставок, ремонта и обслуживания оборудования для мясопереработки

**К**омпания «ОК-Инжиниринг» открыла в селе Южный Урал Оренбургской области цех по выпуску импортозамещающих металлических комплектующих для мясоперерабатывающего оборудования. Ранее 90% российского рынка таких деталей занимали европейские компании. В новом цеху создано 24 высокопроизводительных рабочих места.

Инвестиции в создание нового производства превысили 161 млн рублей, из которых 128,5 миллиона предоставил федеральный Фонд развития промышленности (ФРП) в виде займа по программе «Комплектующие изделия», сообщили в пресс-службе ФРП.

«На сегодня льготный заем Фонда развития промышленности — один из самых эффективных инструментов для качественного усиления и обновления станочного парка любого промышленного предприятия, — прокомментировал директор «ОК-Инжиниринг» Алексей Баталкин. — Высокий уровень локализации продукции, новейшее высокопроизводительное оборудование и улучшенные технологии производства позволяют нашей компании выпускать востребованную продукцию, способную заместить до 17% по некоторым позициям ушедшего импорта. После выхода на проектную мощность мы планируем занять до 30% в своем сегменте рынка.

Компания наладила выпуск четырех видов

комплектующих: барабанов сепараторов (используются для отделения мяса от соединительных тканей и костей), корпусов шнеков шприцмашин (для наполнения фаршем колбасных оболочек), суппортов клипсаторов (для зажатия колбас) и формующих инструментов упаковочного оборудования (для упаковки продуктов пленкой под вакуум).

Комплектующие оренбургской компании дешевле иностранных аналогов на 30 — 35% при сопоставимом качестве. Часть продукции компания доработала, улучшив характеристики по сравнению с аналогами, — так, у суппорта клипсатора увеличены износостойкость и прочность конструкции, был получен патент на полезную модель. Используются сырье и материалы преимущественно российских поставщиков, локализация составляет 90%.

Заказчиками комплектующих выступают российские мясоперерабатывающие предприятия, выпускающие продукцию под брендами «Индилайт», «Горячая штучка» («Чепупели», «Бульмени»), «Ядрена копоть», «Ариант» и др.

Всего в Оренбургской области федеральный Фонд развития промышленности профинансировал девять проектов на сумму около 2,5 млрд рублей, общие инвестиции в эти проекты превышают 4,1 млрд рублей. При их реализации планируется создание более 210 высокопроизводительных рабочих мест. ■

## ИГОРЬ МАНН ГРОУИНГ

10-11  
ФЕВРАЛЯ



11 ИГОРЬ  
МАНН

ЧЕЛЯБИНСК

КОНГРЕСС ХОЛЛ УТС, ПР. ЛЕНИНА, 35

ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ:

+7 906 860-75-21

**Д**олгожданное событие на Южном Урале: двухдневный практический семинар самого известного маркетолога России Игоря Манна в Челябинске. Событие состоится 10 — 11 февраля 2024 года.

Что такое гроуинг? Это маркетинг для быстрого роста продаж. «Быстрого» — это значит, что активность, а их всего 22, займет у вас от одной минуты до одного месяца, не больше. Дополнительного бюджета не требуется! Не этого ли сейчас ищут все компании, которые пытаются сократить расходы, увеличить рентабельность предприятий, чтобы быть максимально успешными на рынке в наше непростое время?

Все самое актуальное в 2024 году в мире маркетинга за два дня. В этой программе рассказывается о действиях, каждое из которых приводит к росту бизнеса — захват новых клиентов/партнеров, новых рынков, развитие новых каналов продаж, вывод новых решений... Практические упражнения, которые участники будут выполнять во второй день, сразу же дадут результаты: ваша компания стремительно полетит вперед.

И. Манн — маркетер-ПРАКТИК, так как 20 лет проработал директором по маркетингу, коммерческим и региональным директором. Среди компаний, с которыми он сотрудничал, — Lucent Technologies, Alcatel, Арктел, Konica Corporation, АН МИАН. Опыт управления в таких отраслях, как агробизнес, фотобизнес, телеком, книжный бизнес, недвижимость. Консультант — кандидат экономических наук, почетный профессор Школы бизнеса «Синергия», издатель-сооснователь одного из авторитетных бизнес-издательств деловой литературы в России — МИФ «Манн, Иванов и Фербер».

Начните год с правильных действий! Зарегистрироваться на мероприятие можно по QR-коду. До встречи на нашем практическом мастер-классе!



Ирина Перечнева

# БАНКИ ПОДГОТОВИЛИСЬ К ОХЛАЖДЕНИЮ

Темпы роста банковского сектора в этом году будут ниже прошлогодних, главным драйвером отрасли остаются сервисы для малого бизнеса, ипотека и автокредитование

Фото Юлия Разина



**В** феврале состоится первое в этом году заседание ЦБ по ключевой ставке. Аналитики уже строят прогнозы возможного решения. Одни эксперты говорят, что регулятор поднимет ставку до 16,25 — 16,5%, другие уверены, что ЦБ возьмет паузу. Так или иначе, мы входим в 2024 год с достаточно жесткой монетарной политикой. И текущая ситуация отличается от других периодов подавления инфляции. Раньше монетарная и бюджетная политика была направлена совместно на замедление инфляции. В 2024 году бюджетная политика по-прежнему останется стимулирующей, а вот монетарный курс должен будет сдерживать структурные и конъюнктурные инфляционные риски. И это будет частью контекста развития банковской системы.

С каким итогом банковский сектор Уральского региона завершил 2023 год и каковы

будут сценарии его развития в текущем году? Эта тема стала предметом дискуссии на круглом столе «Банковский рынок — 2024: стратегический вектор, риски и возможности», проведенном журналом «Эксперт-Урал» в Екатеринбурге.

## Бизнес-ожидания

В целом банковская система уверенно вошла в фазу восстановления после острого кризиса, вызванного санкциями в 2022 году. Пожалуй, самый мощный стресс тогда ощутил крупный бизнес, и банки заметно снизили объемы его финансирования. Однако статистика прошлого года говорит о восстановлении сегмента. Так, по словам начальника экономического управления Уральского ГУ Банка России **Алексея Корикова**, кредитование крупного

бизнеса в Уральском регионе в прошлом году выросло на 22%, кредитный портфель этому сектору на начало декабря 2023 года составил 5,85 трлн рублей.

Как рассказала управляющая филиалом Абсолют Банка в Екатеринбурге **Екатерина Богатова**, потребность компаний в кредитах зависит от нескольких факторов: «Во-первых, это темпы роста экономики, а они во многом определяются спросом со стороны госсектора. Во-вторых, высокий уровень ставок. В целом потребность в кредитах у бизнеса есть, но не для всех отраслей кредитная поддержка оправдана при действующих ставках. Задача банков в ближайший год — не только сохранить темпы кредитования, но и адекватно оценивать риски в условиях высоких процентных ставок».

По словам Екатерины Богатовой, в этой ситуации банки концентрируются не только на кредитовании, многие развивают услугу банковского сопровождения госконтрактов: «Этот сервис дает дополнительную ценность для компании, так как является защитой от претензий заказчиков по целевому использованию средств. По нашему мнению, задача банков — сделать сервис более автоматизированным, интуитивно понятным и простым в использовании для клиентов. На мой взгляд, банковское сопровождение дает компании доступ к деньгам заказчика, то есть сокращает потребность в кредите и расходах на него, а в некоторых случаях позволяет работать и без гарантий по госконтракту».

Часть участников банковского рынка сместила акцент в сторону малого и среднего бизнеса (МСБ). Сегмент получил импульс для развития на фоне структурной перестройки российской экономики: небольшие компании начали включаться в новые логистические цепочки. Кроме того, многие получили доступ к нишам, ранее занимаемым крупными иностранными компаниями. К тому же масштаб программ господдержки этого сектора оказался больше, чем крупного.

В результате на Урале кредитный портфель малого и среднего бизнеса, по информации Уральского ГУ ЦБ, в прошлом году вырос на 46% и составил на начало декабря 1,33 трлн рублей.

Главный фактор — рост спроса. С большинством ограничений, которые появились в начале 2022 года, бизнес справился и нашел новые возможности для развития.

Часть потребности многие банки удовлетворяют за счет льготных программ. Однако и спрос на рыночные продукты не снижается, несмотря на рост их стоимости. На это обращает внимание начальник управления развития и продаж малого бизнеса в Уральском реги-



оне Банка Уралсиб **Ольга Бакина**: «В четвертом квартале прошлого года мы не увидели снижения заявок на кредитные продукты, обращений стало даже больше, несмотря на рост стоимости рыночных продуктов после изменения ключевой ставки».

По словам Ольги Бакиной, в текущем году банк не находит предпосылок для снижения динамики в этом сегменте: «Мы видим, что есть спрос, и стараемся удовлетворить его за счет повышения доступности продуктов. Работаем над сокращением времени на предоставление кредита, упрощением бизнес-процессов. Использование разнообразных источников информации позволяет быстрее сделать выводы относительно уровня платежеспособности клиента».

Существенный прирост кредитования сектора малого и среднего бизнеса показал и СДМ-банк. По словам управляющей филиалом СДМ-Банка в Екатеринбурге **Ольги Шарушинской**, результат прошлого года оказался выше плановых показателей: «Отчасти это связано с особенностями нашей клиентской базы. Мы исторически работаем на четыре сектора экономики. Большая группа наших клиентов занимается производством продуктов питания, второе направление — медицина, третье — чистящие, моющие средства, предметы гигиены. И четвертая группа клиентов занимается производством упаковки, эта группа обслуживает первые три. Все эти категории клиентов сейчас развиваются динамично и предъявляют спрос на кредитные ресурсы. Большая доля спроса на финансирование приходится на проекты, связанные с импортозамещением».

Потребность в ресурсах со стороны сектора, связанного с производством продуктов питания, отражается и в статистике Россельхозбанка. По словам директора Россельхозбанка в Свердловской области **Татьяны Шиловой**, в 2023 году банк на территории региона оказал финансовую поддержку аграриям на 6,8 млрд рублей: «На финансирование сезонно-полевых работ банк направил в регионе порядка 5 млрд рублей. Это на 40% больше, чем в 2022 году».

При этом, по наблюдениям Татьяны Шиловой, представители сектора АПК, прошедшие не один кризис, стали грамотнее выстраивать финансовую политику: «У многих клиентов объемы депозитов превышают их кредитные портфели в разы. Таким образом предприятия накапливают ресурсы для того, чтобы в случае возникновения сложностей в экономике можно было перекрыть кассовые разрывы за счет своих источников».

При этом, по словам Алексея Корикова, качество обслуживания долгов со стороны МСБ



## Текущий год станет прорывным по ряду направлений технологического развития, которые задает Банк России

стало несравнимо выше: «Удельный вес просроченной задолженности по кредитам МСБ в Уральском регионе составляет 3,9%. Это говорит о качестве работы кредитных организаций со своими заемщиками».

Просроченная задолженность в сегменте МСБ действительно фактически сравнялась с показателем по портфелю крупного бизнеса. И это довольно нетипичная картина.

Прострочка по портфелю МСБ исторически была высокая, раньше она составляла порядка 10% — 11% и находилась на этом уровне длительное время. После запуска льготного кредитования кредиты по новым ставкам стали обслуживаться более качественно. С одной стороны здесь работает «эффект базы», с другой — растет культура заемщиков, они более аккуратно стали обслуживать кредиты.

Немаловажный вклад в этот тренд внесли

технологии. На этот аспект обращает внимание директор «Делобанка» (банковская группа Синара) **Ирина Кузьмина**: «Банки нарастили свои компетенции в области оценки кредитоспособности заемщиков. В этом нам помогла цифровизация: мы расширили инструменты для использования данных, на базе которых проводим оценку платежеспособности клиента. Раньше мы опирались на информацию, которую предоставлял о себе клиент, а сейчас мы сами собираем данные в режиме онлайн из разных источников. Это дает прозрачную картину о состоянии бизнеса клиента и его возможностях погасить кредит».

Развивая такие технологии, с одной стороны, банковская индустрия шагнула далеко вперед, но с другой, сама же себе создала новые вызовы, отмечает Ирина Кузьмина: «Экономика слишком быстро меняется, и нам нужно постоянно совершенствовать алгоритмы при-



## С большинством ограничений, которые появились в начале 2022 года, малый бизнес справился и нашел новые возможности для развития

нения решений. Важно не только научиться оценивать текущее состояние бизнеса клиента, но, и, базируясь на данных прошлого, просчитать, насколько бизнес клиента будет успешным в будущем. На эту задачу будут работать все новые технологии, в том числе и искусственный интеллект».

И это существенно меняет характер конкурентной среды. По словам Ирины Кузьминой, в сегменте МСБ банки сейчас соревнуются в скорости и доступности кредитов: «Все интенсивно работает над удобством сервисов, сокращением списка документов, которые должен предоставить клиент. Пока еще большинство банков принимает решение об удовлетворении заявки за несколько дней, но уже есть практики, когда на основе обработанной аналитики и данных решение принимается за минуты. Конкуренция стимулирует банки меняться и

работать над упрощением бизнес-процессов».

В борьбе за клиента банки все чаще идут на создание экосистем с комплексом нефинансовых сервисов. К примеру, по словам Ольги Шарушинской, СДМ-банк создает внутренний клиентский маркетплейс «СДМ-Партнер»: «На платформе предприниматели — клиенты банка смогут найти себе партнеров для бизнеса, поставщиков или покупателей. Раньше мы и так помогали клиентам в этих вопросах, но в ручном режиме, сейчас эти задачи решаются через применение технологий, и это позволяет предоставлять качественный сервис».

### Ставки и люди

Сектор розничного кредитования в прошлом году также демонстрировал уверенные темпы

восстановления. По словам Алексея Корикова, кредитный портфель потребительских кредитов в регионе вырос на 18% до 2,39 трлн. рублей. Динамика в ипотеке оказалась еще выше — 34%, а портфель на начало декабря вырос до 2,81 трлн. рублей.

Однако в этом сегменте, в отличие от кредитования МСБ, индустрия ожидает снижения темпов роста по ряду направлений. Территориальный директор регионального центра УрФО МКБ (Московского кредитного банка) Татьяна Бенихис как минимум в первом квартале 2024 года не видит факторов для сохранения таких же темпов роста в розничном кредитовании, как в 2023 году: «На динамике скажется введение Центробанком макропруденциальных лимитов, усиление контроля показателя долговой нагрузки, и, конечно, спрос несколько охладит повышение стоимости кредитов вслед за ростом ключевой ставки».

Несколько больше оптимизма у индустрии в отношении ипотеки. Татьяна Бенихис находит этому следующее объяснение: «Клиент приходит в банк не за кредитом, а за жильем. Потребность в улучшении жилищных условий все равно существует. Тем более что в первую половину 2024 года программы господдержки еще будут работать, в нашем банке возможность оформить кредит под 8% годовых остается, это льготная ипотека для покупки жилья на первичном рынке с первоначальным взносом от 50%. Сейчас у нас работает субсидированная ипотека, заключены соглашения с крупнейшими федеральными девелоперами, в рамках которых клиент может получить кредит по ставке 6,8%».

По мнению Татьяны Бенихис, структура ипотечного рынка в этом году существенно изменится в сторону большей доли сделок на вторичном рынке: «В 2023 году в нашем банке 60 — 70% кредитов выдавалось на покупку жилья в новостройках, в этом году, вероятно, будет обратная пропорция. Люди начнут отдавать предпочтение вторичному жилью, несмотря на более высокую ставку по кредиту, так как цены на вторичном рынке, по нашим прогнозам, будут ниже, чем на новостройки».

Довольно оптимистично банки оценивают и перспективы автокредитования. По мнению управляющего директора по розничному бизнесу Макрорегиона Урало-Сибирский Банка Уралсиб Натальи Брусницыной, это связано с устранением ключевого барьера — дефицита предложения: «За прошедший год участники рынка смогли заменить ушедших с российского рынка автопроизводителей, дефицит автомобилей уходит в прошлое, у потребителя появился выбор. В 2024 году мы, скорее всего, увидим рост продаж новых марок китайских брен-



## ОСНОВА ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА

Мы рассчитываем в этом году в два раза увеличить кредитный портфель МСБ и удержать динамику в сегменте ипотеки, отмечает президент Уральского банка реконструкции и развития **Алексей Долгов**.

— Прошедший год запомнится высокой активностью в сегменте кредитования малого бизнеса. Эту тенденцию мы наблюдали и в целом на рынке, и в нашем банке в частности. В УБРиР к концу 2023 года по сравнению с его началом объемы кредитования клиентов МСБ выросли более чем в два раза.

Кроме того, банковская индустрия сильно продвинулась в развитии сервисов для бизнеса, в том числе и нефинансовых. Компаниям удобно иметь «одно окно» для решения любых задач – не только связанных с привычными кредитами и депозитами. И таким «окном» вполне может стать банк — особенно если он понятен с точки зрения механики и центров принятия решений. Около 40% наших новых клиентов подключают различные небанковские услуги: это, например, проверка благонадежности контрагентов, страхование средств на расчетных счетах. Предприниматели видят в этом эффект, так как подобные сервисы приводят к сокращению затрат, а за снижение себестоимости сегодня борются все компании.

Индустрия в целом и наш банк в частности относят обслуживание МСБ к одним из ключевых драйверов 2024 года. Мы видим потенциал роста как процентного, так и комиссионного дохода. Идет активная реализация проектов в области импортозамещения. Компании осваивают новые ниши и создают для этого предприятия. А всем им нужен качественный банковский сервис, и кредитные ресурсы в том числе. Исходя из этого, в текущем году мы рассчитываем увеличить кредитный портфель малого бизнеса примерно в два раза.

С более сложными трендами в 2024 год входит потребительское кредитование. Во втором полугодии прошлого года мы наблюдали снижение темпов роста розничного портфеля. Это связано как с увеличением ставок, так и с введением ряда ограничений со стороны Банка России. Но при этом в рознице остается достаточно много перспективных направлений. К ним я отношу, например, социальные карты.

Ипотека при этом, по нашим прогнозам, покажет хороший рост, по крайней мере в первой половине года, пока действуют льготные про-

граммы. Спрос на жилье со стороны населения не снижается, а возможность отмены госпрограмм после июля 2024 года стимулирует людей быстрее заключать сделки. Да, рынок в последние недели несколько обеспокоен решением крупных банков ввести комиссии для застройщиков при оформлении ипотеки по госпрограммам. Мы уже объявили о том, что наш банк не будет этого делать, поскольку маржинальность сделок позволяет работать на прежних условиях. На этом фоне мы получили хорошую обратную связь от наших партнеров, застройщиков, риэлторов, клиентов. В первые рабочие дни января мы видим, что объем входящих ипотечных заявок в УБРиР находится на 30% выше уровня августа — сентября — пиковых с точки зрения спроса месяцев 2023 года.

Безусловно, при планировании мы учитываем рост стоимости привлеченных ресурсов для банков. После повышения ключевой ставки все банки вынуждены были поднять ставки по срочным вкладам и накопительным счетам.

В этой связи увеличивается значимость остатков на текущих счетах бизнеса. Но этим ресурсом можно воспользоваться только при наличии качественного расчетно-кассового обслуживания. Наш банк всегда «держал марку» РКО, но в текущем году это направление будет в фокусе особого внимания, и здесь мы реализуем несколько интересных новаций. ■

дов, этому будут способствовать совместные программы автодилеров и банков-партнеров».

Кроме того, Наталья Брусницына прогнозирует рост продаж кредитов на покупку автомобилей с пробегом.

Реализация этих сценариев возможна в том случае, если банкам удастся и дальше наращивать объем привлеченных средств. Прошлый год оказался плодотворным с точки зрения роста пассивов: в банках Уральского региона вклады физических лиц выросли на 24% и составили 4,3 трлн рублей. По словам Алексея Корикина, основной прирост пришелся на вторую половину года, когда начался рост ставок.

По мнению Татьяны Бенихис, этот тренд продолжится и в 2024 году: «Мы наблюдаем прирост пассивов как на вкладах, так и накопительных счетах за счет привлекательных ставок. В этом году ожидаем сохранения вектора на хранение сбережений населения в банках и увеличения объемов пассивов».

Правда, по наблюдениям Ирины Кузьминой, структура пассивов сейчас меняется: «Это стало заметно в связи с активным развитием накопительных счетов. Мы видим, что все больше клиентов предпочитают этот продукт. С одной стороны, он дает гибкость, так как в любое время можно пополнять и тратить деньги, а с

другой, получать доход, сопоставимый с классическим вкладом».

Тренд подтверждает Екатерина Богатова: «В нашем банке за прошлый год объем средств на накопительных счетах вырос почти в полтора раза. Этот продукт интересен тем, что деньги с него можно в любое время снять без потери в процентах. В целом мы считаем, что в 2024 году сберегательная активность населения будет расти, а потребительская, наоборот, сокращаться. Этому будет способствовать рост ставок по кредитным продуктам. Данная тенденция приведет к уменьшению объема покупок с использованием кредитных средств».

## Цифровые вызовы

Бороться за пассивы клиента банкам все чаще приходится в цифровом поле, например на финансовых маркетплейсах. В банковской индустрии пока нет однозначного отношения к этому формату продаж банковских вкладов. Кто-то видит в этой конструкции угрозу оттока клиентов.

Ирина Кузьмина рассматривает финансовый маркетплейс скорее как возможность: «Для небольших банков это способ достучаться до клиентов федеральных банков. Но при этом,

конечно, они не могут контактировать с клиентом и показать все преимущества своего сервиса. Получается, что в этом случае банки конкурируют только на уровне ставки и технологий. Поэтому, чтобы использовать все возможности, которые открывают маркетплейсы, нужно быть высокотехнологичным банком».

Технологии в целом все глубже проникают в банковскую систему.

По мнению Екатерины Богатовой, в массовом сегменте онлайн-сервисы уже стали стандартом банковского обслуживания: «Однако есть направления, где достаточно высоки риски, в частности это управление кредитными и депозитными продуктами на крупные суммы. Здесь хороший цифровой сервис является поддерживающим элементом, но договариваются и доверяют все равно людям. Да, сфера крупных сделок тоже идет в «цифру», что приводит к снижению значимости человека в принятии решения, но для ее надежной работы нужны более сложные технологии, продвинутый AI, доверие к системе. На мой взгляд, это вопрос скорее следующих десяти лет, а не наступившего 2024 года».

Текущий год тем не менее должен стать прорывным по ряду направлений технологического развития, которые задает Банк России.



## ДВИЖЕНИЕ МЕЖДУ РАЗВИЛКАМИ

«Банковская система в этом году продолжит рост, но столкнется с новыми вызовами», — считает **Илья Ильин**, начальник отдела анализа банковского и финансового рынков Центра аналитики и экспертизы ПСБ.

— Российская экономика завершила 2023 год выше ожиданий, по предварительным оценкам, рост ВВП составил 3,5%. На это существенно повлияли бюджетный стимул и восстановительный рост после просадки 2022 года. В 2023-м экономику особенно поддерживали обрабатывающие сектора. Наиболее заметно росли отрасли, где проявляется эффект импортозамещения, которое стимулировало инвестиционную активность. И, конечно, большой вклад в динамику ВВП прошлого года внесло строительство. Бюджетный стимул оказал заметное влияние и на потребительский спрос. На фоне роста доходов населения уверенно растет оптовая и розничная торговля.

Однако, по нашему мнению, в текущем году появляется ряд новых вызовов. Чтобы продолжить рост, потребуются дополнительные стимулы. Ведь экономике придется преодолеть высокую базу 2023 года. Есть и ряд ограничивающих факторов. Прежде всего, это дефицит кадров. Серьезным вызовом, на наш взгляд, также представляется большая загрузка производственных мощностей. То есть расти за счет этого фактора уже не получится. Потенциал экспорта будут ограничивать транспортные и логистические проблемы. При этом нужно не забывать, что компании будут развиваться в

условиях жесткой ДКП. Поэтому на текущий год консенсус-прогноз предполагает более скромные темпы. Мы ожидаем роста ВВП на 1,2%.

В целом экономика сохранит рост. И это дает основания ожидать позитивных результатов и в банковском секторе. Но при анализе нужно принимать во внимание тот факт, что объем выдачи кредитов зависит от инфляции, а пассивы больше завязаны на уровень ключевой ставки, потому что в этом случае работает эффект капитализации процентов. Поэтому объем привлеченных банками ресурсов будет расти и темп останется высоким. Хотя, опять же, нужно принимать во внимание эффект базы. В лидерах роста, скорее всего, будет оставаться сегмент кредитования МСБ. Эта клиентская группа лучше адаптируется к новым условиям. Второй драйвер года — ипотека, поскольку льготные программы частично сохраняются.

Среди вызовов банковской индустрии я бы отметил развилки, связанные с реализацией курса на цифровизацию. Вроде бы очевидно, что нужно и дальше совершенствовать удаленные каналы, увеличивать безбумажный оборот, внедрять удаленную идентификацию... Но параллельно банкам приходится заниматься импортозамещением фундаментальных систем, переписывать софт. И для решения этих базовых задач нужно задействовать ресурсы ИТ-инфраструктуры. Между этими двумя развил-

ками банковская индустрия сейчас и движется.

Этот год также станет периодом бурного развития альтернативных инструментов: цифровые финансовые активы (ЦФА), расчеты в криптовалютах, внедрение цифрового рубля. В 2024 году, видимо, начнутся первые транзакции в цифровом рубле. На наш взгляд, у Центробанка нет цели довести обороты по цифровому рублю до каких-то конкретных объемов, внедрение новой формы валюты будет идти постепенно.

И, наконец, в фокусе внимания экономистов этого года будет ключевая ставка. Чтобы оценить степень значимости этого фактора для кредитного сегмента, мы попробовали рассчитать влияние ключевой ставки на выдачи. Получили парадоксальный результат. Несмотря на подъем ставки, объемы кредитования юридических лиц и ипотечного сегмента не снизились. По сути, пока риски повышения ставки только стимулировали клиентов быстрее брать кредиты, несмотря на рост их стоимости. Снижение мы увидели лишь в потребительских кредитах.

Наш прогноз по ключевой ставке предполагает снижение в июне на один процентный пункт и далее доведение ее значения до 12% постепенно к концу года. Средний уровень ставки в течение года, по нашему прогнозу, составит 14,7%.

Результаты развития банковского сектора во многом опираются на потребительскую активность. По нашим ожиданиям, ее уровень в текущем году останется достаточно высоким. Государство продолжит политику социальных выплат, а доходы населения, занятого в рыночном секторе, будут расти за счет жесткой конкуренции на рынке труда. ■

# »» Банки нарастили свои компетенции в области оценки кредитоспособности заемщиков из сегмента МСБ

Одно из них — переход к активной фазе внедрения цифрового рубля. Ряд банков уже участвует в тестировании этой формы валюты. Однако в банковской индустрии все еще есть сомнения относительно ее влияния на классический банкинг.

— Основное отличие цифрового рубля —

это способ хранения. Такие деньги будут храниться не на счетах в банках, а в Центральном банке. Он же будет эту платформу обслуживать и сопровождать. На мой взгляд, это приведет к оттоку денег из банковской системы, — обращает внимание на угрозы для действующей банковской системы Ольга Шарушинская.

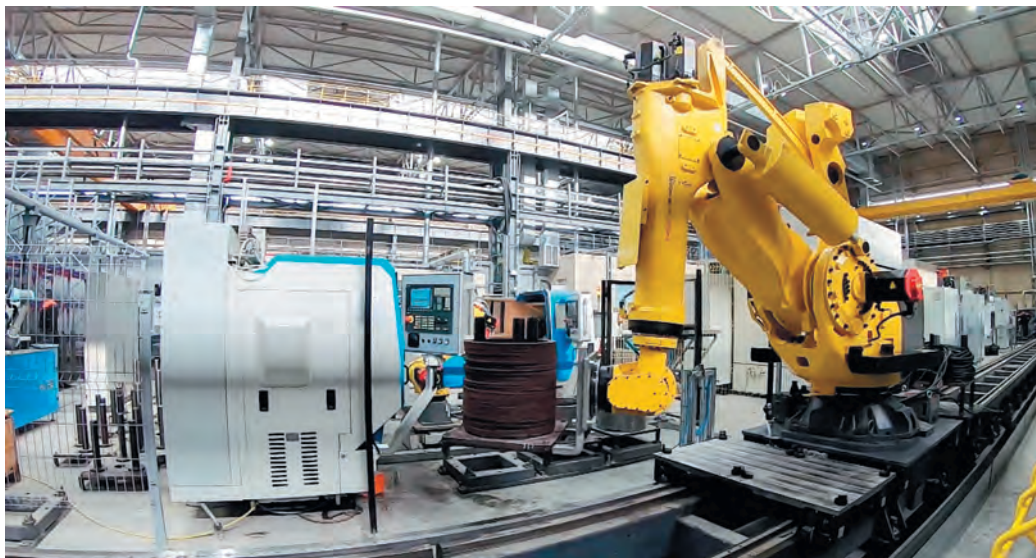
И тем не менее Ирина Кузьмина считает, что цифровой рубль станет удобным инструментом для предприятий и населения: «Но в то же время это сущность, которая сильно меняет ландшафт банковского рынка и бизнес-модели банков. С активным развитием цифрового рубля и сервисов на базе Системы Быстрых Платежей классическое расчетно-кассовое обслуживание будет терять популярность. Банки, несмотря на это, создадут новые сервисы, которые будут актуальны для их клиентов».

Тестирование цифрового рубля в этом году начнется с отдельных видов социальных платежей. Вероятно, в качестве эксперимента в новой форме денег получателям будут доставлены какие-то социальные выплаты.

В целом же все аналитические группы в этом году прогнозируют снижение динамики развития банковской системы. АКРА, к примеру, считает, что рост корпоративного кредитования замедлится с 25,8 до 10 — 15%, розничного — с 25 до 12 — 15%, ипотеки — с 30% до 10 — 15%. ■

# АО «УНТК»: перспективная точка станкостроения

Благодаря историческому опыту и развитию уникальных компетенций на Среднем Урале развивается машиностроительное предприятие, способное решать нетривиальные технологические задачи.



**А**кционерное общество «Уральский научно-технологический комплекс» г. Нижний Тагил (АО «УНТК» входит в структуру АО «Концерн «Уралвагонзавод») — это многоотраслевая научно-технологическая организация, которая сотрудничает с предприятиями машиностроительного комплекса России и зарубежными партнерами.

## С опорой на традиции

АО «УНТК» держит свою рыночную нишу благодаря колоссальному опыту, накопленному за 55-летнюю историю.

Основу интеллектуального потенциала коллектива заложили знаковые инженеры, стоящие у истоков нашего Общества: **С.А. Катык** — профессор, доктор технических наук, Герой Социалистического Труда, лауреат государственных премий, **К.О. Комаров** и **И.Т. Гаврилов** — выдающиеся литейщики, создатели машинной формовки башни танка Т-34 в годы Великой Отечественной войны.

## Традиции продолжаютя

И в современной истории есть чем гордиться.

Проектная группа литейного отдела признана Российской ассоциацией литейщиков одной из лучших среди технологических групп проектных строительных институтов страны.

За комплекс работ по созданию производства цистерн широкой номенклатуры для АО «НПК «Уралвагонзавод» сотрудники получили премию Правительства РФ в области науки и техники.

Имена 20 наших инженеров вписаны в энциклопедию «Инженеры Урала».

Престижной премией имени Черепановых отмечены 9 специалистов.

Указом Президента РФ двум специалистам присвоено высокое звание «Заслуженный машиностроитель».

Трое инженеров занесены в Национальный реестр специалистов.

## Нетривиальный подход

АО «УНТК» фокусируется на изготовлении нестандартизированного оборудования, позволяющего промышленным компаниям решать сложные технические задачи. Многие решения не имеют аналогов. Так, мы выпускаем зачистные комплексы в литейном производстве, которые применяются для обработки литейных припусков.

АО «УНТК» — одно из немногих предприятий в РФ по производству пружинонавивочного оборудования: «Большинство компаний в России, выпускающих пружины для вагонов, полувагонов и локомотивов, работают на оборудовании нашего производства», — акцентирует главный инженер **Юрий Шестаков**.

Мощным конкурентным преимуществом АО «УНТК» является способность наших инженеров воплотить в жизнь любую идею заказчика, спроектировать новое оборудование различной сложности, модернизировать устаревшие конструкции, изготовить это оборудование и обеспечить полное инженерное сопровождение и внедрение его в производство.

Сегодня в стране не так много предприятий, способных воплотить идею в готовую продукцию.

Такая работа оказалась востребованной на начавшейся мощной трансформации промышленности России. Современные предприятия ведут активную работу по импортозамещению.

По итогам 2023 года АО «УНТК» увеличило рост показателей за счет выполнения контрактов для:

- АО «НПК «Уралвагонзавод». Ввели в эксплуатацию две роботизированные линии, включающие в себя порядка 70 единиц оборудования;
  - АО «НПО «Электромашина», г. Челябинск. Проектирование, изготовление и монтаж испытательных стендов;
  - ПАО «ЛЭТЗ», г. Лысково. Проектирование, изготовление и монтаж станка;
  - АО «ХЗ «ПЛАНТА», г. Нижний Тагил. Проектирование, изготовление и монтаж оборудования;
  - ООО «ПО «Сибгипросельхозмаш», г. Барнаул. Разработка технологических решений технического перевооружения литейного цеха по производству чугуна и цветных сплавов АО «Мичуринский локомотивный завод»;
  - АО «Евраз НТМК», г. Нижний Тагил. Поставка запчастей.
- В 2024 году АО «УНТК» реализовывает контракты с крупными машиностроительными предприятиями:
- АО МЗ «Электросталь», г. Электросталь;
  - ООО «Пушкинский машиностроительный завод», г. Пушкин;
  - ООО «Комлит», г. Пенза

И в первую очередь АО «УНТК» закрывает потребности в нестандартизированном оборудовании у своего главного заказчика — АО «НПК «Уралвагонзавод».

В структуру АО «УНТК» входят отделы различной направленности, например отделы технологии кузнечно-термического, литейного, сборочно-сварочного и механосборочного производств, отдел опытного производства. Такой комплекс позволяет развивать уникальные компетенции во всех направлениях.

В то же время технологические отделы работают над интересными проектами по разработке проектной документации реконструируемых и вновь строящихся цехов производственных предприятий. Наши инженеры-технологи являются лучшими разработчиками в этом направлении.

«Отвечая на вызовы современности, проводим активную маркетинговую политику, участвуем в специализированных форумах, семинарах, посещаем российские профильные выставки.

Мы поддерживаем партнерские отношения с нашими заказчиками, анализируем их пожелания и рекомендации. Это необходимо, чтобы быть в тренде и отвечать на запросы рынка», — формулирует генеральный директор АО «УБТ-Уралвагонзавод» — управляющей организации АО «УНТК» **Гаджи Абдулов**.



[www.untk.ru](http://www.untk.ru)



Павел Кобер

## НА ПЕРЕДОВОЙ СВЯЗИ

Являясь инфраструктурной компанией, «Ростелеком» прокладывает сети и развивает сервисы в самых удаленных точках нашей страны, в том числе в Уральском регионе

Фотографии предоставлены компанией «Ростелеком»



**Н**асколько сложно прокладывать оптоволоконный кабель в труднодоступные районы, по каким причинам появляются сбои в работе интернета, как устраняются аварии, какие цифровые сервисы набирают популярность у бизнеса и населения, в интервью журналу «Эксперт-Урал» рассказал вице-президент, директор Екатеринбургского филиала компании «Ростелеком» Иван Пичугин.

### Устраняя цифровое неравенство

— «Ростелеком» осуществляет коммерческую деятельность, в то же время это и социальная компания. Поговорим прежде всего об этом. Какие крупные социальные проекты удалось реализовать за прошлый год в Свердловской области?

— В части цифровизации «Ростелеком» является одним из основных исполнителей государственных заказов, и практически всегда это социально направленные проекты. В предыдущие годы мы выполняли очень масштабную программу, связанную с подключением к интернету по всей стране социально значимых объектов — школ, фельдшерско-акушерских пунктов, пожарных частей и др. В 2022 — 2023 годах в учебных

заведениях наши специалисты установили более 1500 точек доступа Wi-Fi. Это серьезный прогресс не только в качестве предоставления услуг образования, но и в обеспечении безопасности учреждений.

Уже несколько лет совместно с Министерством цифрового развития работает программа по устранению цифрового неравенства. В первую очередь речь идет об обеспечении интернетом и связью очень удаленных населенных пунктов — небольших деревень и поселков с численностью населения от 100 человек. За последние два года по данной программе мы подключили к интернету порядка 50 отдаленных населенных пунктов в Свердловской области, преимущественно на севере региона. Там появились базовые станции, благодаря которым можно выходить в Сеть с любых устройств. Государство ставит задачу к 2030 году закрыть интернетом 99% территории нашей страны. От устранения цифрового неравенства мы постепенно переходим к цифровой трансформации и во всех уголках региона делаем доступной телемедицину, электронные государственные услуги, онлайн-образование и другие современные сервисы.

Нашу работу можно сравнить со строительством железных дорог в начале XX века. Тогда этот фактор являлся основным для развития территорий. Так же и мы сейчас, только вместо железнодорожных путей мы строим цифровые дороги.

— Интернет уже стал базовой потребностью современного человека. А вообще, насколько сложно обеспечить жителей дома или целого населенного пункта доступом в сеть Интернет?

— Если говорить про Екатеринбург, то охват оптическими сетями связи составляет 98-99%. Наверное, в региональной столице вообще не осталось домов, где бы не было никакого интернета, поскольку в любом случае есть мобильный. Но растет потребность в высокоскоростном оптоволоконном интернете, потому что потребляемый населением контент «тяжелеет», повышается качество фильмов, их загрузка должны быть максимально быстрой. И эту потребность в столице Урала мы закрываем.

Другое дело, удаленные населенные пункты. Когда мы проводим туда оптоволоконный кабель,

приходится преодолевать естественные природные рубежи: реки, болота, скалы. Периодически разрабатываем сложные решения, например прокладываем оптоволокно даже по дну водоемов. Конечно, чем дальше находится населенный пункт, тем нам сложнее выполнять эту работу, в том числе и по финансовым затратам. Но мы все равно это делаем.

— Из-за чего чаще всего происходят сбои в предоставлении услуг интернет-провайдеров для населения?

— Буду говорить прежде всего про нашу компанию. «Ростелеком» является основным инфраструктурным оператором в стране, имеет очень разветвленную сеть оптоволоконных магистралей. Есть два варианта их организации: оптоволоконный кабель либо лежит в земле, либо проходит по опорам, например, энергетиков.

Первая самая большая проблема, связанная со сбоями в работе интернета, — это порывы магистрального кабеля. Например, случаются дорожные аварии, когда фура сносит столб, из-за чего может остаться без связи целый населенный пункт. Или проводятся несогласованные земельные работы, в результате которых может произойти обрыв магистрали.

Вторая причина — вандализм. До сих пор злоумышленники считают, что в наших кабелях есть медь. Когда-то это действительно было так. Вандалы вырезали кабель, сдавали медь как цветной металл, зарабатывали на этом. Но сегодня наш оптический кабель для них абсолютно бесполезен, потому что оптику сдать невозможно.

— Ставьте таблички: «Здесь меди нет».

— Мы постоянно проводим профилактические мероприятия по защите и охране инфраструктуры. Злоумышленники лезут в канализацию или на крышу, обрывают кабель, но остаются ни с чем, а в итоге их ловят правоохранительные органы. Буквально недавно человек из Верхней Пышмы получил реальный срок 4,5 года за кражу нашего кабеля.

— Сколько у вас в среднем уходит времени на устранение сбоев в работе интернета?

— Если кабель имеет резерв, то трафик переключается на маршрутизаторе меньше чем за полсекунды. Пользователь даже не замечает, что произошел сбой. Но бывает, что на устранение уходят и сутки (если это удаленная территория). Но даже масштабные аварии мы стараемся устранить в пределах 24 часов, не более.

Для понимания: в кабеле может быть в среднем до 96 волокон. В случае обрыва их нужно соединить. Но сначала необходимо определить место. Если кабель в земле, его надо найти и выкопать, а затем сварить и проверить наличие сигнала. Конечно, благодаря автоматизации сегодня мы можем быстро находить место разрыва, там, где затухает сигнал. Кроме того, имеются сварочные

## «Иван Пичугин: «Нашу работу можно сравнить со строительством железных дорог в начале XX века. Тогда этот фактор являлся основным для развития территорий. Так же и мы сейчас, только вместо железнодорожных путей мы строим цифровые дороги»

машины, которые позволяют ускорить процесс. Ну и, конечно, основные герои — наши сотрудники. Все те, кто находится на передовой связи в любую погоду и без выходных.

— *В развитие темы современных технологий. Кроме сервисов, ставших уже традиционными (интернет, телевидение, телефония), какие еще услуги для жителей набрали популярность за последний год?*

— Одной из актуальных наших разработок является облачная платформа для управления многоквартирным домом «Ключ». Это умный домофон, видеонаблюдение в подъездах, умные шлагбаумы, система контроля удаленного доступа и приборы учета с автоматической передачей показаний. Важно, что цифровой сервис «Ростелеком. Ключ» — это на 100 % российский ИТ-продукт, созданный внутри компании с учетом нашего опыта взаимодействия с большим количеством клиентов по всей стране.

Другим полностью отечественным продуктом является видеосервис Wink. Он активно показывает себя на рынке. Например, сериал «Слово пацана. Кровь на асфальте», многих не оставивший равнодушными, эксклюзивно вышел именно на Wink и пополнил линейку Wink Originals.

В целом в 2023 году мы уверенно растем по ключевым показателям. Нам доверяют наши действующие абоненты, нас выбирают все больше новых клиентов. Объем новых подключений интернета в 2023 году вырос почти на 7,3% по сравнению с 2022 годом.

Для бизнеса мы предлагаем виртуальное видеонаблюдение, платформы хранения данных, специализированное программное обеспечение, которое устанавливается на инфраструктуру клиента для обеспечения кибербезопасности. Это ключевые направления, которые набирали обороты за последние годы.

### В единой связке

— *За всеми вашими проектами стоят в первую очередь люди. Какие ИТ-специалисты были востребованы за последний год и продолжают быть актуальными сегодня?*

— На рынке труда мы активно ищем сотрудников отдела продаж в сегментах B2C и B2B, то есть те, кто работает в массовом сегменте и с бизнесом. Также актуальны вакансии работников технического блока: installеры и универсальные специалисты связи, которые напрямую работают с абонентами.

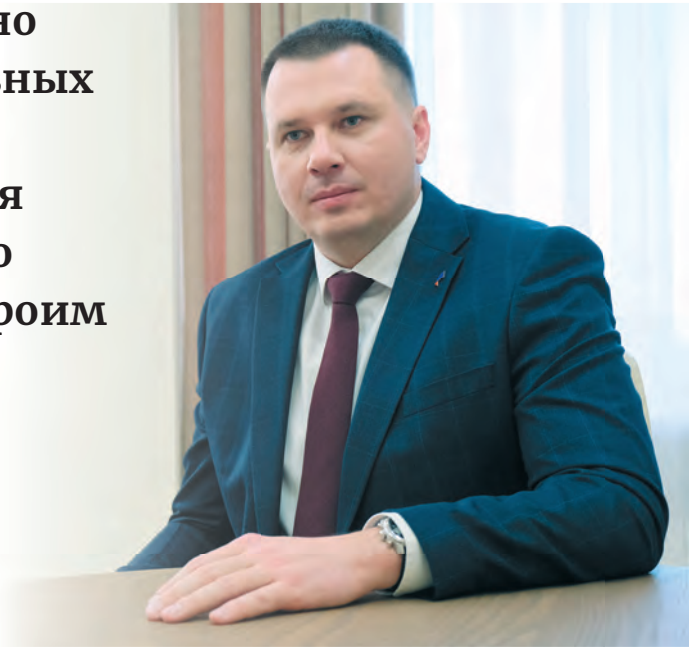
«Ростелеком-ЦОД», крупнейший поставщик услуг дата-центров и наша дочерняя компания, набирает в команду DevOps-инженеров, администраторов баз данных, инженеров по эксплуатации систем холодоснабжения и инженеров-энергетиков. В зависимости от выбранной специальности сотрудники будут заниматься обслуживанием ЦОДов, выработкой требований к базе данных, ее проектированием, реализацией, эффективным использованием и сопровождением.

Мы готовы брать студентов на подработку и неполную занятость с перспективой попадания в штат. Компания предоставляет большой спектр возможностей, который позволяет сотрудникам даже после трудоустройства проходить обучение и профессионально расти. Кстати, «Ростелеком» занял первое место в номинации «Компания, поддерживающая молодых профессионалов» REFORUM Awards.

— *Помимо Екатеринбургского филиала, вы курируете работу компании по всему Уральскому региону. Это очень большая территория. Как удается совмещать и что входит в ваши обязанности?*

— В Свердловской области создана и уже многие годы успешно работает сильная профессиональная команда. Растут бизнес и лояльность наших клиентов. Поэтому мы делимся наработанным опытом с соседними регионами Урала, где также работают высокопрофессиональные сотрудники.

«Ростелеком» работает практически во всех российских регионах. Любой проект нашей компании — федерального масштаба, реализуется во всех субъектах РФ. Поэтому взаимодействие региональных команд происходит в такой единой связке.



Эксперт-Урал №2, 29 января – 25 февраля, 2024

Стоит отметить, что компания прошла огромный путь от корпорации, которая в свое время следовала, а иногда и пыталась догнать тренды, до флагмана телеком-отрасли. Многие направления, такие как кибербезопасность, импортозамещение и т.д., мы стали развивать задолго до того, когда это стало острой необходимостью для всей страны.

— *Работа, постоянные командировки, общественная деятельность в Союзе промышленников и предпринимателей Свердловской области... Находите свободное время на себя, на семью? Какие любимые места в Екатеринбурге?*

— В Екатеринбурге я живу и работаю уже пять лет. За это время врос в регион, полюбил город, полюбил Урал. Перевез семью. Поэтому могу сам проводить экскурсии. Приезжающих в гости друзей и коллег вожу в Верхнепышминский музей автомобильной и военной техники. Считаю, что это музей мирового уровня, способный удивить любого.

С точки зрения архитектуры Екатеринбург — очень красивый город. Городской пруд, Плотинка, Дендрологический парк не оставляют равнодушными ни горожан, ни гостей города. Производит впечатление север Свердловской области, где я бываю в командировках. Уральские горы там предстают во всей красе.

Вообще, и как житель области, и как руководитель крупного предприятия хочу отметить, насколько динамично развивается наш регион. Тут есть на что посмотреть, но главное богатство Свердловской области и всего Урала — люди. Открытые, с крепким внутренним стержнем, всегда готовые прийти на помощь в трудную минуту. Стараясь им соответствовать.

# СТАБИЛЬНАЯ РАБОТА И ИННОВАЦИИ В ГРУЗОПЕРЕВОЗКАХ

**И**тоги работы 2023 года показывают, что экономика Южного Урала успешно выдержала все испытания условиями неопределенности 2022 года и не только вошла в колею, но и получила новые возможности для развития промышленности. Важную роль в этом выполняет железнодорожный транспорт, который всегда был опорой для государства и бизнеса. В сфере грузовых перевозок Южно-Уральская магистраль завершила 2023 год с динамикой +0,2% к уровню 2022 года, погрузка в 2023 году составила 70,9 млн тонн. Баланс погрузки постепенно восстанавливается, и коллектив Южно-Уральской магистрали продолжает работать над решением новых задач.

В январе 2024 года начальник ЮУЖД **Игорь Рязанов** представил нового руководителя Южно-Уральского территориального центра фирменного транспортного обслуживания **Антон Пляцинду** и отметил, что одним из ключевых факторов, способствующих положительным результатам грузовых перевозок на Южно-Уральской железной дороге, является непрерывное внедрение цифровых технологий и сервисов. Они позволяют значительно повысить точность и быстроту обработки данных, улучшить планирование, экономия время и деньги клиентов.

Рынок грузовых перевозок в 2023 году очень гибко перестраивался под внешнеполитическую ситуацию и компенсировал снижение по отдельным видам грузов ростом других. Так, на ЮУЖД погрузка по нефтепродуктам была снижена на 5,5% из-за санкционных ограничений, но в то же время для грузов металлургической отрасли была выстроена новая логистика и рост погрузки составил 14,1% к 2022 году, дополнительно на рынок было поставлено 2 млн тонн.

Изменение геополитической ситуации, введенные санкции, а также реализация мер для поддержки экономики страны не могли не отразиться и на изменении движения вагонопотоков с Южно-Уральской железной дороги.

Продолжается тенденция переориентации основных грузопотоков на дороги Восточного полигона и Среднюю Азию. Выросли перевозки в дружественные страны Средней Азии и транзитом через них в Китай, Индию и страны Ближнего Востока. Несмотря на санкции, в экспортном направлении отмечается увеличение перевозок +17% к 2022 году. В основном это увеличение погрузки в страны СНГ +30% к 2022 году, рост в Китай +30% к 2022 году, Афганистан +75% к 2022 году.

В направлении железных дорог Восточного полигона погрузка к 2022 году увеличена на +12%.

Отдельно стоит отметить тренд на контейне-

ризации грузов, набравший свои обороты еще в 2021 году. В 2023 году относительно 2022-го погрузка в контейнерах на дороге выросла на +9%. Это практически +0,3 млн. тонн — в основном за счет роста отгрузки черных металлов, химикатов, продуктов питания в контейнерах.

Развитию контейнерных перевозок также способствует проводимая совместно с органами власти Челябинской области работа по развитию перевозок по восточной ветке международного транспортного коридора Север-Юг. С апреля 2023 по декабрь 2023 года отправлено 8 контейнерных поездов из Челябинского региона, перевезено 4,07 тыс. тонн груза, или 182 груженых контейнера, следующих через порты Ирана в Индию, Саудовскую Аравию и ОАЭ. Безусловно, это помогло открыть новые рынки сбыта для предприятий Челябинской области.

Уникальное географическое положение Южно-Уральской железной дороги делает ее стратегически важной для транспортировки грузов как внутри России, так и на международном уровне. Она соединяет ключевые пункты промышленного производства и экспортных терминалов, что позволяет предоставлять клиентам широкий спектр услуг, от перевозки сырья до транспортировки готовой продукции.

На Южно-Уральской железной дороге ведется постоянный поиск «точек роста» погрузки.



С 2019 года железная дорога проводит мероприятия, направленные на поддержку роста объемов перевозок новых и развивающихся промышленных предприятий, предлагая комплексные транспортно-логистические решения технического и технологического характера. В 2023 году было реализовано 10 таких проектов, что позволило привлечь дополнительный объем грузов в размере 915 тыс. тонн. Реализация данного проекта является стратегическим элементом для увеличения загрузки и предоставления комплексного клиентоориентированного сервиса. В 2024 году планируется реализовать 18 подобных проектов.

С учетом важности своевременной доставки груза в 2023 году продолжилось развитие услуг, связанных с ускоренной доставкой. Было заключено 10 новых договоров на перевозку грузов по расписанию с фиксированным временем отправления и прибытия грузовых поездов, включая 9 договоров на контейнерные поезда. Было разработано 6 новых направлений для организации перевозок со станций Магнитогорск-грузовой — Новороссийск, Илецк, Оренбург — Новороссийск, Формачево — Новороссийск, Канисай, Никель — Абинская. Всего было отправлено 637 ускоренных поездов, объем перевозок составил 1,6 млн тонн груза, что в 1,3 раза больше, чем в 2022 году.

Для клиентов малого и среднего бизнеса, объем отправок которых не позволяет накопить полный поезд, предоставляется услуга «грузовой экспресс» по резервированию мест в поезде, следующем по отдельному расписанию, что ускоряет доставку мелких партий грузов. Это особенно актуально для клиентов, которым требуется оперативная доставка своих товаров или материалов. В рамках данной услуги в 2023 году было отправлено 87 поездов и 172 прицепных вагонов, что на уровне прошлого года. В целом данная услуга доступна по 35 разработанным направлениям. Мы готовы разработать индивидуальное расписание для наших клиентов по запросу.

В рамках работы по повышению лояльности клиентов ОАО «РЖД» осуществляется деятельность центров продажи услуг в Челябинске, Оренбурге, Златоусте и Кургане (ЦПУ). Сотрудники центров сопровождают грузоотправителей на всех этапах проекта, освобождая их от потери времени и трудозатрат. Специалисты обеспечивают доступ и удобство взаимодействия с железной дорогой в формате «одного окна». Помимо этого, предоставляется широкий спектр транспортно-экспедиционных услуг, включая комплексное сопровождение новых клиентов в течение 24 месяцев. В 2023 году сотрудниками ЦПУ к услугам железной дороги было привлечено 188 новых клиентов.

Стоит отметить, что цифровые сервисы играют



Начальник Южно-Уральского территориального центра фирменного транспортного обслуживания **Антон Плацинда**

важную роль в современном грузоперевозочном секторе, а РЖД является одним из ведущих игроков в этой области. В компании разработали и предлагают несколько инновационных цифровых сервисов грузоперевозки, которые значительно упрощают и ускоряют процесс доставки грузов.

В рамках внедрения безлюдных технологий и автоматизации внутренних процессов ОАО «РЖД» по технологии автоматического оформления перевозочных документов «Автоагент» на дороге оформляется 94% от всех документов по отправлению порожних вагонов, 76% по отправлению груженых вагонов, 36% от всех документов по прибытию.

Смарт-контракты — это еще одна инновация, основанная на использовании технологии блокчейн, что обеспечивает прозрачность и надежность сделок. Смарт-контракты автоматически соблюдают правила и условия договора, что значительно упрощает процесс заключения и выполнения грузоперевозок для всех сторон.

Проект «Декларант» также активно развивается. Он предназначен для автоматизации процесса декларирования грузов и таможенного оформления. «Декларант» позволяет заказчикам или перевозчикам эффективно заполнять и предоставлять требуемые документы для таможенного оформления грузов. Это упрощает процесс и минимизирует возможность ошибок, связанных с документацией. За 2023 год услугой воспользовались 37 клиентов компаний, осуществляющих деятельность на сети железных дорог. Всего оформлено 1594 декларации.

В 2023 году активно развивался маркетплейс «РЖД-Маркет». Это торговая площадка для бизнеса, позволяющая проводить закупки и продажу продукции. В режиме онлайн покупатель может

найти необходимый товар, сравнить предложения разных поставщиков и заказать доставку с помощью железнодорожного транспорта.

На сети дорог на маркетплейсе зарегистрировано 2400 компаний, предложено 490 позиций продукции, сформированы заказы на покупку товаров в объеме 296 тыс. тонн.

В целом цифровые сервисы грузоперевозок значительно упрощают и ускоряют процесс доставки грузов. Они обеспечивают прозрачность, эффективность и надежность в сфере грузоперевозок, делая их доступными для всех участников этого рынка. Благодаря этим сервисам перевозка грузов становится более удобной и конкурентоспособной.

В течение 2023 года ЮУЖД продолжала выстраивать коммуникации с партнерами. Так, в ноябре в Челябинске был проведен VII традиционный транспортно-логистический форум для клиентов и партнеров «20 лет сотрудничества», посвященный 20-летию ОАО «РЖД». На форуме представители Южно-Уральской железной дороги, органов власти и бизнес-сообщества Челябинской, Курганской и Оренбургской областей обсудили развитие рынка грузоперевозок. Основными темами форума стали геополитические вызовы, их влияние на рынок перевозок, современная логистика, а также новые услуги и сервисы, предлагаемые железной дорогой. Помимо традиционных выступлений, на форуме проходили круглые столы, бизнес-лекции и формат открытого микрофона, где каждый предприниматель мог поделиться своими проблемами в сфере логистики. Такие форматы способствуют повышению взаимопонимания, качества взаимодействия и позволяют находить необходимые совместные решения.

Южно-Уральская железная дорога продолжает внедрять новые технологии и расширяет форматы взаимодействия. Приобретенный опыт работы в непростых условиях экономики и бизнеса — надежная основа для успешного решения предстоящих на этот год задач и обеспечения стабильных перевозок предприятий-грузоотправителей.

#### КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

##### Центры продажи услуг:

**Челябинск**, 8 (351) 268-72-68,  
8 (351) 268-68-38, 8 982 100-87-99,  
cpu-chel@surw.rzd.ru

**Златоуст** 8 (3513) 69-37-06,  
cpu-chel@surw.rzd.ru

**Курган** 8 (3522) 49-34-66,  
cpu-chel@surw.rzd.ru

**Оренбург** 8 (3532) 74-40-10;  
8 (3532) 74-38-30; 8 912 340-06-25,  
cpu-oren@surw.rzd.ru

Павел Кобер

# КОГДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВЫСТРАИВАЮТСЯ В ОЧЕРЕДЬ

Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства постоянно оттачивает свои сервисы, предоставляя наиболее востребованные на рынке услуги для малого и среднего бизнеса

Фото предоставлено пресс-службой СОФПП



**К**ак изменилась за последний год на Среднем Урале численность предпринимателей, с чем связаны рекордные показатели финансовой поддержки в регионе малого и среднего бизнеса, когда завершится реконструкция креативного кластера «Домна», почему будет переформатирован бутик «Имена», в интервью журналу «Эксперт-Урал» рассказал директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП, на базе которого создан центр «Мой Бизнес Свердловская область») Валерий Пиличев.

## Рекорды-2023

— *Как вы оцениваете работу со свердловскими предпринимателями в 2023 году? Какие формы поддержки оказались наиболее востребованными?*

— В части развития малого и среднего предпринимательства в нашем регионе прошедший год оказался достаточно энергичным и успешным. Если к началу 2023 года в Свердловской области было зарегистрировано чуть больше 201 тыс. субъектов МСП, то через год их число уже перевалило за 208 тысяч. Еще более заметно, на 44%, выросло за этот период количество самозанятых граждан: к концу 2023 года в регионе зарегистрировано почти 265 тыс. плательщиков налога на профессиональный доход.

Нашим фондом оказывается как финансовая, так и нефинансовая поддержка предпринимателей. За прошлый год через СОФПП на финансовую поддержку бизнеса в виде займов и поручительств была направлена беспрецедентная сумма — 18,4 млрд

рублей (получателями стали свыше 2,5 тыс. предпринимателей), в 2,5 раза больше, чем годом ранее. Это следствие хорошо продуманной работы с нашими банками-партнерами. По объемам финансовой поддержки бизнеса наш фонд сохранил второе место в России, уступив лишь Москве.

По теме гарантийной поддержки год стал по-настоящему прорывным. Мы побили собственный рекорд и выдали бизнесу поручительства на сумму 16,2 млрд рублей. Это позволило предпринимателям привлечь в банках свыше 35,6 млрд рублей кредитов и гарантий. Прирост гарантийной поддержки составил 189%. С осени 2023 года существенное влияние на такой результат оказал запуск совместной со Сбером программы «Оптимум». В ее основе — технологии искусственного интеллекта, которые позволяют за считанные минуты рассмотреть заявку на поручительство и сократить сроки получения денег.

За прошлый год предприниматели области в соответствии с задачами нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» получили в фонде займы на сумму 1 млрд 851 млн рублей.

— *Вероятно, теперь спрос на займы снизился в связи с ростом ключевой ставки?*

— Да, поскольку наши займы привязаны к ключевой ставке. По некоторым видам займов коэффициент составляет 1, по другим — 0,5. Например, мы сохранили вид займа в половину ключевой ставки до 500 тыс. рублей для самозанятых граждан. В середине 2023 года у нас была максимальная очередь из предпринимателей на получение займов: порядка 350 заявок.

Как происходит обычно с ростом ключевой ставки? Примерно в течение недели наблюдается нулевой спрос на наши кредиты. Затем потихоньку начинает расти количество заявок. Сейчас у нас есть небольшая очередь. Капитал СОФПП не меняется, нас не докапитализируют со стороны бюджета. Поэтому сколько мы получили в месяц от предпринимателей возвратных средств, столько и выдали. Это примерно 120 — 130 млн рублей в месяц.

Добавлю, что при содействии СОФПП в регионе развиваются и другие инструменты привлечения средств. Так, бизнес Свердловской обла-

сти смог привлечь порядка 2,4 млрд рублей инвестиций на платформе «ВДело». Финансирование получили 800 проектов.

### За новыми знаниями

— *Какая нефинансовая поддержка предоставляется предпринимателям?*

— Среди представителей малого и среднего бизнеса наблюдается высокий спрос на получение новых знаний, повышение компетенций. Откликаясь на это, в 2023 году мы совместно с областными и муниципальными органами власти организовали немало крупных экспертных мероприятий. Самым масштабным стал Всероссийский мультимедийный финансовый форум «Финмаркет», который был проведен в мае на площадке «Екатеринбург-Экспо». Форум вызвал большой ажиотаж среди предпринимателей, интересующихся темами экономики будущего, финансового благополучия и инвестирования средств. Мероприятие посетили 2,5 тыс. человек.

А всего за прошлый год фонд провел 632 мероприятия различного масштаба, в них приняли участие почти 45 тыс. человек. Больше 5 тыс. человек прошли образовательные курсы и обучающие программы СОФПП.

Продолжаем процесс цифровизации. Презентовали мобильное приложение фонда, а с 1 февраля планируем запустить новую версию нашего сайта.

— *Будет ли продолжен проект «Екатеринбург международный», в рамках которого в 2023 году с большим успехом прошли деловые встречи участников внешнеэкономической деятельности?*

— Проект «Екатеринбург международный» стартовал в 2023 году и собрал более 800 участников. В рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» его организовали администрация Екатеринбурга, СОФПП и Екатеринбургский центр развития предпринимательства. Мы провели четыре деловые встречи на тему внешнеэкономических отношений с наиболее благоприятными для российского экспорта и импорта странами (Китай, Турция, Индия, страны Ближнего Востока).

Конечно, мы будем продолжать проекты для экспортеров, посвященные ведению бизнеса с различными странами мира.

Напомню, что в структуре СОФПП работает Центр поддержки экспорта. При его содействии в прошлом году контракты заключили 75 региональных компаний, объем поддержанного экспорта составил 47,4 млн долларов, для субъектов МСП это очень хороший показатель.

— *Как развивается креативный кластер «Домна»?*

— Эта площадка в Екатеринбурге пока готова не полностью. Надеюсь, в этом году

сдадим последнюю, пятую очередь. Осталось отремонтировать большой зал с колоннами. Планируем переделать входную группу, чтобы был красивый большой холл, он должен соответствовать масштабам помещения, а также сделать удобный доступ для посетителей в магазин товаров уральских предпринимателей и самозанятых. В итоге общая площадь составит 2,6 тыс. кв. метров. Всю «Домну» рассчитываем торжественно открыть в августе 2024 года. Должен отметить, что эта реконструкция ведется без привлечения бюджетных средств, за счет доходов фонда, плюс помогают частные спонсоры.

В стенах креативного кластера в прошлом году прошло около 400 мероприятий, в которых приняли участие 36 тыс. человек. Большой интерес, в частности, вызывают сезонные ярмарки самозанятых, которые мы проводили в «Домне» в прошлом году.

### Планы-2024

— *Какова дальнейшая судьба проекта «Имена», который СОФПП реализовал в ТРЦ Veer Mall?*

— Перед нами стояла задача показать на рынке новый формат работы с дизайнерами, креативными предпринимателями. Мы открыли торговую площадку, где они смогли выставлять свою продукцию. В 2023 году в бутике «Имена» свою продукцию смогли представить 34 бренда, оборот резидентов составил 4,3 млн рублей. Важно, что эта площадка использовалась не только для продажи, но и для оценки предпринимателями реальной востребованности своих товаров.

Мы стали родоначальниками такого формата и свою миссию выполнили. Дальше уже сам рынок должен определять, насколько этот формат жизнеспособен. Сейчас уже три-четыре крупнейших в Екатеринбурге торговых центра начали создавать подобные площадки.

Что же касается конкретно бутика «Имена» в ТРЦ Veer Mall, то в 2024 году его работа завершится. При этом мы продолжим работу с ТРЦ Veer Mall по другим проектам.

— *Понятно, что у фонда главная задача — поддержка регионального бизнеса. Но ставится ли цель выйти на самоокупаемость?*

— Фактически мы уже живем в условиях самоокупаемости. Всё содержание СОФПП, включая зарплаты сотрудников, осуществляется за счет собственных доходов фонда, у нас нет на это бюд-

” Валерий Пиличев:  
«2023 год стал для нас рекордным по объемам финансовой поддержки, которую мы предоставили предпринимателям» —

жетных средств. За прошлый год фонд заплатил налогов больше, чем получил из бюджета на те или иные мероприятия. Как уже сказано, мы не только окупаем свою деятельность, но и реализуем инвестпрограмму по развитию креативного кластера «Домна».

— *На какую поддержку от СОФПП рассчитывать предпринимателям в 2024 году?*

— Все программы займов и поручительства фонда будут сохранены. В этом году продолжим развивать свои инструменты поддержки. Мы не можем влиять на ключевую ставку, но можем воздействовать на скорость принятия решений о предоставлении финансовых услуг, на сервисы для предпринимателей. В планах на 2024 год — докапитализация фонда из собственных доходов для выдачи поручительства.

Акцент на больших событиях для малого и среднего бизнеса, а также проектах поддержки креативных индустрий будет сохранен. При этом планируем проводить больше мероприятий для бизнеса в городах Свердловской области.

В текущем году будет организовано пять форумов для самозанятых, не менее пяти форумов для желающих начать свое дело, а также десять ярмарок продукции локальных производителей. Поставлена задача привлечь к событиям сильных экспертов регионального и федерального уровня.

У самозанятых и начинающих предпринимателей появится больше возможностей для обучения, им будут предложены практикумы и курсы на различные темы в сфере продвижения и креативных индустрий (создание сайтов, продвижений, системы онлайн-продвижения и др.). В планах — довести до подготовки собственного бизнес-проекта по программе «Стартап уверенно» не менее 1 тыс. начинающих предпринимателей.

Кроме того, в 2024 году продолжится работа в рамках подписанного с крупнейшими маркетплейсами соглашения. Мы видим, что на это есть спрос. Планируем совместно с маркетплейсами большой обучающий проект для самозанятых. Акцент будет сделан на практике: по итогам обучения каждый сможет завести свою карточку на маркетплейсе и приступить к продажам. ■

Мария Кобер

# ИННОВАЦИОННЫЙ ПОКРОВ

Свердловская компания, вышедшая из стен Уральского отделения РАН, поставляет уникальные покрытия собственной разработки в 60 стран мира

Фотографии предоставлены компанией «Спецтех»



## Краска-термос

До того как основать «Специальные технологии» («Спецтех»), Виталий Беляев возглавлял исследовательский центр «Уралпластик» и близко прикоснулся к производству полимеров. Тогда у будущего предпринимателя родилась идея по созданию своего продукта — сверхтонкого жидкокерамического теплоизоляционного покрытия «Изоллат», которое в компании называют «краска-термос». На проработку технологии потребовалось около года, и в 2003 году был получен первый патент на изобретение. Примерно в это же время к Виталию Беляеву присоединились две его коллеги с «Уралпластика», которые до сих пор работают в его команде технологом и исполнительным директором.

— Чтобы продвигать свой продукт, мы создали сайт в интернете и разместили рекламу. Тогда как раз стали появляться дилеры — мы активно приветствовали их и до сих пор работаем с дилерской сетью. Со временем создали собственный торговый дом, который тоже имеет сеть дилеров. Дилеры покупают у нас материал и перепродают его, а также выполняют работы по покраске, а мы всячески консультируем их, обучаем и поддерживаем, — объяснил принцип продвижения своего первого продукта Виталий Беляев.

Запуск серийного производства покрытий «Изоллат» и открытие дилерской сети произошли в 2005 году. А уже через год выручка компании показала взрывной рост — до 32 млн рублей (для сравнения — в 2004 году она составила всего 450 тыс. рублей).

Среди крупных потребителей этого продукта можно назвать ЛУКОЙЛ, который покрыл «Изоллатом» свою платформу на Каспии. Рынок сбыта краски-термоса до сих пор расширяется. Например, в 2010 году у «Спецтеха» появился турец-



**В** 2002 году сотрудники Уральского отделения РАН создали инновационное предприятие, которое сегодня с успехом осваивает российский и зарубежные рынки.

— Я физик по образованию и своему складу ума, защитил кандидатскую и докторскую диссертации в институте температурной электрохимии УрО РАН по специальности «физическая химия», — рассказывает генеральный директор компании «Специальные технологии» **Виталий Беляев**. — В 1990-е годы по договору между моим институтом и зарубежными компаниями я побывал в нескольких странах, где занимался внедрением российских разработок. Тогда я понял, что подавляющее большинство своих инновационных технологий корпорации с мировыми именами заимствовали из России. Для них наша страна выступала в качестве донора перспективных технических решений.

Осознание этого пришло к Виталию Беляеву впервые в 1996 году во время командировки в Южную Корею на Samsung Heavy Industries в городе Тэджон. А потом, работая с 1998 по 2000 год в Японии, он окончательно убедился в том, что есть компании, которые делают бизнес исключительно на освоении российских научных разработок, привлекая для этих целей специалистов из Екатеринбурга, Томска, Новосибирска...

— Оказалось, что мы не такая уж и дурная страна, как многие думали в советские времена. У нас много умных людей, у которых навалом классных идей, но мы не умеем их коммерциализировать и грамотно распорядиться этим гигантским интеллектуальным потенциалом. С такой мыслью я вернулся в Россию и в 2002 году организовал свою компанию, — вспоминает Виталий Беляев.



### Что такое «Изоллат»

«Изоллат» представляет собой вязкую водную суспензию, которая легко наносится на любые поверхности, в том числе сложных форм и конфигураций. После высыхания и полимеризации выступает в качестве готового финишного покрытия. «Изоллат» образует легкое, гибкое, эластичное и прочное полимерное покрытие, которое не подвержено горению, устойчиво к повреждениям и обеспечивает значительное снижение тепловых потерь. Помимо этого, «Изоллат» обладает хорошими теплоизоляционными, шумоизоляционными и антикоррозийными свойствами. Материал широко используется для изоляции объектов различного назначения в промышленном и жилищном строительстве, машиностроении, энергетике, ЖКХ, нефтегазовом комплексе, на транспорте. Всего «Спецтех» запатентовал девять различных модификаций этого покрытия.

вляется очень часто. И компании, которые его выполняют, второй год заваливают нас заказами. Также нашими клиентами являются компании, которые ремонтируют кольца из карбида кремния — это сухие газовые уплотнения, их применяет, например, Газпром. В сфере здравоохранения нашими заказчиками выступает, к примеру, компания «Медин-Урал», которой мы делаем напыление для медицинских инструментов — например, для микрохирургии глаза.

### Чтоб не пригорало

Третье направление, которое компания продолжает осваивать, — противопожарные покрытия



кий дистрибьютор, который продает «Изоллат» судоверфям для покрытия металлических перегородок кораблей, чтобы обеспечить не только тепло-, но и звукоизоляцию. При этом российский рынок кораблестроения «Спецтех» пока не успел освоить, хотя прошел сертификацию.

### Аморфные алмазы

Второй основной продукт, который предлагает «Спецтех», — алмазоподобные упрочняющие покрытия DLC. Патент на них получен в декабре 2007 года.

— У этого изобретения ноги растут из института физики металлов Российской академии наук, — говорит Виталий Беляев. — Внедрялся этот проект в Японии, там стояли те же установки, которые сейчас стоят у нас. Алмазоподобные покрытия наносятся с помощью ионно-плазменных установок под высоким вакуумом. Результатом этого сложного технологического процесса является образование на поверхности изделия тонкой (до полутора микрометров) пленки с очень высокими прочностными характеристиками и в то же время очень низким коэф-

фициентом трения. Это очень редкое и выигрышное сочетание, необходимое, например, для топливных насосов высокого давления, для напыления на плунжеры и медицинские инструменты.

Несмотря на то что в России пока больше никто не освоил эту технологию, продвигать ее оказалось сложнее, чем первый продукт. На этом рынке господствовали европейские и американские компании. Но повышению спроса на отечественные алмазоподобные покрытия способствовал тренд на импортозамещение.

— Эта технология очень долго не могла развиваться. Она довольно дорогая. Мы наносили покрытия тем, кто сам нам звонил и заказывал у нас эту услугу. Но в 2022 году на нас накинлись заказчики, — вспоминает предприниматель. — Сейчас у нас огромный спрос на покрытие плунжеров — это кольца или поршни цилиндрической формы, которые используются в насосах, дизельных двигателях, газовых компрессорах. С помощью плунжеров гомогенизируют молочную продукцию. Сейчас их наконец стали делать и в России, а раньше они шли в основном из-за рубежа. Ремонт плунжеров осуществ-

для литья металлов CastCoat LF и Metcast. Разработка и запуск серийного производства данного продукта осуществлены в 2016 году.

— Это очень непростая тема, мы восьмой год в ней работаем. На этом рынке было засилье немцев, американцев и канадцев, продукция которых до сих пор доходит до России параллельным импортом. Нам надо было понять, как они работают, и попытаться производить подобные покрытия. На данном этапе мы уже овладели этими технологиями, продажи идут и растут.

### DLC (Diamond Like Coating)

Это алмазоподобное углеродное покрытие, состоящее из атомов углерода с алмазными и графитоподобными связями. Увеличивает прочность и срок годности инструментов и деталей машин, снижает трение в движущихся частях. Сферы применения: металлообработка, детали и механизмы, пресс-формы, автомобилестроение, медицина (напыление для инструментов), сувенирная продукция, микросхемы.

## 5 шагов к успешному бизнесу от Виталия Беляева

- **Навести порядок в голове, осознать, что Россия — одна из самых крутых стран мира по интеллектуальному и технологическому развитию и самая богатая страна мира по сырью и ресурсам.**
- **Набраться сил, смелости и решимости, чтобы впутаться в рыночный механизм. Мне нравится, что это честный бизнес, если ты чего-то стоишь, то тебе не на словах, а на деле поставят оценку. Если провалишься — сам дурак.**
- **Найти и приобрести площадку, подходящую по технологическим характеристикам.**
- **Выдержать 16 лет реконструкции здания, выполнив все требования Ростехнадзора. Все, что зарабатывалось эти годы, шло на зарплату сотрудникам, стройку и покупку оборудования.**
- **Занять иностранный рынок.**



И мы потихонечку, не торопясь, заходим к таким крупным монстрам, как группа «Автогаз», концерн «Уралвагонзавод» (УВЗ), Минский тракторный завод, БелАЗ, МАЗ. При этом продолжаются испытания, — рассказал Виталий Беляев.

Так, у «Автогаза» компания «Спецтех» находится на второй фазе испытаний — всего их три.

— Мы индивидуально дорабатываем технологию под каждую компанию. Заказчики нам говорят, какое у них было импортное покрытие, и мы должны сделать свое не хуже, чтобы уровень брака оказался не выше. Нам надо честно победить конкурента не ценовой политикой, а технологически. Это долгий путь. Но есть крупные компании, где мы однозначно и стопроцентно одержали победу. Например, это «Камлит» в Чистополе, «Электромашина» из Челя-

бинска. Мы делаем свой продукт под них, слушаем их замечания, устраняем недостатки. Это взаимодействие производства с разработчиком и позволяет произвести продукты высокого качества, — отметил гендиректор «Спецтеха».

### Расширение и рост

Первые годы своего существования молодое предприятие, состоящее из трех человек, арендовало небольшое помещение в ИВТЭХ УрО РАН, где Виталий Беляев по совместительству был исполняющим обязанности заведующего лабораторией. А в 2006 году, заработав первые деньги, «Спецтех» приобрел небольшое здание с участком в 21 «сотку» вблизи Екатеринбурга, на территории Березовского завода строительных конструкций, и переехал туда, начав постепенно бла-

### Metcast и CastCoat LF

Оба вида покрытия представляют собой жидкие суспензии на водной основе с добавлением огнеупорных частиц разного химического и гранулометрического состава, а также специальных реологических и модифицирующих добавок. Каждый вид имеет несколько модификаций. Metcast разработан для литейных форм и стержней, изготовленных по амин-процессу, hat box и cold box. CastCoat LF разработан для применения в процессе литья по газифицируемым моделям.

гоустроить собственные площади и расширять штат, который сейчас насчитывает 17 человек.

Позднее промышленные площади удалось расширить с 380 до 2100 кв. метров, а введенные в эксплуатацию в 2020 году новые мощности позволили компании выпускать 800 тыс. литров покрытий в год. В «Спецтехе» намерены продолжать расширять промплощадку для дальнейшего развития производства противопопригарных покрытий, что требует больших складских площадей для хранения крупных партий сырья.

Также на предприятии занимаются планомерным обновлением оборудования, постоянно совершенствуют технологии производства покрытий. Развиваются на собственные средства, однако дважды «Спецтех» получал гранты от правительства Свердловской области. Первый раз — 7,5 млн рублей на развитие нанотехнологий. Деньги пошли на приобретение сырья и дополнительного оборудования. Во второй раз — 4 млн рублей, которые потратили на проведение научных исследований.

Важную роль в развитии компаний играет экспорт.

— На иностранные рынки мы начали выходить через два-три года после того, как запустили производство. Первые дистрибьюторы у нас появились в Турции и Иране. В 2021 году, до последнего кризиса, за рубеж из всего нашего объема продаж мы отправляли 72% продукции. Сейчас эта доля несколько снизилась, на экспорт приходится примерно половина выручки, которая в прошлом году составила около 100 млн рублей, — прокомментировал Виталий Беляев.

За все время своего существования «Спецтех» поставил свою продукцию в 60 стран, а устойчивая дилерская сеть компании работает в 35 странах мира. Крупнейшие продажи приходятся на Турцию, Казахстан, Саудовскую Аравию, ОАЭ, Кувейт, Южную Корею, Италию, Иран, Узбекистан, Киргизию.

В 2023 году усилия «Спецтеха» по покорению мира оценил Свердловский фонд поддержки предпринимательства, который наградил компанию премией «Экспортер года» в номинации «Высокие технологии». В качестве поддержки компании обещали покрыть часть расходов на участие в выставке «ЛитМаш», которая пройдет этим летом в Москве.

— Три года назад у нас появился дилер из Южной Кореи, который работает на рынке тюнинга автомобилей. По мистическому совпадению оказалось, что представитель этой компании жил в Тэджоне по соседству со мной, именно в то время, когда я работал в Южной Корее как рядовой сотрудник. А теперь корейцы сами приезжают за моей продукцией — круг замкнулся, — поделился своим открытием Виталий Беляев. ■

Юлия Колесникова

# ГОСУДАРСТВО — ЭТО СЕТЬ

В 2023 году на Урале отрасль электроэнергетики пережила небывалый за последние 15 лет процесс консолидации сетевой инфраструктуры

Фотографии: Андрей Порубов



**К**онсолидация — результат как ухода крупных иностранных игроков, так и того, что сетевые компании накопили достаточно средств для скупки небольших компаний и получили по этому поводу внятное пожелание властей. В 2024 году перед отраслью возник новый вызов — тарифное регулирование, переход на новые тарифы для населения. Каким был еще год для электроэнергетики уральского экономического района, рассказывает «Эксперт-Урал».

В 2023 году производство электроэнергии, по данным Системного оператора, в рамках Единой энергосистемы России составило 1,13 трлн кВт•ч, что на 1,11% выше уровня 2022 года. Потребление электроэнергии составило 1,12 трлн кВт•ч, фактический рост потребления по отношению к уровню предыдущего года при учете температурного фактора составил 1,7%. Основной вклад в совокупное увеличение электропотребления, как

и в 2022 году, внесли Дальний Восток, Сибирь и юг страны. Так, в ОЭС Востока потребление выросло на 3,3% год к году, достигнув 45,9 млрд кВт•ч, в ОЭС Сибири — на 2,3%, до 229,9 млрд кВт•ч, а в ОЭС Юга — на 2,2%, до 113,5 млрд кВт•ч. Доля этих энергосистем в общем электропотреблении ЕЭС России стабильно увеличивается.

«Важным показателем энергетической отрасли, который в том числе уже и определил прогноз и ее дальнейшие планы развития, стал продолжающийся рост энергопотребления в ЕЭС России. Новое значение исторического максимума потребления мощности составило 166 392 МВт, что на 1,7% больше показателя, зафиксированного в начале 2023 года. В ряде регионов на протяжении всего года этот рост подтверждался установлением новых пиковых значений мощности и завершился в результате новым истори-

ческим максимумом, зафиксированным в декабре 2023 года», — говорит Екатерина Артеменкова, старший консультант группы аналитики в электроэнергетике Кепт.

Среди других значимых событий, которые отмечает эксперт, — централизация отрасли, что расширяет зону ответственности Системного оператора. «С 1 января 2024 года технологически изолированные энергосистемы Камчатского края, Магаданской, Сахалинской областей, Чукотского автономного округа и Норильско-Таймырская энергосистема в Красноярском крае находятся под управлением СО ЕЭС, который внесет свой вклад в части оптимизации режимов работы этих энергосистем, в том числе с учетом всех разработанных им средств автоматизации и цифровизации. Это большой шаг не только в управлении, но и в перспективном развитии, так как теперь оно будет происходить в соответствии с едиными стандартами, подходами и методологией, по которой функционирует и развивается ЕЭС, включая разработку схем и программ развития в рамках Единой системы энергетического планирования», — подчеркнула Екатерина Артеменкова.

К числу особых событий можно отнести возникшие дефициты мощности в ряде регионов: на Дальнем Востоке, в Сибири и на Юге России, что сформировало прогноз в развитии и строительстве новой генерации. Но то, что в 2023 году уральская энергосистема за прошедший год на общероссийском фоне никак не выделялась, производит обманчивое впечатление. Это, конечно, не так, и главный региональный тренд года — укрупнение сетевых организаций. Особенно он был замечен в крупных энергорайонах — Пермском, Челябинском и Свердловском.

## Больше трех не собираться

В 2023 году в регионе сокращалось число территориальных сетевых организаций (ТСО). Это тренд, заданный еще в 2022 году, когда правительство РФ, борясь с «лоскутностью» электросетевого комплекса, согласовало поэтапное ужесточение критериев для ТСО. В правительстве услышали аргументы крупных сетевых компаний, которые много лет говорили о том, что раздробленность снижает поддержание качественного энергоснабжения. Итак, на 2023 год требования в части протяженности сетей были увеличены до 20 км, трансформаторная мощность — до 15 МВА. В 2024 году протяженность линий должна составлять не менее 50 км, трансформаторная мощность — 30 МВА. В 2025 году критерии повысят уже до 300 км и 150 МВА, что приведет к полной зачистке рынка. По оценкам властей, в каждом регионе должно остаться не более трех крупных компаний.



Намечающийся энергодефицит в ряде уральских субъектов РФ диктует необходимость модернизации некоторых крупных электростанций

Отсеивание ТСО с рынка происходит через установление тарифа — сетевым организациям, которые не соответствуют требованиям, экономические структуры правительства его не согласовывают. Так, в Свердловской области Региональная энергетическая комиссия в конце 2023 года не утвердила тарифы 12 ТСО, среди которых были организации, обслуживающие крупные промышленные предприятия и инфраструктурные объекты.

Сети в области подбирают две организации: если коммунальные, то Облкоммунэнерго, а сети высокого напряжения — «Россети Урал». «Россети Урал», по данным самой компании, только за первый квартал консолидировали несколько десятков километров сетей — например, в январе 2023 года этого года компания приняла в эксплуатацию энергообъекты «Ветта инвест». На обслуживание компании перешли 13 трансформаторных подстанций и 21,7 км линий электропередачи напряжением 6/10 и 0,4 кВ. Основная часть принятого электрооборудования расположена в центре Екатеринбурга. Кроме того, весной на баланс компании было принято еще 9,6 км линий электропередачи и трансформаторные подстанции общей мощностью 7,71 МВА. Принятое оборудование расположено в разных районах Екатеринбурга, в том числе в Верх-Исетском районе и поселке Мичуринский.

«За счет внедрения единых принципов оперативно-технологического управления и единых требований технической и эксплуатационной политики создается наблюдаемая и контролируемая на всех уровнях энергосистема», — прокомментировал директор компании «Россети Урал» — «Екатеринбург» **Константин Кононов**.

Работы по консолидации активов хватит на 2024 год. Ее будет столько, что в Свердловской области было зарегистрировано отдельное ООО — «Электросетевая компания», через которое госхолдинг планирует скупать имущество ушедших ТСО.

### По следам «Фортума»

В Челябинской области масштабы консолидации сетевого хозяйства самые крупные среди всех регионов УрФО. Если в Свердловской области речь идет об объектах, которые обслуживают небольшие по площади и населению районы, то в Челябинской области на баланс госкомпании переходят инфраструктурные комплексы целых городов.

В октябре 2023 специалисты «Россети Урал» приняли в эксплуатацию электросетевые активы компании-банкрота «АЭС Инвест», расположенные на территории 27 муниципальных образований Челябинской области (порядка 70 населенных пунктов). В марте 2023 года принят в эксплуатацию электросетевой комплекс «Златмаш» в городе Златоуст, а также в поселках Озерского городского округа. До 2023 года «Россети Урал» консолидировали проблемные с точки зрения надежности электроснабжения активы в Копейске, Сатке, Бакале, Троицке, Южноуральске, Юрюзани, а также Верхнеуральском, Каслинском, Кизильском, Кусинском, Октябрьском, Сосновском, Уйском и других муниципальных районах. С 1 декабря энергетики «Россети Урал» приступили к эксплуатации электросетевого комплекса Metallургического района Челябин-

ска, на территории которого проживают более 130 тыс. человек и где сконцентрировано почти 30% промышленного потенциала областного центра.

Но самым крупным приобретением, без сомнения, можно назвать покупку у компании «Форвард Энерго» (новое название «Фортума», оно появилось после перехода компании к Росимуществу летом 2023 года) электросетевого комплекса Озерска, где проживают около 77 тыс. человек. Это подстанция 110/6 кВ (50 МВА), 169 шт. распределительных пунктов и 477,8 км воздушных и кабельных линий электропередачи напряжением 0,4/6/10/110 кВ.

— Для «Форвард Энерго» приоритетна генерация тепла и электроэнергии, эксплуатация же электрических сетей является второстепенной. Поэтому компания продала электросетевой комплекс Озерска «Россетям Урала», предпочитая сосредоточить усилия на эксплуатации действующих теплоэлектростанций и использовании возможностей возобновляемой энергетики. Сумма сделки, скорее всего, небольшая по нынешним временам — порядка 200 млн рублей. Ее размер обусловлен невысокой степенью важности электрических сетей Озерска как актива для «Форвард Энерго». Зато для «Россетей» их покупка лежит в русле стратегии развития, направленной на максимальную консолидацию профильных активов, — объясняет промышленный эксперт **Леонид Хазанов**.

### Новые мощности

В Перми также была заметна тенденция к консолидации активов. Там это ведется с благословения правительства региона. Например, в декабре 2022 года краевое заксобранье приняло закон о передаче полномочий по электроснабжению на уровень региональной власти. Для управления электросетевым имуществом муниципалитетов краевое минЖКХ создало на базе МУП «Чернушинские городские коммунальные электрические сети» новое предприятие — «Краевые электрические сети». В него вошли сначала электросетевые комплексы Чернушинского и Соликамского округов, а в середине 2023 года — и Кунгура. О покупке тут речь не идет, скорее об аренде. Так произошло и в случае с Березниками — «Пермэнерго» взяли в аренду электросетевые объекты в новом микрорайоне «ЕвроХим» и в поселке Николаев Посад.

Но в Перми в 2023 году была заметна тенденция, которая может стать новым трендом на несколько ближайших лет. Здесь набирает обороты малая энергетика — то есть производство для собственных нужд тепла жилыми комплексами и предприятиями. По данным источника «Коммерсант-Прикамье», каждый год в



Перми вводятся в строй до 10 таких тепловых источников. По сути, становится модным строить блочно-модульную котельную для нового ЖК. Пока, конечно, цифры малы по сравнению с общим объемом генерации тепла (в Перми, по данным городского департамента ЖКХ, насчитывается 6091 многоквартирный дом, крышных либо блочно-модульных котельных всего 68, еще восемь появятся в 2024). Но тенденция довольно показательная — чтобы сэкономить на технологическом подключении объекта к теплу, застройщики готовы пойти на сложное дело — строить генерацию самостоятельно. Да и потом, такая котельная генерирует более дешевое тепло, чем то, что предлагают энергетики.

Вместе с тем строительство блочно-модульных котельных лишает части прибыли электроэнергетиков, которые занимаются в том числе поставкой тепла в рамках централизованного теплоснабжения.

Башкирия — один из регионов, где бурный рост промышленности сдерживается энергодефицитом. В соответствии с прогнозом, разработанным филиалом Системного оператора Башкирского РДУ, к 2028 году в энергосистеме республики прогнозируется увеличение потребления электрической энергии до 29 763 млн кВт•ч со среднегодовым темпом прироста 1,69%, а также увеличение максимального потребления электрической мощности до 4426 МВт со среднегодовым темпом прироста 1,03%.

Частично дефицит может покрыть подстанция в Сибее. Проект этот собираются реализовывать несколько лет, но именно в 2023 году дело наконец сдвинулось с мертвой точки. «Есть энергодефицит, и, конечно, чтобы продолжать развивать экономику Зауралья и Башкортостана, запустить новые проекты на 55 млрд рублей, нужна новая подстанция. Договорились с нашими стратегическими партнерами — "Интер РАО" через "Башкирскую генерирующую компанию", а также АФК "Система", с их компанией "Башкирэнерго", что объем инвестиций на 14 млрд рублей в итоге будет реализован», — отмечает премьер-министр республики **Андрей Назаров**. По словам премьера, в планах запустить подстанцию к 2026 году. Всего в ближайшие 10 лет будут модернизированы шесть крупных электростанций региона. Первый объект после модернизации, энергоблок Кармановской ГРЭС, запустили в декабре 2022 года.

А в 2024 году в энергосистеме Башкирии планируется ввести в эксплуатацию турбогенератор № 1 Ново-Салаватской ТЭЦ мощностью 50 МВт. В период 2023 — 2028 годов также планируется реализовать не менее четырех крупных проектов, связанных с увеличением мощности в рамках реализации программы модернизации объектов тепловой генерации

## Больше инвестиций

В тюменской энергосистеме много лет уделяли главное внимание нормальному функционированию месторождений нефти и газа, а также прилегающих вахтовых поселков. И денег на подстанции и сети высокого напряжения не жалели.

Но в декабре 2023 года, во время тридцатиградусных морозов, произошла целая череда аварийных отключений на сетях низкого напряжения в поселках вокруг Тюмени, нагруженных активным индивидуальным жилищным строительством. Без электроснабжения остались, в частности, село Перевалово и деревни Ушакова и Елань. Потом последовали инциденты в коттеджных негазифицированных поселках, где для отопления население использует электрокотлы.

Проблемы наблюдались и в высоковольтной сети. По данным Системного оператора СО ЕЭС, сразу шесть подстанций «Россети Тюмень» оказались в зоне риска ввода графиков аварийного отключения, и все они сосредоточены в Тюмени и Тюменском районе. Речь, в частности, идет о ПС 110кВ «Утяшево», «Перевалово», «Чикча», «Молчаново», «Казарово» и «Горьковка». Потребители в этих центрах питания приняли на себя основной удар.

При этом выход оборудования из строя происходит на фоне рекордного финансирования. Так, в 2023 году «Россети Тюмень» удвоили инвестиции в развитие электросети до 14,6 млрд рублей. После серии аварий правительство Тюменской области обязало электросетевые компании заняться модернизацией низковольтных сетей. Власти отмечают, что именно перегрузки из-за повышенного потребления электроэнергии в отдельных районах и стали причиной технологических нарушений. Предполагается ежегодно вводить порядка 40 км новых линий и более 20 МВА трансформаторной мощности.

## Год новых вызовов

На 2024 — 2029 годы в Западной Сибири крупными потребителями будут являться проекты компаний «Тюменнефтегаз» и «СевКомНефтегаз» в Ямало-Ненецком автономном округе. «Что касается ОЭС Урала, то здесь имеются крупные проекты по расширению производства «Уралкалия» и «Верхнекамской калийной компании» в Пермском крае, проекты «РН-Уватнефтегаз» в Тюменской области, а также проекты ММК и Ашинского металлургического завода в Челябинской области суммарной мощно-

стью более 600 МВт», — перечисляет Екатерина Артеменкова.

Но самый большой вызов, который будет определять положение энергосистемы в текущем году, — меры, которые помогают снизить перекрестное субсидирование (когда бизнес платит больше населения) и пресечь нелегальное потребление электроэнергии в коммерческих целях по льготному тарифу. При этом льготными тарифами нередко нелегально пользуются «серая коммерция» и майнеры. Дифференцированные тарифы должны были отсечь таких потребителей, возложить на них повышенные расходы и в конечном итоге снизить нагрузку на большой бизнес. Проблема сложная. В 2021 году Свердловская область была регионом с самой большой долей такого субсидирования в стране. И теперь, несмотря на поставленные задачи по снижению льгот, по регионам УрФО на 2024 год сумма субсидий превысила 2 млрд рублей.

Чтобы изменить ситуацию, Челябинская и Свердловская области со второго полугодия 2024 года перейдут на принцип «больше потребляешь — больше платишь» для населения. Пока тарифы не сильно стимулируют потреблять меньше электроэнергии. Насколько это изменит ситуацию, сказать сложно: ведь сейчас экономические власти регионов, опасаясь роста социальной напряженности, ввели такие расценки, чтобы выполнить требования ФАС и согласовать с регулятором очередной рост перекрестного субсидирования. Тарифы сильно завысили. Так, например, в Челябинской области стоимость электроэнергии существенно возрастает только при потреблении более 11 тыс. кВт•ч в месяц. Такая величина взята из расчета нагрузки 15 кВт (это стандартная величина, например, для коттеджа), подключенной на протяжении всего месяца 24 часа в сутки. В Свердловской области при таких же широких диапазонах цена при превышении потребления меняется только на 1 копейку.

Второй большой вызов — консолидация сетевых активов и укрупнение сетевого бизнеса. Если обе эти меры — и новые тарифы для населения, и консолидация — сработают, то через год мы увидим другой рынок. Однако надеяться на это сильно не следует — всегда, когда дело касается тарифов для рядовых потребителей, в ход вступают социальные факторы, которые отрывают энергосистему от нормальных денег. ■

” **В Челябинской области на баланс госкомпании переходят инфраструктурные комплексы целых городов** —

Ирина Перечнева

# СИНЕРГИЯ КОНСАЛТИНГА

Российский рынок консалтинга стал одной из важнейших составляющих рыночной экономики, а консультант — залогом успешного развития бизнеса компании

Фотография из личного архива Аркадия Брызгалина

**2**023 — 2024 годы — время, когда многие компании, а иногда и целые отрасли экономики пересекли либо готовятся пересечь 30-летний рубеж. Именно на 1993 — 1994 годы пришелся пик создания в России новых рыночных структур. Так, в 2023 году 30 лет исполнилось группе компаний «Налоги и финансовое право». Об истории становления отрасли и роли рынка консалтинговых услуг в экономике и развитии бизнеса «Эксперт-Урал» поговорил с генеральным директором группы компаний «Налоги и финансовое право» Аркадием Брызгалиным.

## Суперкачество как драйвер

— Аркадий Викторович, по вашим наблюдениям, как за эти годы изменился рынок правовых и других консалтинговых услуг?

— Этот рынок за три десятилетия вышел на несколько новых уровней. Во-первых, более отчетливо просматривается специализация деятельности юристов и консультантов, времена «универсальных специалистов» фактически прошли, они остались только в некоторых нишах при работе с населением.

Во-вторых, повысились требования к работе консультантов. Фактически профессиональный консалтинг — это своего рода индустрия, такая же, как производство и прочий бизнес. Во всяком случае все технологии маркетинга и ведения бизнес-процессов в той или иной степени присущи и нашей сфере. Кто этого не понял, тот из индустрии консалтинга просто выбывает.

— Какие проблемы вы видите в развитии этого рынка в России, а какие факторы, наоборот, создают стимулы его роста?

— Рынок консалтинга не является однородным, поэтому и проблемы у каждого сегмента разные. Однако общими являются конкуренция, снижение емкости рынка и, соответственно, спроса. Дело в том, что объем клиентской базы сейчас практически не растет, поэтому каждый пытается «зацепиться» за клиента, удержать его любой ценой.

Также я бы обратил внимание на проблемы, связанные с попытками государства урегулировать разные сегменты рынка оказания профессиональных услуг. Иногда, как мне кажется, эти

попытки являются избыточными. Это, например, идея перейти к адвокатской монополии. На мой взгляд, излишен и достаточно жесткий контроллинг в отношении аудиторских компаний.

Среди факторов, которые создают стимулы для роста рынка консалтинга, я бы назвал всё более усложняющиеся общественные отношения и связи, появление новых отраслей законодательства и даже права, повышение регуляторного воздействия государства на экономику в целом. В таких условиях резко возрастает спрос на тех экспертов, которые разбираются в узких вопросах, сейчас ценятся специализация и соответствующий опыт, свои собственные практики и технологии.

— Сектор консалтинга достаточно подвижен, одни компании уходят, другие приходят. Какие факторы позволили группе компаний «Налоги и финансовое право» успешно вести деятельность в течение трех десятилетий?

— Как бы ни банально это звучало, во-первых, клиентоориентированность, во-вторых, стремление к суперкачеству. Не последнюю роль играют также поддержка и развитие специализации.

Мы всегда отталкивались от интересов и потребностей клиента, самая первая реакция на любое обращение в нашу компанию звучит так: «Сможем ли мы помочь клиенту реально, а не формально решить его проблему?»

Отношение же к качеству оказания услуг иногда у нас граничит с безрассудностью. Помните, кто-то из мудрых сказал, что стремление к высочайшему качеству делает товар нерентабельным? Так это про нас. Все эти годы мы стремились и до сих пор стремимся, чтобы наша услуга была практически стопроцентной.

Ну и, конечно, специализация. Мы создавались как компания, которая работает с налогами и с иными фискальными институтами государства (таможня, валюта, административный контроль и т.д.). Все эти 30 лет мы, конечно, развиваемся и уже давно не закичиваемся на одних только налогах, ведем работу практически по всем юридическим и консалтинговым направлениям — корпоративные и договорные споры, земельное право и операции с недвижимостью, экономические экспертизы, аудит. Но налоговое направление по-прежнему остается ведущим. Это своеобразная наша «визитная карточка».

Ну и, кроме того, мы ведь не только консультируем и «ходим в суды», мы проводим семинары и конференции, издаем с 1994 года ежемесячный журнал «Налоги и финансовое право», пишем книги, проводим просветительские мероприятия. Все это создает определенную синергию, которая и позволяет нам развиваться.

— Как менялось отношение к правовым, аудиторским и другим консалтинговым услугам в течение этих 30 лет со стороны бизнеса? Как бизнес сейчас в основной массе воспринимает консультантов?

— Первоначально некоторые представители бизнеса воспринимали консультантов как что-то излишнее, вынужденное, навязанное. Но прошли годы, и бизнес на практике ощутил, что в современных условиях работать и развиваться без профессионального внешнего консультанта просто невозможно.

Очень сложна сейчас структура современного общества, запутанными стали общественные связи, слишком быстро идет развитие множества социальных институтов. Всё меняется, причем качественно и быстро.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что мы работаем с клиентами, у которых сильные собственные юридические службы и мощные бухгалтерско-экономические подразделения.

Иногда мы выполняем роль не просто консультанта, мы становимся «консультантами консультантов», и это тоже объективное явление.

Ну и, кроме того, каким бы квалифицированным специалистом ни был корпоративный юрист или бухгалтер, он все равно замкнут границами своей компании или даже холдинга. Такой специалист не может получить тот разнообразный опыт, который формирует компетенции внешнего консультанта, работающего с разными структурами, да еще и по всей стране. Именно таковы особенности команды нашей компании.

## Новые вызовы современности

— За 30 лет в вашем портфеле, наверное, огромное количество налоговых споров. Какое дело из своей практики вы считаете наиболее важным, ярким, запомнившимся и показательным для всей правовой индустрии?

# »» Аркадий Брызгалин: «Бизнес на практике ощутил, что в современных условиях развиваться без профессионального внешнего консультанта невозможно» —

— Хороший вопрос, но ответить я на него, наверное, не смогу. Слишком много было интересных, ярких и незабываемых дел. И очень сложно выделить одно-два, да и по каким критериям? Но определенные знаковые элементы я все же вижу. К примеру, в 90-х годах мы сформировали практику по оборотному налогу (налог на пользователей автодорог): тогда мы доказали в Верховном Суде, что инструкция налоговой службы вступает в противоречие с положениями федерального закона. Этот прецедент существенно повлиял вообще на всё правоприменение налогового законодательства в нашей стране.

В начале нулевых мы одними из первых стали вводить налоговые споры по поводу признания цен рыночными для целей налогообложения. В 2013 году тогда еще Высший Арбитражный суд именно по нашему делу развернул всю практику в стране по поводу «дробления бизнеса», тем самым были защищены тысячи малых и средних предприятий.

Да и в настоящее время наши кейсы по защите налогоплательщиков и от необоснованных обвинений по работе с «техническими компаниями», и по огульной «переквалификации» находятся в центре внимания профессионалов по всей стране.

А вообще, каждое дело по-своему интересно и оригинально. Тем более что клиенты, как правило, приходят к нам с наисложнейшими делами, с простыми делами клиент может справиться и сам.

— *Российская экономика пережила нестандартный кризис, вызванный санкциями. Как этот кризис отразился на рынке правовых, аудиторских и консалтинговых услуг? Есть ли его отличия от других экономических кризисов, которые отрасль прошла вместе со всей экономикой за свою историю?*

— Любой экономический кризис неизбежно отражается на рынке профессиональных услуг. Все кризисы, через которые мы прошли, друг от

друга отличались и по причинам, и по внешним проявлениям. Но все они сопровождаются резким снижением платежеспособности клиентов. Бизнес вынужден одновременно и экономить, и рисковать. А это всегда чревато скорыми проблемами, конфликтами и еще большим усугублением ситуации.

Клиент в такие периоды рассуждает примерно так: «Рискну, проскочу, авось пронесет, ведь главное — выжить сейчас, в эту минуту». Такая логика может быть относительно оправдана в статике, но в динамике это подрывает весь бизнес в ближайшем будущем. Примеров тому, поверьте, тьма.

В текущей же ситуации на рынке консалтинга основные негативные последствия возникли у тех, кто был ориентирован на внешний рынок и зарубежную клиентуру. Это объективно. Явно неправомерное поведение зарубежных партнеров, уход их с российского рынка, разрыв всех связей и договоренностей, конечно же, сказались на тех моих коллегах, кто добросовестно помогал этим партнерам в их работе в России.

Кроме того, мы наблюдаем специфические проблемы и у российских организаций, которые также пострадали от деструктивного поведения иностранных контрагентов.

Возникают новые, ранее неизвестные никому вызовы и проблемы, которые приходится решать буквально «по живому».

— *С какими правовыми и налоговыми рисками сейчас, по вашим наблюдениям, сталкивается российский бизнес?*

— Основные налоговые риски сейчас — это «технические компании», «дробление бизнеса» и «переквалификация всего и вся». Именно эта «тройка» формирует порядка 90% всех налоговых споров в стране. На остальные 10% приходятся налоговые споры по другим, не менее



важным вопросам, но большинство споров именно в этих трех сферах.

О каждой разновидности рисков можно говорить долго и подробно, но поверьте, это то, что «кружит» над любым бизнесом, поэтому ему надо быть здесь очень и очень внимательным.

— *Как вы оцениваете перспективы отрасли в целом и вашей компании в частности? Какие цели ставите на будущее?*

— Рынок российского консалтинга, юридического, налогового и других видов, будет развиваться вместе нашей отечественной экономикой. Все-таки консалтинг очень сильно зависит от того спроса, который формирует российская экономическая и социальная среда.

Мы же для себя ставим многофакторные задачи, которые касаются расширения и сферы, и географии нашего аудиторского направления, а также по развитию качественно новых по содержанию услуг. Это, к примеру, выстраивание системы корпоративной налоговой безопасности и управления налоговыми рисками.

В разряд наших внутрикорпоративных задач входят повышение квалификации наших специалистов, расширение их компетенций, совершенствование взаимодействия между юридическим, экономическим и аудиторским подразделениями нашей компании. Я уверен, что все эти задачи нам по силам и мы продолжим работу по защите наших клиентов и поддержке их бизнеса в новых экономических условиях.

НОВОЕ!

● РУКОВОДИТЕЛЮ ● ЮРИСТУ ● СПЕЦИАЛИСТУ ПО ОХРАНЕ ТРУДА ● СПЕЦИАЛИСТУ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

# Система «КонсультантПлюс: Технические нормы»

Свыше **123 000**  
нормативно-технических  
актов

- ▶ ГОСТ
- ▶ ГОСТ Р
- ▶ руководящие документы
- ▶ санитарные нормы
- ▶ строительные нормы
- ▶ строительные правила
- ▶ технологические нормы
- ▶ сметные нормы
- ▶ типовая проектная документация
- ▶ и многое другое



**КонсультантПлюс**  
надежная правовая поддержка  
consultant.ru

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



# Курганская область

## **ВАДИМ ШУМКОВ: «ПРИХОДИТСЯ БОЛЬШЕ РАБОТАТЬ РУКАМИ И ГОЛОВОЙ»..... 28**

Не располагая высоколиквидными природными ресурсами, Курганская область показывает одни из самых высоких в стране темпов экономического развития

## **МАШИНА ПОВЫШЕННОЙ ПРОХОДИМОСТИ ..... 30**

Работающее в Зауралье машиностроительное предприятие оперативно реагирует на запросы рынка и создает технику, пользующуюся высоким спросом

## **НОВЫЙ МИКРОРАЙОН ПРИКОВЫВАЕТ ВНИМАНИЕ..... 32**

В Кургане приступили к реализации самого масштабного на Урале проекта комплексного развития территории

## **МАКРОИНДИКАТОРЫ ..... 33**

Павел Кобер

# ВАДИМ ШУМКОВ: «ПРИХОДИТСЯ БОЛЬШЕ РАБОТАТЬ РУКАМИ И ГОЛОВОЙ»

Не располагая высоколиквидными природными ресурсами, Курганская область показывает одни из самых высоких в стране темпы экономического развития

Фотографии предоставлены пресс-службой губернатора Курганской области

” Вадим Шумков: «Важно не столько заместить импорт, сколько производить больше того, что нам критично необходимо» —

**В** каких сферах экономики реализуются инвестиционные проекты в Зауралье, сколько в регионе планируется создать промышленных парков, каковы последствия проведенного аудита системы профессиональной подготовки кадров, как продвигается крупнейший на Урале проект комплексного развития территории, в интервью журналу «Эксперт-Урал» рассказал губернатор Курганской области Вадим Шумков.

## Системная работа и Божий промысел

— В 2023 году Курганская область продемонстрировала самые высокие темпы развития промышленности во всем Урало-Западносибирском макрорегионе: индекс промышленного производства за 11 месяцев по сравнению с тем же периодом предыдущего года составил 115,8%. Индекс обрабатывающих производств — 121,9%. В чем секрет такого феноменального роста? Может ли продолжиться такая динамика в 2024 году?

— Мы надеемся на это. Имеется в виду продолжение роста. По итогам 11 месяцев регион был на шестом месте в стране по промышленному росту, а также в лидерах по росту доходов бюджета, включая поступления от НДФЛ. За четыре последних года доходы бюджета практически удвоились. В 2022 году область стала первой по росту АПК. А безработицу за несколько лет снизили в шесть раз.

Секретов нет никаких. Системная работа путем

формирования инфраструктуры и финансовой поддержки, а также целевая подготовка кадров. Поддержка руководства страны. И, конечно же, Божий промысел.

— В интервью нашему изданию год назад вы рассказали об инструментах, применяемых в регионе для привлечения инвестиций. Какие наиболее значимые инвестпроекты реализуются либо планируются к реализации в Зауралье?

— Ну... Их много. Причем, как правило, это не мегапроекты, а типичный средний и малый бизнес. Ведь у региона нет практически никаких высоколиквидных природных ресурсов. Потому

приходится больше работать руками и головой. Больше количество проектов — это промышленность, включая обрабатывающие сектора на территории промышленных парков, а также аграрные проекты в животноводстве, птицеводстве и переработке. Есть и туризм, и ИТ-сфера.

— Насколько успешно предприятия, научные и образовательные организации Курганской области встраиваются в общенациональные программы импортозамещения и укрепления технологического суверенитета? Можете назвать конкретные примеры?

— Я бы не упрощал этот процесс. И, на мой взгляд, мыслить надо не столько необходимостью заместить





импорт, сколько потребностью производить больше того, что нам критично необходимо. А уже потом решать, пойдет ли это на замещение импорта, формирование экспорта или удовлетворение собственных потребностей. В конце концов, нужно вообще просто производить больше товаров, чтобы по ним не было такого роста цен. Примеров же конкретного импортозамещения в регионе много, от продукции для ЖКХ до сложной продукции машиностроения. Можно взять их с официальных сайтов. Семи программами пользуемся. В федеральные тренды встраиваемся. Собственные тренды создаем.

### **Выгодно бизнесу, понятно людям**

— *Какие условия созданы в Курганской области для развития малого и среднего предпринимательства? На чем специализируются наиболее успешные компании МСП?*

— Условия те же. Формирование готовой инфраструктуры в виде промышленных парков. Субсидирование части затрат на приобретение нового оборудования и техники, целевая подготовка кадров под заказ действующих предприятий и инвесторов. По отдельным секторам добавляем компенсацию части расходов на техприсоединения, на модульные объекты (цеха и фермы), на покупку животных и т.д.

Сейчас в регионе уже работают пять промышленных парков. Еще три строятся прямо сейчас и два проектируются. Цель была до конца 2025 года получить девять таких объектов. Похоже, мы ее перевыполним. За несколько лет компенсировали порядка 700 заявок предприятий на приобретение нового оборудования. Сейчас готовимся компенсировать заявки еще порядка 100 предприятий. Каждая заявка — это новый про-

ект, новые рабочие места, новый рост. А мы компенсируем до половины таких расходов. Государству это выгодно. Предприятиям выгодно. Людям понятно.

По системе профподготовки кадров еще несколько лет назад провели ее аудит, оставив преимущественно рабочие и технические специальности. А затем резко увеличили количество таких мест. Сделали это потому, что для экономики готовые кадры, пожалуй, более значимы, нежели финансовая либо инфраструктурная поддержка. Хотя ее значимость трудно переоценить.

— *Как в регионе реализуются проекты комплексного развития территорий, в том числе крупнейшего в Уральском федеральном округе — строительство современного жилого комплекса в Заозёрном на берегу озера Черное?*

— Компания запросила комплексные технологические присоединения для начала проекта. А также последующее комплексное решение по дорогам. Техприсоединения даны.

Компания завершила проектирование и экспертизу, сейчас начато строительство. Проект разбит на несколько этапов. Идет реализация первого из них. Надеемся, что временные трудности, связанные с увеличением первого взноса по ипотеке и процентной ставки, не помешают реализации проекта.

Сам район в последние два года получил несколько новых детских садов, детскую поликлинику, строятся школа, бассейн, ФОК, огромный парк. Дороги запроектированы, одна уже строится, еще две будем строить в этом году.

Стране, региону и людям нужны комплексное освоение территорий и рост количества вводимого комфортного жилья. Значит, мы поддержим. ■

■ **Курганская область лидирует среди регионов России по росту поступлений в бюджет налога на доходы физических лиц за 10 месяцев 2023 года**

■ **За три года в регионе реализованы и реализуются 1645 инвестпроектов с общим объемом инвестиций 140 млрд рублей. Создано 10 тыс. рабочих мест, в перспективе на 2024 — 2025 годы — еще 5 тысяч**

■ **С 2019 года в регионе действует проект «Русская мечта (Курганская область зовет!)», в рамках которого можно получить субсидию на покупку или строительство дома в размере 700 тыс. рублей, земельные участки на льготных условиях и меры поддержки для того, чтобы открыть свое дело. С 2023 года в рамках проекта можно получить 500 тыс. рублей на покупку жилья в Кургане в новых домах, которые строятся в рамках реализации проектов комплексного развития территорий. За время реализации проекта поддержку получили почти 2,5 тыс. семей**

Павел Кобер

# МАШИНА ПОВЫШЕННОЙ ПРОХОДИМОСТИ

Работающее в Зауралье машиностроительное предприятие оперативно реагирует на запросы рынка и создает технику, пользующуюся высоким спросом

Фотографии предоставлены компанией «МобиДик»



Около миллиарда рублей намерена инвестировать производственная компания «МобиДик» в реализацию проекта по строительству в Курганской области завода, где будут производить электродвигатели собственной разработки. Об этом и других проектах в интервью журналу «Эксперт-Урал» рассказал генеральный директор компании «МобиДик» Александр Черняк.

## Мотор, поехали!

— Разработки вашей компании и виды выпускаемой продукции весьма разнообразны. Какие из направлений деятельности получили наибольшее развитие за прошедший год?

— Мы далеко продвинулись по теме разработки и производства электродвигателей. Получили патент на полезную модель синхронного двигателя мощностью 50 киловатт. Считаю, что это оптимальный двигатель для нашего электрического снегоболотохода «Феникс» (подробнее об этом см. «Закаленные Севером», «Э-У» № 6 — 9 от 27 февраля 2023 г. — Прим. ред.). Теперь ставим перед собой задачу освоить серийное производство электродвигателей, которые сегодня закупаются в основном в Китае.

Планируем начать строительство завода по выпуску тяговых электромоторов в Варгашином промышленном парке. В настоящий момент согласованы спецификация на оборудование, согласован проект, идет согласование источников финансирования. Объем предполагаемых инвестиций в этот проект — около 1 млрд рублей. Рассчитываем выпускать порядка 30 тыс. электродвигателей в год максимальной мощностью 100 киловатт, а минимальная — по запросу заказчиков. Вообще, по техзаданию заказчиков можно будет выпускать любые синхронные и асинхронные двигатели. При этом предполагается полная локализация производства, то есть электромоторы могут собираться только из отечественных комплектующих.

Среди предприятий, заинтересованных в российских электромоторах, — производители автомобилей, коммунальной техники, лифтов, вентиляционного оборудования и др.

Кроме того, в прошлом году мы запустили в серийное производство снегоходы «Арктика 1500». В минувшем августе машина была представлена нашей компанией на IX Международном военно-техническом форуме «Армия-2023». Она предназначена для транспортировки грузов весом до полутора тонн, специализированного оборудования и рабочего персонала к местам проведения работ.

Добавлю, что в 2023 году Корпорация «МСП»,



## «Александр Черняк: «Всесторонняя государственная поддержка помогает нам активно развиваться» —

являющаяся федеральным институтом инновационного развития РФ, включила компанию «МобиДик» в реестр быстроразвивающихся высокотехнологичных компаний с присвоением статуса «Газель».

— Как развивается проект производства снегоболотохода «Феникс»?

— В 2022 году мы выпустили 20 таких машин, в 2023 году — 25. Машина не семимильными шагами, но успешно продвигается на российском рынке. Эту технику в основном заказывают те компании, которые



В первом строящемся здании индустриального парка «Стальмонтаж» будет осуществляться крупноузловая сборка техники



работают в тяжелых условиях, также их приобретает МЧС.

Недавно мы создали на базе «Феникса» еще одну модификацию электрического снегоболотохода — беспилотную транспортную платформу «Челнок». Это полностью электрическое изделие может перевозить грузы до полутора тонн. «Челнок» оснащается двумя электромоторами собственного производства, управля-

приоритеты. Продолжаем развивать производство термостабилизаторов грунта, которые применяются для понижения температур грунта в условиях «вялой» мерзлоты, чтобы повысить несущую способность грунтов оснований, защитить от разрушений здания и сооружения. Производим в том числе запатентованные трехконтурные системы термостабилизации, они предусматривают всепогодную заморозку грунта



с помощью холодильных машин, в том числе в летний период.

### Парковый ландшафт

— На каком этапе строительство индустриального парка «Стальмонтаж», который создается в Кургане на вашей промышленной площадке?

— Строительство индустриального парка «Стальмонтаж» было начато в 2023 году. Сейчас завершается возведение каркаса производственного здания, приступаем к его обшивке сэндвич-панелями. Предполагается, что здесь будет осуществляться крупноузловая сборка техники. Параллельно ведется прокладка инженерных сетей: системы электро-, тепло-, газо-, водоснаб-

жения и водоотведения. Ввод первой очереди индустриального парка запланирован на конец 2024 года. Достигнуты предварительные договоренности с потенциальными резидентами.

— С учетом расширения производства как вы решаете кадровые вопросы?



Беспилотная транспортная платформа «Челнок», оснащенная двумя электромоторами, успешно прошла испытания

есть дистанционно. В числе преимуществ транспортной платформы — тишина во время передвижения, отсутствие выхлопных газов, минимальный тепловой след. Беспилотник уже успешно прошел испытания, он может быть использован как в военных целях, так и на «гражданке».

— Какие еще производственные направления получили развитие?

— В связи с большой загруженностью нашего производства приходится расставлять

— На двух наших предприятиях в Кургане сейчас работают около 250 человек. Как и на многих других заводах, у нас не хватает не только квалифицированных кадров, но и простых рабочих. Кроме того, на новом заводе по производству электродвигателей, строительство которого запланировано в Варгашинском районе, предполагается задействовать еще порядка 50 человек. Поэтому ведем постоянный набор новых сотрудников. С этой целью в прошлом году начали активно взаимодействовать с Курганским государственным университетом и с рядом средних профессиональных учебных заведений Курганской области. Студенты проходят в нашей компании производственную практику, некоторые у нас остаются.

Большую поддержку нашей деятельности оказывают губернатор **Вадим Михайлович Шумков** и правительство Курганской области. Мы пользуемся различными федеральными и региональными программами, в том числе касающимися микрофинансирования и возмещения части лизинговых платежей. Такая всесторонняя помощь помогает нам активно развиваться. ■

Павел Кобер

# НОВЫЙ МИКРОРАЙОН ПРИКОВЫВАЕТ ВНИМАНИЕ

В Кургане приступили к реализации самого масштабного на Урале проекта комплексного развития территории

Фотографии предоставлены девелоперским холдингом «Партнер»



До 2030 года в Курганской области под комплексное развитие территорий (КРТ) планируют вовлечь незастроенные участки площадью почти 260 гектаров, где предполагается построить минимум 600 тыс. кв. метров жилья и 50 тыс. кв. метров коммерческой недвижимости.

Крупнейший проект КРТ — не только в Зауралье, но и во всем Уральском федеральном округе — возведение жилого комплекса «Маяк» в Кургане на берегу озера Черное. Проект, который будет реализован на территории 155 гектаров, включит в себя не только здания красивой архитектуры, но также набережную и прогулочные зоны по периметру.

В создании современного жилого комплекса (а это 360 тыс. кв. метров жилья, рассчитанного на проживание 12 тыс. человек) задействуют не только берег озера, но и остров, что сделает проект уникальным. Формат проекта «озерный остров» интегрирован в природный ландшафт местности и сочетается единой архитектурной концепцией. ЖК «Маяк» будет мультиформатным, включая переменную среднеэтажную застройку (здания 5, 6, 7 этажей с безбарьерной средой и закрытыми дворовыми пространствами по принципу «двор без машин»), а также квартал таунхаусов.

Комплекс предстанет в скандинавском стиле. Проектом предусмотрены озелененные пространства как для спокойного, так и для активного отдыха жителей: островной парк и набережная, живописные бульвары, зоны воркаута, скейт-зоны и памп-трек, открытый стадион, площадки для выгула домашних животных и многое другое. В жилом комплексе обязательным станет размещение клуба жильцов для общения и организации досуга. На первых этажах домов планируют разместить коммерческие помещения, в которых в будущем появятся удобные для жителей кафе, магазины и сервисы. Также на территории проекта выделены участки для строительства объектов социальной инфраструктуры: детского сада, школы и общественного центра.

Возведение ЖК «Маяк» будет осуществляться поэтапно, очередями, на протяжении 10 лет. Старт строительства первой очереди общей площадью 38 тыс. кв. метров вблизи проспекта Первомайский намечен на

первый квартал 2024 года. Ввод этих объектов в эксплуатацию ожидается в конце 2025 года.

## Первые в Зауралье

Инвестором и застройщиком масштабного проекта в Кургане выступает тюменский девелоперский холдинг «Партнер», более 10 лет работающий на российском рынке малоэтажного и среднеэтажного жилого строительства.

— Курганская область — это третий регион нашего девелоперского присутствия. Формируя гармоничную среду для жизни, возводя жилые комплексы с развитой инфраструктурой и благоустройством, мы несем огромную ответственность не только перед жителями, но и перед будущими поколениями, — прокомментировал генеральный директор холдинга «Партнер» Геннадий Разницын. — Мы стремимся обеспечить высокое качество строительства с применением современных экологичных технологий. Мы надеемся, что жилой комплекс «Маяк» не только привнесет определенную новизну в архитектуру города, но и понравится жителям, они оценят его по достоинству.

В октябре 2023 года холдинг «Партнер» заручился поддержкой банка ДОМ.РФ, который открыл девелоперу кредитную линию на 2,5 миллиарда рублей на реализацию курганского проекта. Особо отмечается, что для банка эта сделка стала первой на региональном рынке.

Важно, что работа холдинга «Партнер» в Зауралье сопровождается постоянным взаимодействием с региональными и муниципальными органами власти. Это еще одна гарантия того, что самый крупный в Уральском регионе проект комплексного развития территории завершится созданием в Кургане нового микрорайона, комфортного для проживания и досуга горожан. ■

” ЖК «Маяк» — это  
360 тыс. кв. метров  
жилья, рассчитанного  
на проживание  
12 тыс. человек



## Высшая точка на Урале

### Промышленность Курганской области в прошлом году показала самые высокие темпы развития во всем Урало-Западносибирском макрорегионе

**По** итогам января — ноября 2023 года (данные за весь год будут известны только в феврале) значение индекса промышленного производства в Курганской области составило 115,8% к аналогичному периоду 2022 года (в целом по стране значение равнялось 103,6%). Это самый высокий показатель среди всех 10 субъектов РФ Урала и Западной Сибири.

В добыче полезных ископаемых значение индекса промпроизводства в регионе составило 113,9% (по стране — 98,9%), значение индекса промпроизводства обработки — 121,9% (по России — 107,5%). Вид экономической деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха» за 11 месяцев показал индекс 96% в регионе и 100,1% по стране; вид деятельности «Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» — 98,7% по региону и 98,5% по стране.

В отраслевом разрезе обрабатывающей промышленности за январь — ноябрь прошедшего года лучше всего себя чувствовали курганские производители готовых металлических изделий (рост производства в полтора раза по сравнению с тем же периодом 2022 года), машин и оборудования (увеличение на 36,9%), резиновых и пластмассовых изделий (плюс 32,5%), транспортных средств и оборудования (рост на 25,3%).

В денежном выражении отгрузка обрабатывающей промышленности Зауралья выросла на 33,3%, превывсив 218 млрд рублей. Лидеры роста — производители мебели (увеличение в 3,1 раза), текстильных изделий (рост в 1,9 раза), готовых металлических изделий (рост в 1,9 раза) машин и оборудования (рост на 26,3%). Наибольший вклад в отгрузку обрабатывающей промышленности региона (отметим, что в открытом доступе есть данные не по всем отраслям) внесли производители готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (29,3% совокупной отгрузки обработки), пищевых продуктов (доля 14,5%), машин и оборудования (11,6%).

Аграрии Зауралья (в хозяйствах всех категорий) за рассматриваемый период вырастили скота и птицы на убой 47,1 тыс. тонн в живом весе, что на 1,1% меньше показателя годичной давности. Суммарные надои молока упали на 1,7% до 159,7 тыс. тонн, производство яиц сократилось на 2% до 77,8 млн штук. По итогам уборочной кампании 2023 года зерновых и зернобобовых собрали на 28,9% меньше предыдущего года, урожай овощей открытого и закры-

того грунта тоже оказался не на высоте — минус 3,2% в физическом выражении. Зато картофеля уродилось больше на 7,1%.

За январь — ноябрь 2023 года в Зауралье введено 305,2 тыс. кв. метров жилья, что составляет 97,6% относительно 11 месяцев предыдущего года (в целом по стране жилищное строительство показало нулевой прирост). Количество построенных квартир выросло на 3,2% и составило 3579 единиц.

Оборот предприятий розничной торговли Курганской области в физическом выражении в январе — ноябре прошлого года увеличился в сравнении с тем же периодом 2022 года на 6%. В пересчете на одного жителя области оборот розницы составил 190 787 рублей (наименьшее значение среди всех субъектов РФ Урала и Западной Сибири).

Оборот общественного питания в физическом выражении увеличился на 8,5%. Вме-

сте с тем в денежном выражении на одного жителя региона он остается самым низким в Урало-Западносибирском макрорегионе — 6281 рубль.

Платных услуг было оказано на 33,8 тыс. рублей на одного жителя области (также наименьшее значение в макрорегионе), что на 0,9% больше аналогичного показателя января — ноября 2022 года.

Доходы консолидированного бюджета Курганской области (фактическое исполнение) за 10 месяцев 2023 года составили 66,2 млрд рублей, это на 15,5% выше, чем за тот же период предыдущего года.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в октябре прошлого года (более свежие данные пока недоступны) составила 51 019,6 рубля, что ниже, чем в целом по стране (73 830 рублей). Реальная среднемесячная начисленная заработная плата жителей региона составила 113,1% к октябрю 2022 года.

За январь — ноябрь прошедшего года в Курганской области родилось 5072 человека, умерло 10 192 человека, естественная убыль населения составила 5120 человек.

Подготовил Павел Кобер

#### Наибольший рост промышленность показала во второй половине года

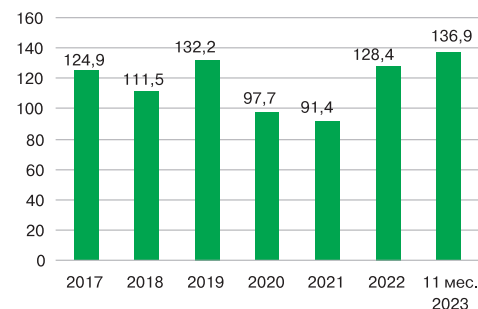
Индекс промпроизводства в Курганской области, % к соответствующему месяцу предыдущего года



Источник: Росстат

#### В последние два года возобновился активный рост

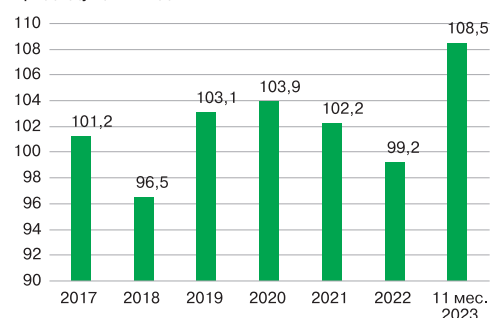
Индекс производства в Курганской области машин и оборудования, не включенных в другие группировки, % к соответствующему периоду предыдущего года



Источник: Росстат

#### В прошлом году оказались лучшие темпы роста за семилетку

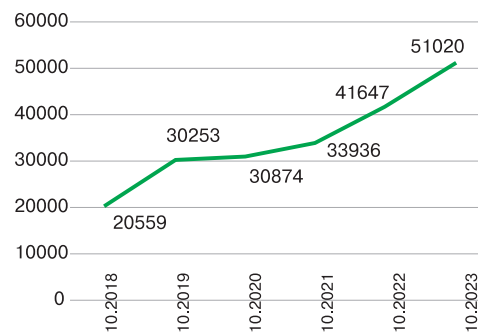
Индекс производства в Курганской области пищевых продуктов, % к соответствующему периоду предыдущего года



Источник: Росстат

#### За пять лет показатель вырос в 2,5 раза

Среднемесячная начисленная заработная плата (без выплат социального характера) в расчете на одного работника в Курганской области, руб.



Источник: Росстат

Спецпроект  
**Удмуртия**

**В номере:**

- **Интервью с главой** республики Удмуртия **Александром Бречаловым**
- **Макроэкономический обзор региона** по итогам 2023 года: динамика ВРП, промышленного производства, строительства, торговли и др.
- **Реализация нацпроектов**
- **Инвестиционные площадки региона**
- **Туристический потенциал и привлекательность региона**
- **Бренды Удмуртии**