

ЭКСПЕРТ УРАЛ

Деловой аналитический журнал
№3 (887) 26 февраля – 24 марта, 2024

www.expert.ru

Подписные индексы: 015356, ПБ714

15 | Куда ведет въездной туризм

30 | Новые инструменты
на фондовом рынке

34 | Проект
«Тюменская область»

КОПАТЬ ЗДЕСЬ

6

**Экономический рост держится на «оборонке»
и гражданском машиностроении**

ЭКСПЕРТ УРАЛ

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 Юлия Разина (заместитель коммерческого

директора), Сергей Рамзин (директор по развитию)

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Заместитель директора Кристина Чукавина

Коммерческий директор Елена Колмогорова

Исследования Екатерина Игошина, Анастасия Кандалицева,

Моника Колесова, Анастасия Пестрикова, Татьяна Печенкина

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

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+

Рекламируемые 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: 26 февраля 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

6 | Тема номера
Индустриальный ветер Урала
Экономику Уральского региона в этом году поддержат госрасходы, ВПК и гражданское машиностроение, снизится роль стройки и потребления

8 Олег Буклемишев: «Глубокие последствия санкций для нас еще впереди»

Резкое изменение факторов развития российской экономики породило неоднозначные эффекты

10 | Русский бизнес
Продажи растут, но есть нюансы
На рынке авторитейла продолжается положительная динамика, начало которой заложено в прошлом году. Какие факторы могут помешать восходящему тренду?

12 Квантовый скачок

Уральское предприятие по монтажу и наладке радиационной техники научилось решать проблемы обслуживания импортных установок после ухода иностранных компаний из России

14 Андрей Рожков, чугунные колонны и другая поддержка
Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП) подвел итоги работы в 2023 году и обозначил планы на 2024 год

15 Между глэмпингом и заводом

В регионах России въездной туризм становится всеохватывающим. Путешественников интересуют не только природные красоты и исторические памятники, но даже гидроэлектростанции и металлургические комбинаты

18 Бренды Земли Пермской

Последние годы Пермский край становится всё более узнаваемым: местная природа влюбляет в себя киностудии и телеканалы со всей страны. Однако кино и сериалы — не последнее, чем может похвастаться Прикамье. В этой статье рассказываем о главных пермских брендах, которые наилучшим образом отражают всё прикамское многообразие

20 | Наука и технологии
Сенсоры из «умных» материалов: как это работает

Молодые ученые из лаборатории сенсорных технологий УрФУ разрабатывают портативные устройства для экспресс-анализа на основе уникальных синтетических аналогов биологических рецепторов

22 | Экономика и финансы
Закрепиться на вершине

Если на рынке не случится новых шоков, факторинговый портфель в текущем году продолжит расти

24 Лучший маркетинг — без бюджета
Гуру маркетинга Игорь Манн дал несколько советов для ведения бизнеса в 2024 году

26 Бережливые технологии преодолевают границы
Нацпроект «Производительность труда», вероятно, будет продлен еще на шесть лет. Но главное, что инструментами бережливого производства начинают пользоваться не только в машиностроении, где они впервые были применены

28 Вагончик тронется
У свердловских компаний остался последний шанс включиться в нацпроект «Производительность труда» в 2023 году

30 Сбережения трансформируются в инвестиции
Зажатый на внутреннем пространстве фондовый рынок демонстрирует рост. Государство намерено стимулировать розничного инвестора к долгосрочным вложениям в ценные бумаги

34 | Тюменская область
Большие задачи амбициозного региона

Амбиции Тюменской области направлены на реализацию смелых проектов в социальной сфере, промышленности, сельском хозяйстве, туризме

36 Окна страны рождаются в Тюмени
Тюменский производитель системных профилей «ЭксПроф» вырос в крупного игрока российского рынка благодаря масштабной инвестиционной программе и грамотному маркетингу

38 Макроиндикаторы

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ
УРАЛЬСКИЙ РЫНОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ
КАК ПОСТУПИТЬ В УРАЛЬСКУЮ ПЕРЕДОВУЮ ИНЖЕНЕРНУЮ ШКОЛУ

Промышленники Среднего Урала настроились на позитив

Свердловский областной Союз промышленников и предпринимателей (СОСПП) представил итоги проведенного в ноябре — декабре 2023 года опроса о состоянии делового климата в Свердловской области среди руководителей компаний — членов объединения.

90,2% участников исследования отметили либо позитивную оценку текущего экономического состояния, либо стабильно устойчивое положение без отрицательной динамики. Этот показатель выше значения 2022 года (79,3%). Важно отметить значительный рост числа компаний, которые отметили улучшение ситуации, — в 2,2 раза (с 23,9 до 52%). Незначительно сократилось число предприятий, оценивших экономическое положение как стабильно тяжелое (с 8,7% в 2022 году до 6,9% в 2023 году), а число предприятий, отметивших ухудшение ситуации, снизилось почти в четыре раза (с 12% в 2022 году до 2,9% в 2023 году).

Наибольший положительный эффект для себя отмечают предприятия сферы ИТ и торговли, из

числа которых на улучшение ситуации указали 100% и 83,3% соответственно. Оценки итогов 2023 года существенно выше оценок 2022 года на предприятиях обрабатывающей промышленности и транспорта.

Проанализированы прогнозы руководителей на 2024 год в части перспектив развития предприятий. 60,8% предприятий планируют стабильное развитие и увеличение численности работников, еще 37,2% прогнозируют сохранение текущей ситуации на предприятии. Вариант «падение доходов и сокращение рабочих мест» впервые за историю наблюдений продемонстрировал минимальное значение — ни один из респондентов не прогнозирует для себя негативного сценария. Авторы опроса отмечают, что полученные результаты демонстрируют самый позитивный прогноз компаний за весь период проведения исследования с 2014 года. ■

Кадровый вопрос стал наиболее острым

Проблемы, затруднявшие развитие свердловских предприятий в 2023 году, %



Источник: Исследование СОСПП



«Ростелеком» в Екатеринбурге установил 2000-й умный домофон

Фото ПАО «Ростелеком»

тельно растет. Провайдер отметил важную тенденцию для покупателей квартир: большое значение имеет оснащение жилого комплекса современными цифровыми сервисами для безопасности и комфорта. Чтобы помочь в этом вопросе, провайдер предлагает застройщикам комплексное решение для управления и контроля за домом и придомовой территорией — «Ростелеком. Ключ». Самые востребованные функции платформы: комплексное видеонаблюдение, умный шлагбаум и умный домофон.

Самым же популярным сервисом платформы за 2023 год стал умный домофон. Он установлен во всех домах, где компания внедрила платформу «Ростелеком. Ключ».

Елена Комона, директор по работе с массовым сегментом Екатеринбургского филиала ПАО «Ростелеком»:

— Умный домофон позволяет сделать доступ в дом комфортным и безопасным для жителей и их гостей. Цифровой сервис настроен на прием аудио- и видеовызовов, дистанционное открытие дверей, управление услугами из личного кабинета для управляющей компании и жителей, а также на архивацию и фотофиксацию всех посещений».

«Серебро» — у комплексного видеонаблю-

дения. Им пользуются порядка 70% многоквартирных домов, прошедших цифровую эволюцию от «Ростелекома». Решение позволяет с помощью камер осуществлять контроль разных локаций в новостройках и придомовой территории, а УК дает возможность контролировать работу обслуживающих организаций. Преимущества видеонаблюдения — это онлайн-трансляция изображения, запись видеоархива, хранение информации в облаке до 60 суток, съемка в темноте и со звуком, наличие уведомлений и возможность для управляющей компании настраивать отдельный доступ для жителей.

На третьем месте топ-сервисов — умный шлагбаум. Устройство предназначено для контроля и управления доступом на территории дома. Решение может быть связано с системой видеонаблюдения, что позволит получать видеозаписи приезжающих автомобилей. Открывать и закрывать шлагбаум хозяин может из любой точки страны.

Современные решения платформы «Ростелеком. Ключ» можно устанавливать не только в новых домах. В Екатеринбурге цифровыми сервисами активно пользуются также собственники вторичного жилья. ■

Подробности об умном домофоне по ссылке: <https://key.rt.ru/mc/>

«Ростелеком» в Екатеринбурге подключил юбилейный, 2000-й домофон. Умное устройство появилось в одной из новостроек, где монтаж оборудования для подключения цифровых сервисов начался еще на стадии строительства дома.

Сотрудники «Ростелекома» проанализировали рынок жилья и пришли к выводу, что в последние годы конкуренция здесь стреми-

Нацпроект «Безопасные качественные дороги» в Тюменской области обеспечен контрактами более чем на 97%

Фото: Главное управление строительства Тюменской области

В Тюменской области для реализации в 2024 году нацпроекта «Цифровая экономика РФ» заключено более 98% контрактов, нацпроекта «Безопасные качественные дороги» — свыше 97% (в Тюмени — 100%), нацпроекта «Образование» — 92%. В целом по всем нацпроектам план контрактования выполнен на 69,7%. Такие данные были приведены на 20 февраля на рабочем совещании по реализации национальных проектов в областном правительстве.

— Своевременное заключение контрактов в целях осуществления национальных проектов, инициированных президентом России, — одна из важнейших задач органов власти, — подчеркнул на совещании губернатор **Александр Моор**.

В 2023 году Тюменская область наряду с еще шестью субъектами Федерации вышла на первое место среди регионов страны по достижению плановых показателей реализации региональных проектов в рамках нацпроектов. «Наш результат — 100%. Средний уровень по России — 98,14%», — напомнил глава региона.

Один из наиболее показательных для региона национальных проектов — «Безопасные качественные дороги». За пять лет его реализации

(с 2019 года) в области отремонтировано 1008 участков дорог (как региональной сети, так и населенных пунктов Тюменской агломерации) общей протяженностью более 1134,5 км. В итоге доля дорог в нормативном состоянии выросла в агломерации с 80 до 84%, в нормативном состоянии содержатся более 63% дорог всей региональной сети (средний показатель по стране — около 50%).

— Нацпроект позволяет планомерно вести ремонт дорожной сети. С 2022 года в эту работу включены и инженерные сооружения. За два года восстановлены четыре моста и путепровода. В летнем сезоне — 2024 будут отремонтированы еще четыре, в том числе три — на самой загруженной трассе региона — обходе города Тюмени, — рассказал начальник главного управления строительства Тюменской области **Павел Перевалов**.



По программе комплексного развития транспортной инфраструктуры на период 2018 — 2040 годов только в областном центре планируется построить 40 дорожных объектов, в том числе тоннелей и транспортных развязок. На реализацию программы власти планируют потратить более 546 млрд рублей. Сроки строительства будут определены исходя из условий финансирования дорожного хозяйства города, средства поступают из бюджетов всех уровней.

Всего в 2024 году в рамках реализации регионального проекта «Региональная и местная дорожная сеть» национального проекта «Безопасные качественные дороги» в области будут приведены в нормативное состояние 164 объекта протяженностью 252,6 км. Дорожные службы обновят 48 участков региональных дорог, 113 улиц в населенных пунктах Тюменского района, участки улиц в Тюмени. Напомним, в прошлом году в регионе в рамках нацпроекта было отремонтировано 140 участков дорог протяженностью 203 км и два моста. ■

URAL AIRLINES

ИЗ ЕКАТЕРИНБУРГА

ВОСТОЧНАЯ СКАЗКА

САМАРКАНД + ФЕРГАНА

БАКУ + ЕРЕВАН + НАМАНГАН

8-800-77-00-262

Доступно

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

«Обработка» толкает экономику Урала

Промышленность нефтегазовых регионов сдувается. В лидеры промышленного роста вышли субъекты РФ с высокой долей обрабатывающих производств.

Согласно предварительным данным Росстата, в 2023 году объемы промышленного производства в восьми из десяти субъектов РФ Урала и Западной Сибири показали рост по сравнению с предыдущим годом. Лидер по динамике — Курганская область, чей индекс промпроизводства составил 117%. Существенный рост промышленности отмечен также в Челябинской (плюс 10,8%), Свердловской (плюс 9,3%) и Тюменской областях (без учета автономных округов, плюс 9,3%). В основе положительной динамики — значительное увеличение объемов обрабатывающих производств. Например, индекс «обработки» в Курганской области составил 123,5%, в Удмуртии — 121,8%.

Вместе с тем отрицательную динамику промышленного развития показали Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа, их индексы промпроизводства по итогам 2023 года составили 96,9% и 97,6% соответственно. Причина — снижение объемов добычи полезных ископаемых: в ЯНАО на 4,5%, в ХМАО — Югре — на 3,8%.

Лидерство по объемам введенного в 2023 году жилья сохранили Башкирия и Свердловская область. В этих субъектах РФ было построено соответственно 3315 тыс. и 3262 тыс. кв. метров. При этом в Башкирии 62% от указанного объема — жилые помещения, построенные индивидуальными застройщиками (в Свердловской области — только 45%). Самую высокую динамику в строительстве жилья показал Ямало-Ненецкий автономный округ: рост объемов в полтора раза по сравнению с 2022 годом.

Индекс физического объема в сельском хозяйстве у девяти из десяти субъектов РФ макрорегиона оказался ниже 100%. Самый низкий показатель — 79,9% отмечен в Курганской области. Единственным субъектом РФ, показавшим рост (на символические 0,1%) оказалась Удмуртия. Эта республика лидирует в макрорегионе также в динамике по производству скота и птицы на убой (рост на 1% по сравнению с предыдущим годом) и производству молока (плюс 7,4%).

Физический объем розничной торговли повсеместно вырос, сильнее всего — в Тюменской области (без учета автономных округов, на 18,5%), ЯНАО (на 15,3%) и Башкирии (на 11,3%). При этом самый большой оборот розничной торговли на душу населения отмечен в ЯНАО (401 тыс. рублей за 2023 год), Тюменской (353 тыс. рублей) и Свердловской (334 тыс. рублей) областях.

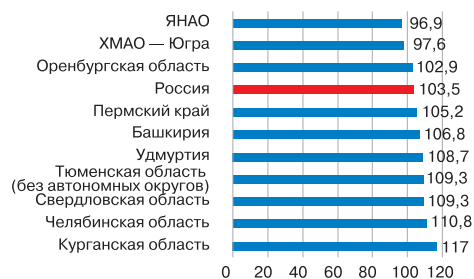
Наивысший индекс потребительских цен на продовольственные, непродовольственные товары и услуги населению по состоянию на конец 2023 года в годовом выражении зафиксирован в Пермском крае (107,5), самый низкий — в Тюменской области и ХМАО — Югре (в обоих регионах 104,6%).

Во всех субъектах РФ Урала и Западной Сибири сохраняется низкий уровень официальной безработицы: от 0,3% от численности рабочей силы в Тюменской области, ХМАО — Югре и ЯНАО до 0,7% в Оренбургской области.

В заключение выделим некоторые демо-

Темпы выше среднероссийских показали семь регионов из десяти

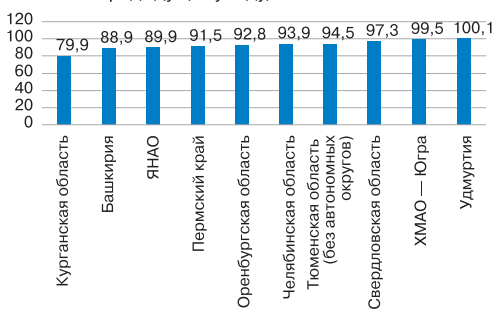
Индексы промышленного производства в 2023 году по сравнению с предыдущим годом, %



Источник: Росстат

Рост показала только Удмуртия

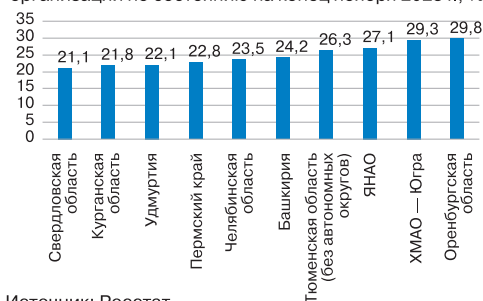
Индекс физического объема в сельском хозяйстве в 2023 г. к предыдущему году, %



Источник: Росстат

Самые здоровые компании — в Свердловской и Курганской областях

Удельный вес убыточных организаций в общем числе организаций по состоянию на конец ноября 2023 г., %

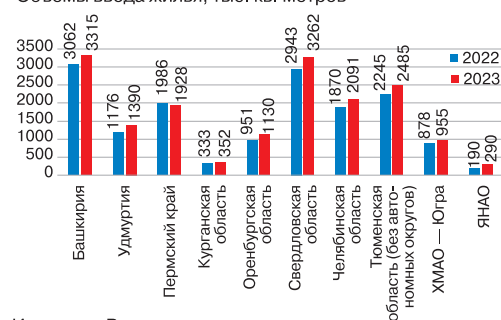


Источник: Росстат

графические показатели развития регионов. Наибольший коэффициент рождаемости на Урале и в Западной Сибири отмечен в ЯНАО — 13 на тысячу человек, наименьший — в Курганской области — 8. Самый высокий коэффициент смертности зафиксирован в Курганской области — 16,1 на тысячу человек, самый низкий — в ЯНАО — 5,5. Естественный прирост населения за 2023 год наблюдался в трех из десяти субъектах РФ макрорегиона — в ХМАО — Югре (увеличение на 7530 человек), ЯНАО (плюс 3573 человека) и Тюменской области (плюс 1217 человек). Самая существенная естественная убыль населения отмечена в Свердловской области (сокращение на 15 478 человек).

Наилучшая динамика (рост за год в полтора раза) отмечена на Ямале

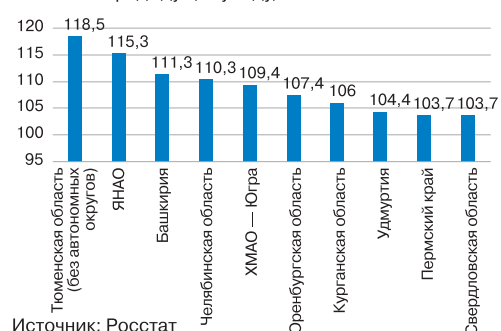
Объемы ввода жилья, тыс. кв. метров



Источник: Росстат

В лидерах — Тюменская область и Ямал

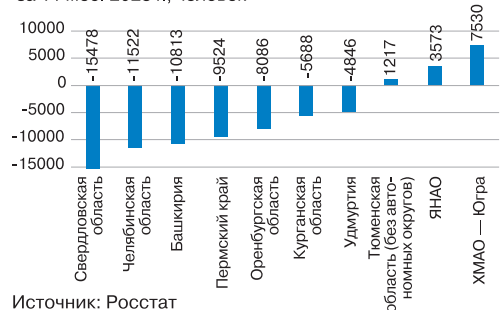
Индекс физического объема розничной торговли в 2023 г. к предыдущему году, %



Источник: Росстат

В Западной Сибири количество рождений превышает число смертей

Естественный прирост (убыль) населения за 11 мес. 2023 г., человек



Источник: Росстат

Ирина Перечнева

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ВЕТЕР УРАЛА

Экономику Уральского региона в этом году поддержат госрасходы, ВПК и гражданское машиностроение, снизится роль стройки и потребления

Фото Дмитрия Макурина



Предварительная оценка Росстата динамики ВВП России в 2023 году вызвала бурную дискуссию в экспертном сообществе. Рост экономики в прошлом году составил 3,6%, и это заметно больше летних прогнозов, а уж в начале года аналитики и ведомства вовсе закладывали околонулевую динамику.

Заводской гудок

Главный аналитик Центра аналитики и экспертизы ПСБ Денис Попов считает, что такой эффект обеспечила комбинация стимулирующей бюджетной и денежно-кредитной политики: «Рост бюджетных расходов способствовал загрузке промышленных и строительных мощностей, а смягчение доступа к кредитным ресурсам в первой половине прошлого года повысило инвестиционную активность и обеспечило бизнес необходимым оборотным капиталом. Это позволило максимально реализовать потенциал восстановительного роста экономики».

При этом локомотивы восстановительного этапа резко поменялись. В 2022 году промышленный сектор выдержал удары санкционного давления благодаря добывающим отраслям.

Гораздо хуже тогда себя ощущала «обработка». В 2023 году добыча перестала держать промышленную динамику.

Это хорошо видно по статистике промышленного производства Уральского макрорегиона (см. «Обработка» толкает экономику Урала», с. 5) В лидеры по динамике выпуска вышли регионы, где в структуре экономики сильные позиции занимают обрабатывающие сектора, — Башкирия (промышленный выпуск вырос на 6,7%), Прикамье (+ 5,2%), Удмуртия (+ 8,7%), Челябинская (+ 10,8%), Курганская (+ 17%), Свердловская (+ 9,3%) области. А в то же время в традиционных нефтегазодобывающих регионах зафиксировано снижение выпуска. В Ханты-Мансийском автономном округе промпроизводство сжалось на 2,4%, в Ямало-Ненецком автономном округе — на 3,1%.

Машиностроение, по оценке начальника отдела инвестиционной аналитики «Ренессанс Банка» Павла Журавлева, довольно уверенно вошло в фазу восстановления после санкционного шока: «Среди статей, показавших максимальный рост, — производство компьютеров и полупроводниковых приборов, а также навигационное и радиолокационное оборудование».

Машиностроительные предприятия Урала вполне успешно использовали «окно возможностей» после ухода западных конкурентов. К примеру, Краснокамский ремонтно-механический завод (КРМЗ, Прикамье) в 2023 году в три раза увеличил выручку от поставок складской техники под брендом STL.

— Наши заказчики столкнулись с проблемами из-за ухода с рынка поставщиков зарубежного складского оборудования. В ответ на это мы расширили свою линейку. Потребность в современной эффективной логистической технике сегодня очень высока, ведь почти в каждом большом городе России строят логистические распределительные центры маркетплейсов и торговых сетей, новые супермаркеты, — объясняет впечатляющие результаты директор КРМЗ Дмитрий Теплов. Автомобильный завод «Урал» (Челябинская область) по тем же причинам на 40% увеличил производство техники. Учитывая рост спроса на грузовики, на заводе запустили пятилетнюю инвестпрограмму расширения производства. В июле прошлого года автозавод начал строительство сборочного корпуса проектной мощностью 5,5 тыс. автомобилей в год.

При этом проекты многих предприятий можно отнести к разряду прорывных. Уралхиммаш, к примеру в прошлом году отгрузил реактор на Омский нефтеперерабатывающий завод «Газпром нефть». В условиях санкций свердловские инженеры произвели импортозамещающее нефтеперерабатывающее оборудование из отечественных комплектующих. Это первый реактор, который полностью произведен в России.

Как выяснило Уральское управление банка России в ходе подготовки доклада «Региональная экономика: комментарии ГУ», во многих регионах появились новые производства. В Пермском крае запланирована модернизация линии по производству деталей для промышленных насосов. В Оренбургской области обновлена линия по производству электродвигателей. В Тюменской области приступили к выпуску сварных корпусов для насосных агрегатов, которые производятся в Челябинской области. В Зауралье готовятся к серийному выпуску подземной самоходной техники, которая до этого в России не производилась. В Башкортостане налажено производство оборудования для обработки зерна.

«Рост спроса, вызванный реализацией госпрограмм закупки отечественной техники для транспортных предприятий, обеспечивает положительную динамику производства троллейбусов, прицепов, комплектующих для автотранспорта», — отмечается в докладе.

Надо признать, что такие проекты реализуются не без проблем. Среди ключевых ограничений представители уральского бизнеса называют

невозможность замещения ряда комплектующих.

И все же ключевым фактором роста обработки, по мнению Павла Журавлева, стало увеличение финансирования предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК).

Теоретически в такой конструкции импульс должен распространиться на другие отрасли.

— Этот эффект может проявляться в увеличении заказов для поставщиков компонентов, росте инвестиций в научно-исследовательскую и разработочную деятельность, а также в повышении спроса на услуги в секторах, непосредственно не связанных с ОПК, таких как строительство, транспорт и образование, — рассуждает генеральный директор компании «Новая Москва» **Геннадий Гендин**.

В ходе экспертного опроса мы попытались понять, как этот эффект может проявиться на практике.

Павел Журавлев видит один серьезный ограничивающий фактор: «Значительный рост производства в частном секторе будет затруднен из-за дефицита кадров, статистика говорит о полном задействовании трудовых ресурсов в экономике РФ. И это не позволит наращивать производство за счет оборонного заказа в других секторах».

Вот поэтому при формировании сценариев текущего года профессор Финансового университета **Сергей Толкачев** все же больше рассчитывает на дальнейший рост гражданского машиностроения: «Нам критически необходимо возродить станкостроительную отрасль, поскольку именно она является стратегической матрицей разветвления всей технологической структуры экономики. Но эта задача является стратегической и долгосрочной и требует системного государственного планирования».

Дмитрий Теплов в качестве локомотива также видит гражданские отрасли, например самолетостроение: «Сейчас многие предприятия этих секторов готовятся выйти на уровень серийного производства отечественных самолетов. Этому помогает еще и общий на курс на импортозамещение».

Барьеры роста

А вот увеличения вклада потребительского спроса в динамику ВВП в 2024 году аналитики не ждут. По предположению Дениса Попова, конечное потребление не станет основным драйвером увеличения ВВП, и, скорее всего, его вклад в этом году составит только около 0,5 — 1,5%. Хотя и резкого падения не случится, считает Денис Попов: «При структурном дефиците рабочей силы мы увидим дальнейший рост заработной платы, при этом у отдельных групп населения рост доходов будет идти опережающими темпами».

Дмитрий Теплов связывает некоторое замедле-

Уральское машиностроение успешно использовало «окно возможностей» после ухода западных конкурентов

ние потребления с жесткой денежно-кредитной политикой ЦБ: «Да, потребительский спрос будет расти из-за гонки зарплат. Но при существующей политике ЦБ и снижении возможностей для кредитования российские производители скоро этот спрос не смогут обеспечивать. Придется наращивать импорт потребительских товаров из Китая, Турции, Индии».

Жесткий рынок труда и высокую стоимость финансовых ресурсов большинство экспертов относят к разряду ключевых ограничивающих факторов в текущем году.

— Крупные предприятия уже почти не могут развиваться за счет кредита, слишком много ресурсов уходит на погашение процентов. По этой причине, например, в бумажной промышленности встали на паузу 80% инвестиционных проектов, — отмечает Дмитрий Теплов.

Не возлагают больших надежд аналитики и на сектор жилищного строительства.

— Ужесточение выдач льготной ипотеки окажет ослабляющий эффект как на строительную отрасль, так и на рынок недвижимости в целом, — считает управляющий партнер консалтинговой компании «2Б Диалог» **Борис Боготдинов**.

Вся надежда — на промышленное и инфраструктурное строительство, которые должны остаться в числе импульсов, убежден Денис Попов: «В этом сегменте мы ждем сохранения высокой активности, в том числе за счет стимулирующей бюджетной политики».

Окна 2024 года

Впрочем, давить на экономику будет еще и множество элементов неопределенности. По мнению ведущего аналитика Freedom Finance Global **Натальи Мильчаковой**, «черных лебедей» исключать не стоит: «Факторы риска для российской экономики, актуальные для 2023 года, будут продолжать действовать и в 2024 году. Они связаны с возможными новыми санкциями, скорее всего, России ждет ужесточение мер давления. Итог президентских выборов в США неясен, и кто бы ни победил, для России

это будут большая неопределенность и риск».

Учитывая совокупность всех этих факторов, почти все оценки динамики ВВП на текущий год довольно сдержанные. ПСБ, по словам Дениса Попова, прогнозирует рост реального ВВП России в 2024 году на уровне 1,2%: «Кажется, это не так много после высокого роста в 2023 году. Но сейчас важно закрепить на достигнутых уровнях развития экономики и сохранить макроэкономическую стабильность».

Драйвером экономического роста в 2024 году, по мнению эксперта, станет государственный сектор: «По плану расходы госбюджета вырастут на 13%, а это как минимум в два раза выше прогнозируемого уровня инфляции».

— Рост экономики в 2024 году в большей степени будет происходить за счет госинвестиций в сектор ОПК, поскольку правительство РФ заложило рост госрасходов на оборону до 10,77 трлн рублей, — предполагает Павел Журавлев.

По оценке Дениса Попова, среди отраслей экономики опережающий рост могут показать торговля, сектор услуг, сельское хозяйство, инфраструктурное строительство, транспорт и обрабатывающая промышленность.

Заместитель председателя правительства — министр инвестиций, промышленности и науки Московской области **Екатерина Зиновьева** связывает прогноз роста в обрабатывающих секторах с результатом уже запущенных проектов: «Рост этого сектора в прошлом году обусловлен инвестиционной активностью в сфере импортозамещения. Сроки реализации таких проектов составляют, как правило, два-три года, по этой причине, на наш взгляд, тенденция роста обрабатывающей промышленности сохранится на более длительный период».

На этот же эффект рассчитывает Наталья Мильчакова: «Да, возможный прилет «черных лебедей», геополитические риски будут негативно влиять на динамику ВВП. Однако, с другой стороны, уже сделанные инвестиции в сектора обрабатывающей промышленности и переориентация экспортных потоков с запада на восток и юг являются сильными сторонами экономики России». ■

Ирина Перечнева

ОЛЕГ БУКЛЕМИШЕВ: «ГЛУБОКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ САНКЦИЙ ДЛЯ НАС ЕЩЕ ВПЕРЕДИ»

Резкое изменение факторов развития российской экономики породило неоднозначные эффекты

Фото предоставлено пресс-службой УрФУ

О сценариях развития российской экономики в текущем году мы поговорили с директором Центра исследования экономической политики экономического факультета МГУ Олегом Буклемишевым.

Экономика запаса

— *Олег Витальевич, что стоит за цифровой впечатляющего роста ВВП в 2023 году, которую озвучил Росстат?*

— Во-первых, нам пришлось замещать те производства, которые в российской экономике традиционно играли ведущую роль, но сейчас просели. В результате вместо добывающих отраслей функцию локомотива взял на себя сектор экономики, который связан с государственным спросом, базирующимся на средствах бюджетов. Поэтому выросло производство так называемых металлоизделий, оптики, технических средств и транспорта военного назначения.

Во-вторых, экономике пришлось срочно искать новые формы и модели развития. Центробанк назвал этот процесс структурной трансформацией. И это потребовало от частного сектора довольно быстрого и решительного приспособления. Российские компании активно инвестировали, покупая активы уходящих с рынка иностранных компаний и занимая их спросовые ниши.

Третий фактор мы начали обсуждать совсем недавно. Выяснилось, что две трети роста ВВП в прошлом году обеспечены созданием запасов. То есть экономика сработала на склад. Многие предприятия создают избыточные запасы, для того чтобы не столкнуться с будущим дефицитом. Так на микроуровне управляют рисками. В этом моменте я не вижу позитива. Избыточные запасы приводят к заморозке финансовых средств, это своего рода груз для экономики, да и дополнительные затраты тоже возникают, запасы ведь нужно еще где-то хранить.

— *Спрос со стороны госсектора, о котором вы говорили, во многом связан с ростом заказов военно-промышленного комплекса. Обычно в таких случаях экономика получает мультипликативный эффект. Реализуется ли он в этом случае?*

— Частично да, хотя у нас нет подробных статистических данных и мы можем лишь строить предположения. Но, очевидно, спрос на металлические изделия вырос именно в связи с этим. Это сложная дискуссия, которая ведется уже много лет: ученые ищут ответ на вопрос, ведет ли к ускорению экономического развития — краткосрочному или долгосрочному — рост вложений в военный сектор экономики? В реальности мы этого не знаем. Поэтому я бы скоропалительных выводов не делал.

Но есть одна очевидная вещь. Сюда оттягиваются ресурсы, которые могли бы быть использованы в гражданском производственном секторе. И поэтому от данного импульса больше вреда, чем пользы. В частности, речь идет о трудовых ресурсах. Если вы затягиваете квалифицированные кадры в оборонно-промышленный комплекс, то получается, что у вас гражданские сектора развиваться не смогут, в частности, потому, что им сложно конкурировать по заработным платам с ОПК.

Есть и еще одна проблема. Дело в том, что период роста заказов в ОПК когда-то закончится, он не может длиться вечно. Придется вновь пройти непростой путь реализации конверсионных программ, а такой период в нашей истории уже был. Все же помнят, с какими сложностями тогда пришлось столкнуться.

— *Как проявляется эффект роста финансирования предприятий ОПК на уровне регионов?*

— Впрыскивание государственных денег в оборонную промышленность и армию, на мой взгляд, парадоксальным образом привело к сокращению межрегионального неравенства

в России. В результате несколько сгладился разрыв между регионами со специализацией на добывающей промышленности и старопромышленными регионами, где базируется ОПК, а также депрессивными зонами, откуда люди наиболее охотно вербовались в армию. Сегодня как раз сюда пошли финансовые ресурсы по линиям госзаказа и выплат военнослужащим. И это тоже порождает новые тенденции: когда вы даете богатому денег, он их, скорее всего, сбережет, а когда вы деньги даете бедному, он их, конечно, потратит. И это стало частью тренда разгона потребительского спроса в прошлом году.

Ограниченное пространство возможностей

— *Российская экономика в 2022 году пережила мощный санкционный шок. Эффект санкций, по вашему мнению, уже отыгран?*

— Точно нет. Во-первых, санкции будут вводиться постоянно, нам теперь будут навязываться уже не первичные, а вторичные санкции, ориентированные на закрытие дыр. Поэтому мне, честно говоря, не нравится шапкозакидательское настроение, которое в последнее время у нас укоренилось: «Да нам нипочем эти санкции, вводите, мол, еще!». Такое отношение, с моей точки зрения, глубоко ошибочно и приводит к неправильному поведению. Кроме того, многие санкции и не были рассчитаны на мгновенный эффект. Их инициаторы делали ставку на то, что запасы рано или поздно закончатся и наступят проблемы. Технологические же санкции причиняют нам много проблем, так как снижают возможность получать доходы. Это все во многом долгосрочные проблемы, более глубокие последствия санкций для нас еще впереди.

— *Одним из ключевых барьеров этого года считается дефицит на рынке труда. Как экономика, по вашему мнению, справится с этим вызовом?*

— Опять же все неоднозначно. В этом слу-

” Мы впервые оказались в ситуации нехватки людей, задача замещения труда средствами автоматизации никогда не вставала

чае вижу один эффект, который может оказаться положительным, — компаниям придется больше инвестировать в автоматизацию, чтобы снизить потребность в найме персонала. Результативность такой политики будет зависеть от очень многих факторов — доступности технологий, окупаемости вложений. В любом случае этот процесс небыстрый, и у этой медали опять же есть другая сторона. Предприятиям придется вытягивать на это финансовые ресурсы из основных производственных программ. Поэтому будет непросто, тем более что опыта такой трансформации у нас нет. Мы впервые в новой экономической истории оказались в ситуации нехватки людей; задача замещения труда средствами автоматизации никогда не вставала. Очень многое зависит еще и от того, какая экономическая политика будет реализовываться в стране в этот период времени.

— В прошлом году одним из драйверов роста оказалось жилищное строительство благодаря стимулу в виде льготной ипотеки. Сейчас идет бурная дискуссия. Одни настаивают на сворачивании стимула, а противники утверждают, что ипотека поддерживает строительный сектор, а с

ним еще ряд отраслей. На чьей стороне стоите вы в этой дискуссии?

— Жилье — это самый большой актив, который мы приобретаем в течение жизни и постоянно работаем над его улучшением, то есть благоустраиваем, ремонтируем и так далее. Но позволить себе приобрести новое качественное жилье в России за счет собственных ресурсов могут только немногочисленный высший класс и верхняя прослойка среднего класса. Более бедные слои населения такими средствами просто не располагают, даже средний класс иной раз не может себе позволить длительного выполнения обязательств по ипотеке.

И получается, что государство льготной ипотекой сегодня отчасти субсидирует покупку жилья со стороны наименее нуждающихся слоев населения. Поэтому ипотечный стимул однозначно нужно корректировать, мне кажется, что он уже перешел грань разумного. Миллиарды рублей средств налогоплательщиков фактически тратятся на то, чтобы субсидировать тех, кто и сам может себе позволить улучшение жилищных условий или вложения в недвижимость в качестве инвестиций.

— Каким вы в целом видите текущий год,

удастся ли удержать прошлогоднюю динамику?

— Таких цифр, как в 2023 году, мы точно не увидим. Хотя бы потому, что в 2023 году уже созданы запасы, которые еще должны будут войти в процесс производства или потребления. Население в первую очередь ориентируется на свой текущий доход плюс ожидания того, что будет с этим доходом происходить в будущем. Когда люди видят, что текущий доход начинает расти, они, естественно, начинают испытывать оптимизм и больше покупают. Но высокий оптимизм в текущей ситуации, на мой взгляд, скорее контрпродуктивен, потому что он будет неизбежно сталкиваться с ограниченным пространством возможностей, в которых развивается российская экономика. Доходам населения дальше расти особенно неоткуда, а бюджетные ресурсы и резервы не безграничны. Поэтому ожидать, что будет продолжаться прирост доходов высоким темпом, я бы не стал. Потребление — это большая часть использования ВВП, поэтому в этом отношении я оснований для оптимизма не вижу. К тому же первую половину года мы будем жить с высокими кредитными ставками, и это тоже будет работать на замедление роста. ■



Маргарита Махонина

ПРОДАЖИ РАСТУТ, НО ЕСТЬ НЮАНСЫ

На рынке авторитейла продолжается положительная динамика, начало которой заложено в прошлом году. Какие факторы могут помешать восходящему тренду?

По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в январе на российском рынке реализовано порядка 83 тыс. новых легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 64% выше показателя первого месяца прошлого года. Продолжается тенденция, связанная с ростом продаж. За 2023 год было продано 937 тыс. новых легковушек, значение предыдущего года превышено на 36,3%.

— На динамику рынка оказала влияние продолжающаяся адаптация к внутренним и внешним факторам, — прокомментировал статистику председатель Комитета автопроизводителей АЕБ **Алексей Калицев**. — Одним из таких факторов является перенасыщение рынка, обусловленное высоким уровнем складских запасов, сфокусированных в сегменте кроссOVERов. Также цифры роста обусловлены низкой базой января прошлого года. По сравнению с декабрем 2023 года есть замедление, которое типично для января, т. к. традиционно в декабре контрактование идет динамичнее в связи с предстоящими каникулами.

Для сравнения: перед новогодними праздниками, в декабре 2023 года, реализовали почти 129 тыс. автомобилей.

Калицев подчеркивает, что для сохранения тренда необходимо усиление мер поддержки потребительского спроса — как со стороны дилеров, так и на уровне государства.

Директор аналитического агентства «Автостат» **Сергей Целиков** в начале года в эфире «АВТОСТАТ Оперативка» выразил уверенность, что рынок новых легковых авто может подняться к докризисному уровню. Свою позицию он аргументировал следующим тезисом: объем завезенных и произведенных машин превысил 1,2 млн единиц за 2023 год.

«Это приведет, особенно в начале этого года, к достаточно мощным ценовым войнам. И для потребителя будет много интересных предложений, — уточнил он. — Второе — за последние несколько лет на авторынке сформировался достаточно большой отложенный спрос. С учетом нашего автопарка нам реально нужно

менять, обновляя парк, порядка 1,8 млн автомобилей, но все эти годы рынок был ниже. Люди фактически удлинляли срок владения, продолжали ездить на том, что есть, либо пересаживались на б/у машины. Однако на «вторичке» относительно свежих машин становится все меньше и рано или поздно придется что-то выбирать...»

Китай занял рынок

В сегменте новых легковых авто большую часть занимают кроссоверы и внедорожники (SUV) — 70,6% продаж по итогам первого месяца 2024 года, рассказали в «Автостате». Ситуацию объясняют увеличением доли китайских производителей на рынке, которые представлены именно в сегменте SUV. По итогам прошлого года их доля превысила 50% авторынка РФ, доля отечественных марок — около 30%.

Лидером продаж среди иномарок за январь стал Haval, продав 9620 машин. Продажи их бестселлера — кроссовера Haval Jolion — увеличились в сравнении с тем же периодом прошлого года в 2,7 раза и составили 4,3 тыс. единиц. Далее идут Geely (9 тыс. машин), Chery (8,8 тыс.), Changan (4,9 тыс.). Топ-10 брендов по объему продаж замыкает корейский Kia, он единственный в этом списке, у кого наблюдается спад — продали 1299 единиц, что на 43,4% меньше января 2023 года.

«Средний уровень продаж китайских брендов за последние десять лет был около 65 тыс. машин в год, в 2023 году этот показатель достиг почти

550 тыс. автомобилей, — сообщили в пресс-службе Ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РОАД). — При этом китайские автопроизводители имеют дальнейшие планы увеличения продаж в России, на наш взгляд, оторванные от реальности. Они неэффективно планируют продажи, что приводит к убыткам как для самих автопроизводителей, так и для дилеров. В конечном счете подобный подход негативно влияет на потребителей, которые могут столкнуться с риском выхода бренда с авторынка России и, соответственно, со сложностями в обслуживании автомобиля».

К началу 2024 года в нашей стране насчитывалось 3653 официальных дилерских центра, что на 489 больше, чем годом ранее. Из них, по данным РОАД, около 2100 работают с китайскими брендами.

«Рост числа дилерских центров связан с тем, что в течение года было заключено 1448 контрактов (номеров) и расторгнуто 959. При этом многие «закрывшиеся» дилерские центры перешли в разряд сервисных партнеров, а новые контракты в большей степени были заключены с китайскими брендами и отчасти — с российскими», — пояснили ситуацию в «Автостате».

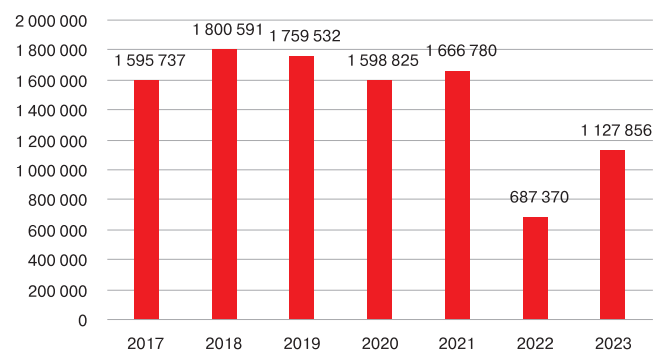
Топ-10 самых продаваемых в России брендов легковых и легких коммерческих автомобилей

	2019	2020	2021	2022	2023
1	Lada	Lada	Lada	Lada	Lada
2	Kia	Kia	Kia	Kia	Haval
3	Renault	Hyundai	Renault	Hyundai	Chery
4	Hyundai	Renault	Toyota	ГАЗ ком.авт.	Geely
5	Toyota	Skoda	Hyundai	Chery	ГАЗ
6	VW	VW	Skoda	Renault	Omoda
7	Skoda	Toyota	ГАЗ ком.авт.	УАЗ	Exeed
8	ГАЗ ком.авт.	ГАЗ ком.авт.	Nissan	Haval	УАЗ
9	Nissan	УАЗ	Haval	Geely	Tank
10	УАЗ	Nissan	VW	Toyota	Kia

Источник: Ассоциация европейского бизнеса

Объемы пока не вернулись к докризисному уровню

Продажи легковых и легких коммерческих автомобилей в России, ед.



Источник: Ассоциация европейского бизнеса



КИТАЙСКАЯ ЭКСПАНСИЯ В РОССИЙСКОМ АВТОЛИЗИНГЕ

Количество сделок с китайскими автомобилями по сравнению с предыдущим годом увеличилось в разы, рассказывает руководитель дивизиона «Урал» ООО «Балтийский лизинг» **Роман Исламов**

— Главный тренд отечественного автомобильного рынка прошлого года — экспансия новых китайских брендов, их уже представлено порядка 60. За год новые игроки заняли свои места и пустились в гонку за покупателем. Первая стадия знакомства с китайской техникой прошла достаточно успешно: потребитель понял, что сегодняшние «китайцы» не такие, как были несколько лет назад. Это подтверждается и данными аналитического агентства «Автостат»: доля китайских марок на российском рынке автомобилей в 2023 году составила 52%.

Если говорить о динамике автолизинга, то практически все крупные лизинговые компании демонстрируют рост показателей в данном сегменте. Так, рост к 2022 году нового бизнеса «Балтийского лизинга» в сегменте легковых автомобилей составил 57%, а в сегменте грузового автотранспорта — 40%. По итогам 2023 года «Балтийский

лизинг» профинансировал более девяти тысяч легковых автомобилей — это почти в полтора раза больше предыдущего года. Лидерами продаж стали LADA и китайские Geely, Haval, Chery, Exeed. Максимальным спросом пользовались грузовики марок KAMAZ, FAW, SITRAK и SHACMAN. Дивизион «Урал» в части динамики по объему нового бизнеса в сегменте авто очень близок к статистике всей компании, здесь мы тоже зафиксировали рост более 41%.

Стоит отдельно отметить рост сделок с китайскими авто в «Балтийском лизинге»: их количество увеличилось на 169% по сравнению с 2022 годом. Если говорить отдельно о сегменте легковых авто, то здесь мы наблюдаем рекордный рост — 202%. Спросом среди клиентов пользуются как уже известные на рынке марки, так и недавно появившиеся в России BAIC и KAM. Кроме того, «Балтийский лизинг» финансирует сделки и с премиальными китайскими брендами HONGQI, LiXiang, Zeekr. В сегменте грузового

транспорта из Поднебесной также весомый прирост — 134%. Преимущественно клиенты приобретали новые китайские машины, но мы наблюдаем и рост сделок с авто с пробегом — количество сделок с б/у автомобилями китайских брендов выросло почти в три раза относительно показателя 2022 года. Большая часть подобных сделок пришлась на грузовой автотранспорт, а именно на самосвалы SHACMAN и FAW.

На развитие рынка автолизинга в 2024 году будет влиять ряд ключевых факторов: кредитно-денежная политика Центробанка, геополитическая ситуация, уровень инфляции. По-прежнему будет сказываться китайская экспансия: кроме появления новых марок и моделей, будут открываться официальные дилерские центры, совершенствоваться качество сервиса. Также можно прогнозировать рост интереса участников рынка к электромобилям. Этот сегмент благодаря мерам господдержки производителей и пользователей, с развитием зарядной инфраструктуры и появлением новых батарей большой емкости становится все более привлекательным. Общей тенденцией является и установка на комфорт клиента — лизинговые компании продолжают развивать свои экосистемы.

В частности, собственные дилерские сети с нуля сформировали следующие компании КНР: JAECOO (158 автоцентров), Jetour (145), Kaiyi (105), BAIC (92), Livan (80), TANK (41), SWM (32), Hongqi (19) и другие.

Электрокары рулят

Как бы то ни было, LADA продолжает занимать лидирующие позиции по продажам. В январе реализовано 22,3 тыс. машин этого бренда. Самой популярной моделью остается LADA Granta — продано более 10 тыс. автомобилей.

В 2024 году АвтоВАЗ планирует нарастить выпуск авто до 500 — 550 тыс. единиц (производственный план прошлого года составлял 400 тыс. машин). Из них порядка 100 тысяч рассчитывают реализовать через госзаказы. Также у завода в планах выпустить новые модели в разных сегментах: и седан бизнес-класса LADA Aura, и внедорожник LADA Niva Sport, и электромобиль LADA e-Largus (производство опытной партии LADA e-Largus стартовало в Ижевске в декабре 2023 года).

На российском рынке растет спрос на новые электромобили: в 2023 году реализовано свыше 14 тыс. единиц, что в 4,7 раза больше показателя прошлого года и является историческим рекордом, уточнили в «Автостате». В топ-5 отечественный производитель Evolute занял второе место, продав 2020 электрокаров. Осталь-

ные — бренды из КНР и Volkswagen с Tesla, машины которых завезли по параллельному импорту.

Также в этом году запустит собственную линейку электрокаров калининградский завод «Автотор». Бренд получил название «Амберавто». «В основе продуктовой линейки — двух- и четырехместные компактные электромобили, созданные на базе собственных разработок и лицензированных инженерных решений», — рассказали в пресс-службе предприятия. Кроме того, планируется создать линейку совместно с китайскими партнерами. Сегодня на заводе уже происходит сборка коммерческих электромобилей в сотрудничестве с Foton.

На российском рынке продаж легких коммерческих автомобилей также наблюдается положительная динамика: в 2023 году продано 90,4 тыс. машин LCV, это на 20% выше уровня предыдущего года, хотя от показателя 2021 года сохраняется существенное отставание (144 тыс. авто). Из реализованных за прошлый год машин LCV 90% — российского производства. Лидером в сегменте стал ГАЗ, продав 52 505 единиц, далее — УАЗ (15 949 шт.), Sollers (7 709 шт.), LADA (4 705 шт.) и Hyundai (2023 шт.). «Примечательно, что топ-5 марок занимают 92% рынка новых LCV», — дополнили в «Автостате».

Увеличилось производство грузовиков: по данным Росстата, за прошлый год выпустили 168 тыс. единиц, что на 19,3% больше, чем годом

ранее. Например, KAMAZ произвел более 5 тыс. новых тягачей поколения K5. Возобновил производство Калужский завод «Автомобильное моторное общество» (ранее Volvo Trucks). В Брянске открылся завод, где производят малотоннажные грузовики BAW. Компания «Электромобили Мануфэкчуринг Рус» начала сборку электрогрузовика EVM PRO в ОЭЗ «Технополис Москва».

Автозавод «Урал» в 2023 году представил перспективные разработки грузовой техники: модульную электроплатформу с колесной формулой 4x2 грузоподъемностью до 11 тонн, с тяговым электродвигателем номинальной мощностью 130 кВт и запасом хода порядка 300 км; автомобиль-самосвал «Урал С355В0» с колесной формулой 6x4 и полной массой до 35 тонн, с новым газовым двигателем российского производства мощностью 420 л. с. и криобаком 450 л; бортовой автомобиль «Урал-80» с колесной формулой 4x4, с новым двигателем ЯМЗ-535 мощностью 238 л. с.

Продать в прошлом году удалось 143 тыс. новых грузовых авто — это на 70,8% больше, чем в 2022 году. Лидерство сохраняет KAMAZ, однако реализовать удалось всего 31 тыс. единиц, что на 1,6% меньше предыдущего года. Доля предприятия на рынке сократилась до 21%. Следом в топ-5 идут четыре бренда из КНР: SITRAK (23 633 ед.), Shacman (20 760 ед.), FAW (15 804 ед.) и Howo (6 938 ед.). Все марки показали рост в объемах реализации.

Мария Кобер

КВАНТОВЫЙ СКАЧОК

Уральское предприятие по монтажу и наладке радиационной техники научилось решать проблемы обслуживания импортных установок после ухода иностранных компаний из России

Фотографии предоставлены компанией «Квант»



Компания «Квант» необычна тем, что это частное предприятие, которое является участником очень специфического рынка — в атомной отрасли, регулируемой со всех сторон государством. При этом, оказывая услуги в 35 странах мира, «Квант» в 2023 году победил в конкурсе «Экспортер года» в Свердловской области.

Советское прошлое

Предприятие было создано в 1969 году в Свердловске (ныне — Екатеринбург) как структура Министерства среднего машиностроения СССР и имело громоздкое название — «Трестпром-электромонтаж № 60 СМНУ».

У предприятия была задача оказывать производственным компаниям (металлургическим, нефтегазодобычи и переработки) услуги по монтажу и наладке техники, в которой используются радиоактивные источники. Они применяются, например, для контроля качества сварных швов в дефектоскопах или в системах кон-

троля уровня веществ, с которыми нельзя непосредственно контактировать, например, из-за их едкости.

Когда в стране началась приватизация, предприятие оформилось как закрытое акционерное общество. Его доли выкупили члены рабочего коллектива, которые до сих пор остаются владельцами «Кванта».

Вхождение в рынок

В 1994 году началась новая веха в развитии компании. Во-первых, ей удалось заключить договор с ПО «Маяк» — одним из крупнейших российских производителей радиоизотопной продукции — и стать поставщиком радиоактивных источников, соответственно, оказывать услуги по их транспортировке. Во-вторых, «Квант» начал обслуживать медицинские предприятия, занимаясь зарядкой и перезарядкой гамма-терапевтических аппаратов «Рокус» и «Агат» для лечения онкозаболеваний.

После этого компания стала планомерно нара-

щивать ассортимент выпускаемой продукции в собственных цехах, которые остались еще с советских времен. Так, с 1995 по 2000 год предприятие создало свой парк специализированных перезарядных контейнеров — емкостей, в которые можно поместить радиоактивный источник, чтобы его излучение не оказывало вредного воздействия на людей.

В 2010 году «Квант» разработал и начал выпускать облучательные установки, которые используются для поверки дозиметрического оборудования. В 2013 году стартовало производство упаковочных контейнеров, а в 2017 году — мобильных хранилищ для радиационных источников на базе морского контейнера, в котором размещены системы охранной, пожарной сигнализации, видеонаблюдения, контроля доступа, сейфы с защитой от гамма-излучений и от нейтронного излучения.

— В советское время наши цеха использовались только для сборки и монтажа установок, одно время на наших производственных площа-



дях располагалось конструкторское бюро. Сейчас мы сами выпускаем радиационно-защитную продукцию — манипуляторы для обращения с радиоактивными источниками, защитные экраны, переоборудуем спецтранспорт для перевозки техники, где используется излучение. С 2011 года в наших цехах постоянно происходит обновление, мы стараемся раз в год-два поставить новый станок. В конце прошлого года поставили себе новый токарный станок с ЧПУ, с высокой мощностью, точностью и производительностью, — прокомментировал первый заместитель генерального директора «Кванта» **Василий Русанов**.

Среди заказчиков «Кванта» можно назвать крупные нефтесервисные компании (ERIELL,

Пять шагов к успеху от компании «Квант» и Василия Русанова

- Быть на шаг впереди конкурентов, следить за развитием рынка и потребностями потенциальных клиентов.
- Поддержание слаженного профессионального коллектива. В компании работают более 60 человек, текучка кадров близится к нулю.
- Лаборатории дозиметрического контроля, транспорта, станков ежегодно 7 — 10% от оборота.
- Выход на экспорт. Поставки на внешние рынки продолжаются, несмотря на санкции.
- Финансовая независимость предприятия, принципиальный отказ от заемных средств.



Узбекистан), предприятия в области нефтегазодобычи (SLB, ранее называлась Schlumberger), дочерние предприятия Газпрома, а также учреждения Минздрава, которые дают компании до четверти всей выручки.

Экспортная история

Также в 2011 году предприятие впервые провело за рубежом обслуживание гамма-терапевтических аппаратов и облучательных установок.

— Предприятие на тот момент не особенно было готово выходить на зарубежный рынок. Но из Ливии и Сирии к нам пришел запрос на работу с радиоактивными источниками — в тот момент такая деятельность там не была организована и при этом признавались российские лицензии на эти услуги. После успешного выполнения руководство предприятия стало думать о выходе на внешние рынки, — рассказал Василий Русанов.

С 2012 года пошло целенаправленное развитие внешнеэкономической деятельности. Первые поставки пошли в Казахстан и страны Ближнего Востока. Экспортировались источники иридия-192 для гамма-дефектоскопии. А с 2013 года компания занимается в Казахстане перезарядкой всех гамма-терапевтических аппаратов, которые произведены в Чехии.

— С тех пор мы охватили 35 стран мира, и на внешнеэкономическую деятельность приходится 25 — 30% всей выручки. География наших контактов охватывает СНГ, Ближний Восток, а также Европу, где мы до сих пор выполняем отдельные заказы. Мы неоднократно становились победителями конкурса «Экспортер года», в 2021 и 2023 году — на региональном уровне нас наградили Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства, — отметил Василий Русанов.

Прорывы в импортозамещении

В 2022 году, когда в отношении России ужесточились экономические санкции, BEST, канадский производитель гамма-терапевтических аппаратов Theratron, которые установлены в онкологических клиниках по всей России, прекратил сотрудничество с нашей страной и перестал поставлять радиоактивные источники на основе кобальта-60 (их нужно перезаряжать каждые пять лет).

ПО «Маяк» изготовил аналог канадского источника для этих аппаратов. Чтобы перезарядить аппараты, новый источник надо было, во-первых, легализовать — обосновать безопасность эксплуатации аппарата с российским источником. А во-вторых, требовалось создать перезарядный контейнер и другое оборудование для обслуживания источника. Решение всех этих задач взяла на себя компания «Квант» и в конце декабря 2022 года перезарядила первый аппарат в вологодском диспансере российским источником. После этого аналогичные работы были выполнены в Махач-



кале и Сочи, далее «Квант» выиграл контракт на перезарядку в диспансере в Саранске, а сейчас собирается выходить со своим продуктом на рынок Белоруссии.

— Наша доля на рынке не очень высокая, большинство предприятий-конкурентов — это структуры госкорпорации «Росатом», а мы — частная компания. Предприятий, работающих в нашей сфере по всей России, не более 10 — 15, но что касается услуги по перезарядке, то ее способны выполнить пока только мы, — говорит Василий Русанов.

Другим случаем «санкционного прорыва» для компании стало недавнее выполнение контракта в клинике Обнинска.

— Там стояла установка гамма-нож производства Швеции. Клиника переезжала, и необходимо было разрядить установку, в которой установлены 192 источника кобальта-60. В мире существуют только две фирменные «машинки» для разрядки таких гамма-ножей, они обе в Швеции. Такая «машинка» представляет собой установку общим весом около 12 тонн. Ее надо было доставить в клинику, а источники утилизировать. Зарубежные компании отказались работать с Россией. С учетом того, что имели дело со специфичным современным оборудованием, задача казалась нерешаемой, но мы решили взяться, заключили контракт осенью 2023 года на выполнение работ, — поделился историей первый заместитель генерального директора «Кванта».

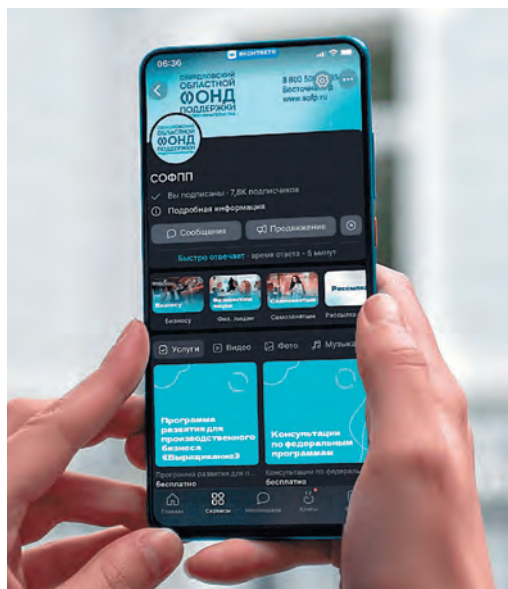
Компания сама разработала оборудование для разрядки, частично используя типовые сертифицированные защитные контейнеры, которые можно было приспособить для этих целей. Также с нуля, без подробной технической документации от производителя гамма-ножа была создана технология разрядки. Все работы заняли три-четыре месяца. Пока в России повторить такое никто не может. ■

Наталья Кузнецова

АНДРЕЙ РОЖКОВ, ЧУГУННЫЕ КОЛОННЫ И ДРУГАЯ ПОДДЕРЖКА

Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП) подвел итоги работы в 2023 году и обозначил планы на 2024 год

Фотография СОФПП



Миллиарды в дело

В соответствии с задачами нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» власти на поддержку малого и среднего бизнеса в 2023 году выделили 265 млн рублей, в том числе 238,7 миллиона — из федерального бюджета, остальное — из регионального.

Общая сумма финансовой поддержки достигла 18,4 млрд рублей против 7,4 миллиарда в 2022 году. Денежные средства при участии СОФПП получили более 2,5 тыс. человек.

Фонд выдал поручительства на сумму 16,6 млрд рублей. Благодаря этой помощи уральцы получили в банках 36,8 млрд рублей. Для сравнения: в 2022 году этот показатель не превышал 5,6 млрд рублей, а сумма привлеченных в банках кредитов составляла 13,9 миллиарда — в 2,6 раза меньше.

«Год стал беспрецедентным по объему выданных поручительств. Объем выданных был увеличен на 189%», — подчеркнули в СОФПП.

Выдача поручительств значительно выросла благодаря новой программе «Оптимум». Ее запуск совместно со Сбером стал одним из значимых событий года.

Фонд развивал и другие инструменты привлечения инвестиций. К примеру, благодаря платформе «ВДело» 800 проектов получили финансирование на сумму около 2,4 млрд рублей.

Таким образом, СОФПП сохранил второе место в России по финансовой поддержке, уступив только Москве.

Поддержка экспортеров

Одна из ключевых задач Фонда — поддержка уральских экспортеров. Благодаря Центру поддержки экспорта (ЦПЭ) СОФПП контракты заключили 128 местных компаний. Объем поддержанных контрактов составил 86 млн долларов.

Центр провел большую работу по организации мероприятий для экспортеров.

«В семинарах и вебинарах приняли участие более 240 человек, а в форуме «Экспортный марафон» — больше тысячи. Проект «Екатеринбург международный» собрал более 800 участников. Это рекордное количество в истории мероприятий ЦПЭ», — отметили в Фонде.

Взрачивание бизнеса

Для начинающих предпринимателей Фонд стал первой ступенькой в восхождении по лестнице своего дела. Удачному старту способствуют как финансовые, так и нефинансовые меры поддержки, например облегчение доступа к услугам и специалистам СОФПП через смартфон. Поэтому Фонд разработал собственное мобильное приложение.

Фонд организовал образовательные курсы и обучающие программы, которые охватили более 5 тыс. участников. За год состоялись 632 мероприятия, в которых приняли участие почти 45 тыс. человек. Среди них — первый мультикреативный форум «Креативный Екатеринбург», модный показ к 300-летию Екатеринбурга, где девять дизайнеров представили свои коллекции. Эксперты не просто проводили мероприятия, но экспериментировали с форматом. Яркие события происходили в кластере «Домна», полу-

чившем за год новые пространства. В ней прошли 400 мероприятий, в которых приняли участие 36 тыс. человек.

СОФПП содействовал технологическому развитию предпринимателей. Так, в программе комплексного развития «Выращивание» появились 14 участников. Они получили 100 мер поддержки и более 150 млн рублей льготных займов. Благодаря проекту Business-Data стартовали восемь бизнесов. В двух мероприятиях CorpSpace (сети стройматериалов, товаров для дома и магазинов «Жизньмарт») приняли участие 350 уральских поставщиков, заключивших в итоге 35 контрактов.

Директор СОФПП Валерий Пиличев отметил, что нефинансовая поддержка Фонда пользуется большим спросом у бизнесменов: «Информационные услуги, консультации компетентных специалистов — одно из самых популярных наших направлений. Запуску новых информационных продуктов всегда предшествует спрос аудитории. С начала 2024 года мы получили уже порядка 1700 обращений от предпринимателей по различным, в том числе юридическим, вопросам».

А что в 2024 году?

В этом году на помощь малому и среднему бизнесу выделено свыше 257 млн рублей, из которых почти 25 миллионов — из бюджета региона, большая часть — средства федеральной казны.

СОФПП при этом планирует сохранить программы поручительства и займов, продолжить реализацию «Оптимума». Особенностью этого года станут мероприятия, которые пройдут в малых и средних городах Свердловской области.

Фонд планирует провести десять ярмарок и пять форумов для самозанятых. Состоятся форумы для начинающих предпринимателей, «Финмаркет-2024», «Грабли для бизнеса», летняя и зимняя ярмарки в «Домне», обучающее мероприятие по выходу на маркетплейсы.

Самозанятые смогут получить новые знания в сфере создания сайтов, приложений, системы онлайн-продвижения, освоить новое ремесло, пройти курсы по темам: цифровые продажи, брендинг, малобюджетный маркетинг, маркетплейсы.

Для начинающих бизнесменов Фонд планирует запустить программу «Начни свое дело», продолжить проект «Стартуй уверенно» и провести обучение по контекстной рекламе и другим курсам.

«Домна» в 2024 году получит новые пространства — четвертую (в январе) и пятую очереди (в августе). В последней появится зал для мероприятий на 400 мест с чугунными колоннами каслинского литья. В планах — PR-кампания с участием шоумена **Андрея Рожкова** и видеопроект «Сделано в Екатеринбурге».

Павел Кобер

МЕЖДУ ГЛЭМПИНГОМ И ЗАВОДОМ

В регионах России въездной туризм становится всеохватывающим. Путешественников интересуют не только природные красоты и исторические памятники, но даже гидроэлектростанции и металлургические комбинаты

Фотографии dvervies.ru



Четыре зеркальных домика в глэмпинге «Дверь в лес» (Свердловская область) были построены на средства государственного гранта в 2023 году

Теплоходами, паровозами

«Сказка странствий» — так назвали самый протяженный в нашей стране речной круиз по Волге, Каме и Дону. Его планируется организовать в текущем году в соответствии с задачами нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства». Теплоход «Николай Некрасов», рассчитанный на 146 пассажиров, выйдет из Москвы 24 августа, за 30 дней туристы смогут ознакомиться с достопримечательностями 30 городов, в числе которых — Пермь, где будет проведено познаватель-

ное мероприятие «Пермь — 300 лет истории».

Развитие транспортной логистики для увеличения турпотока в российские регионы — один из главных трендов последнего времени, характеризующий ситуацию в отечественной туристической индустрии. В той же Перми возрастает популярность среди путешественников речного направления. По итогам навигации прошлого года в столицу Прикамья состоялось 195 судозаходов с практически стопроцентной загрузкой круизных лайнеров.

Речные туристические маршруты развива-

ются и в Удмуртии. В сентябре 2022 года в Сарапуле начала работать пристань, отремонтированная совместными усилиями бизнеса и власти (единственный в городе причал для пассажирских судов не действовал с 1998 года). За прошлый год Сарапул принял 157 теплоходов, в том числе самый крупный в российском речном флоте круизный лайнер, четырехпалубный «Мустай Карим».

В целом же объем речного туризма в Удмуртии в 2023 году по сравнению с предыдущим годом вырос на 61%. Добавим, что в 2024 году между Удмуртией и Татарстаном предполагается открыть регулярное речное сообщение на «Метеорах», что обещает еще больший рост количества речных путешественников.

В Свердловской области созданию и развитию туристических маршрутов содействуют железнодорожные перевозки. С 3 января этого года в регионе начала курсировать скоростная электричка «Ласточка» из Екатеринбурга в Верхотурье (этот старейший город Свердловской области имеет неофициальный статус духовной столицы Урала). Поезда ходят по выходным и праздничным дням, что делает Верхотурье более доступным для туристов. Время в пути в одну сторону составляет около 4,5 часа. Важно, что воспользоваться «Ласточкой» путешественники смогут в том числе в составе полноценного тура выходного дня и по специальной программе посетить основные достопримечательности Верхотурья, где находится единственный на Урале кремль.

Среди других путешествий по железным дорогам Свердловской области — два национальных туристических маршрута: «Императорский» и «Демидовский» (подробнее см. «Увидеть регион — влюбиться в Россию», «Э-У» № 1 от 25 декабря 2023 г.).

«Сохраняется интерес к национальным туристическим маршрутам. В минувшие новогодние праздники состоялось пять выездов «Императорского вагона». С 3 по 7 января он курсировал с полной загрузкой. Билеты на это путешествие раскупаются за три-четыре месяца вперед. Во время тура пассажиры знакомятся с еще одним старым городом Свердловской области — Алапаевском, узнают историю императорской семьи и самого города, — сообщила директор департамента по развитию туризма и индустрии гостеприимства Свердловской области **Эльмира Туканова**. — Также интересен и «Демидовский маршрут», по которому в новогодние праздники состоялись два трехдневных тура «Екатеринбург — Невьянск — Нижний Тагил» с проживанием в четырехзвездных отелях и посещением достопримечательностей, связанных с историей промышленности Демидовых, и с возможностью посетить металлургическое производство «ЕВРАЗ НТМК».



Пресс-служба губернатора Оренбургской области

Минпромторг России внес достижения по промтуризму в показатели эффективности деятельности регионов по развитию промышленности

Кроме того, на Среднем Урале набирает популярность среди туристов уникальный ретропоезд на паровой тяге «Уральский экспресс». Путешествие на нем позволяет погрузиться в атмосферу начала прошлого века и познакомиться с одним из крупнейших в мире тематических музеев — Музейным комплексом военной и гражданской техники в Верхней Пышме. Этот маршрут включает в себя и станцию Шувакиш, где здание малого вокзала и посадочная платформа воссоздают облик типичного вокзала Уральской горнозаводской железной дороги начала XX века.

В Оренбургской области развивают пешеходный туризм. Здесь в летний период, с июня по сентябрь 2023 года, было организовано 340 походов, в которых приняли участие свыше 18 тыс. туристов. Участники регионального сообщества «Хранители троп» не только осваивают новые маршруты, изучают интересные места области, но и следят за порядком на туристических объектах.

Всего регионе организовано более 50 туристских троп протяженностью 1035 км. Зимой доступны маршруты в национальном парке «Бузулукский бор»: «Тропа здоровья» и другие экологические направления, дог-трекинг (пешие прогулки с хаски) в «Хаски-парке». Также можно

отправиться покорять низкогорные степные ландшафты по турмаршруту «Семь вершин степного Урала» и маркированному участку «Большой уральской тропы» на лыжах.

— Оренбургская область — это место уникальных природных контрастов. Оценить такую особенность нашего края как раз позволяют турпоходы, — прокомментировал губернатор **Денис Паслер**. — Это не просто познавательные прогулки, это путешествия, которые объединяют экотуризм и активный спорт. Сегодня в рамках федеральных и региональных программ оказывается поддержка различным направлениям индустрии отдыха. Эти меры направлены на то, чтобы Оренбуржье становилось все более привлекательным для туристов.

Глэмпинговый бум

Развитие туристической индустрии немыслимо без строительства новых мест размещения. Тренд последнего времени — создание глэмпингов (загородных модульных домиков) с ориентацией на рекреационный и экологический туризм. Тем более что это поддерживается значительными финансовыми средствами в рамках вышеназванного нацпроекта.

Так, в Свердловской области функционируют более 50 глэмпингов (в минувшие новогодние праздники все имели 100-процентную загрузку). Из них свыше 20 объектов были построены в 2023 году в рамках нацпроекта: в старинном селе Мариинск, поселке Верхняя Сысерть, на территории экокомплекса «Уральская пчелка» в селе Кадниково, в загородном клубе «Ключ-Камень» на реке Чусовая, на базе отдыха «Хрустальная», в рамках проектов «Сила леса» на берегу лесной реки Ельничная и «Дверь в лес» в Арамиле.

— В 2024 году в регионе появятся новые туристические объекты и маршруты. В рамках нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства» мы подписали соглашение с Минэкономразвития РФ о предоставлении субсидии в объеме 372 млн рублей на строительство в Свердловской области 10 новых объектов размещения с участием средств инвесторов. В целом это порядка 200 номеров, — рассказала Эльмира Туканова. — Также в рамках нацпроекта дополнительно 218 млн рублей мы привлекли в конце 2023 года на создание туристской инфраструктуры — строительство бассейнов, организацию новых туристических маршрутов и системы навигации в рамках этих маршрутов, на строительство кемпингов, поддержку событийных проектов.

В Башкирии в текущем осенне-зимнем сезоне ввели в эксплуатацию 10 туристических объектов на 37 номеров. Например, в конце прошлого года первых посетителей приняли два модульных дома в виде купола для круглогодичного использования (есть санузел, душ, кухня), построенные в Туймазинском районе индивидуальным предпринимателем. Частные инвестиции составили 1,5 млн рублей, на такую же сумму был выделен государственный грант.

Всего за последние два года поддержку в рамках нацпроекта получили 53 проекта по строительству средств размещения. На 2024 год намерены реализовать еще 46 проектов на 564 номеров в 20 муниципальных образованиях республики.

— Сейчас для организации хорошего отдыха далеко ехать не нужно. Предприниматели региона создают все условия для круглогодичного комфортного отдыха вдали от городской суеты. Продолжим субсидировать возведение модульных некапитальных строений и в 2024 году, — отметил министр предпринимательства и туризма Башкортостана **Рустем Афзалов**.

Большую активность в строительстве модульных домиков для туристов проявляет Удмуртия. В 2023 году здесь открылись 100 таких объектов, причем пять баз отдыха с модульными отелями были построены с нуля. В целом в республике зарегистрировано 205 коллективных средств размещения — от мини-отелей на несколько номеров до гостиниц категории «4 звезды».

Фабрика впечатлений

Отметим еще один тренд в развитии въездного туризма, особенно в индустриальных регионах Большого Урала — расширение объектов показа в рамках промышленного туризма. Пионером в этой деятельности выступил Магнитогорский металлургический комбинат. Экскурсии по ММК проводятся с 2018 года. По данным корпоративной пресс-службы, за это время комбинат посетили около 43 тыс. человек, из них более 15 тысяч — дети. На Магнитке разработано восемь экскурсионных маршрутов, которые пользуются большой популярностью у магнитогорцев и гостей города.

В конце прошлого года в Магнитогорске запустили новый экскурсионный маршрут «Первые в Магнитке» продолжительностью 3,5 часа, который проходит по знаковым местам города металлургов и территории двух предприятий — ММК и СИТНО (один из крупнейших на Южном Урале производителей продуктов питания).

— Очень говорящее и осмысленное название маршрута «Первые в Магнитке» подчеркивает и объединяет историческое первенство многих фактов из жизни нашего родного города и комбината: первый паровоз, первая палатка, первые городские улицы, первые очень важные для жизни города предприятия, первый хлеб, первый чугун... Новый маршрут призван объединить мощь и силу комбината с красотой и созидательной энергией города металлургов. Ведь ММК и город — единое целое, поэтому и маршрут должен быть единым, — отметил генеральный директор ММК Павел Шиялев.

При поддержке Минпромторга России в стране реализуется Всероссийская программа «Открытая промышленность». По итогам 2023 года в эту программу планировалось привлечь 65 регионов и 500 новых предприятий.

«В сегодняшних условиях сложилась беспрецедентная ситуация, в которой российские предприятия различных отраслей должны оперативно отвечать на возникающие вызовы, модернизируя и перестраивая производства, запуская новые производственные мощности, выпуская новую продукцию. Все это могут и должны видеть граждане Российской Федерации, — рассказал о значимости программы «Открытая промышленность» замминистра промышленности и торговли России Алексей Беспрозванных. — Не случайно именно сейчас все больше российских производителей выбирают тренд на открытость, обеспечивая возможность честного и открытого диалога с потребителями, с потенциальными сотрудниками, с партнерами. Формат промышленного туризма — знакомство с российскими предприятиями — полностью отвечает этим запросам. Понимая это, Минпромторг

Свердловская область — безоговорочный лидер

Туристический поток в субъектах РФ Урала и Западной Сибири за 11 мес. 2023 года, тыс. поездок



Источник: Росстат

России внес достижения по промтуризму в показатели эффективности деятельности регионов по развитию промышленности».

Если в 2022 году российские предприятия посетили более 800 тыс. человек, то за первое полугодие 2023 года их количество уже превысило 600 тысяч. При этом, согласно данным Минпромторга, каждый второй школьник задумывается о работе в промышленных отраслях, а около 30% студентов после программы коротких ознакомительных стажировок рассматривают предприятие как своего потенциального работодателя.

Насколько вовлечены в промышленный туризм уральские предприятия? Экскурсионную программу «Скрепных дел мастера» организовали на цементном заводе «Аккерман цемент» в Новотроицке (Оренбургская область). Во время прогулки по современному предприятию туристам предлагают познакомиться с обитателями древнего тропического моря, на месте которого построен известковый карьер, посмотреть, как известняк превращается в цемент, и подняться на смотровую площадку циклонного теплообменника высотой 105 метров.

В Нижнем Тагиле на металлургическом комбинате «ЕВРАЗ НТМК» (Свердловская область) проводят тур «В царстве раскаленного металла». «Во время экскурсии по комбинату вы посетите доменный цех, где 24/7 работает уникальная, самая чистая в российской металлургии доменная печь, пульт управления которой похож на системы космического корабля», — говорится в путеводителе. — Вы побываете в конвертерном цехе, в нескольких метрах от переворачивающегося гигантского котла с расплавом жидкого металла цвета солнца, увидите, как трудятся нижнетагильские горновы и сталевары. В колесобандажном цехе на колесопрокатном стане вы увидите производство колес, соответствующих самым высоким требованиям мировых стандартов».

Всего ЕВРАЗ предлагает по меньшей мере пять экскурсий по двум своим предприятиям в Свердловской области — Нижнетагильскому металлургическому комбинату и Качканарскому горно-обогатительному комбинату.

Онлайн-путеводитель по экскурсиям на российские предприятия Promtourism.online включает в настоящее время 28 промышленных объектов, открытых для туристов на территории Урала и Западной Сибири: меткомбинаты, газоперерабатывающий завод, кондитерская фабрика, гидроэлектростанция, фабрика игрушек и даже производство человекоподобных роботов. Больше всех таких предприятий в Пермском крае — семь. В Челябинской области — пять, в Свердловской области — четыре, в Башкирии и Тюменской области — по три, в Оренбургской области, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах — по два.

Въездной туризм в российских регионах развивается сразу по многим направлениям. Это позволяет повышать привлекательность самых разных территорий, отличающихся климатом, историей, индустриальным потенциалом.



Кирилл Тюмин, Вера Пронина

БРЕНДЫ ЗЕМЛИ ПЕРМСКОЙ

Последние годы Пермский край становится всё более узнаваемым: местная природа влюбляет в себя киностудии и телеканалы со всей страны. Однако кино и сериалы — не последнее, чем может похвастаться Прикамье. В этой статье рассказываем о главных пермских брендах, которые наилучшим образом отражают всё прикамское многообразие

Фото предоставлены ГБУ ПК Центр развития туризма



Архитектурно-этнографический музей «Хохловка»

Пермский период

В школе на уроках биологии вы наверняка изучали в учебнике геологический период оранжевого цвета, а учителя в этот момент рассказывали о звероящерах. Так и произошло ваше первое знакомство с Пермским краем.

В середине XIX века ученый Родерик Мурчисон во время исследований скальных массивов в Пермской губернии обратил внимание на слой, который никому не был известен ранее, а также на окаменелости животных и растений. Так был

открыт новый геологический период, названный в честь места открытия пермским.

Сегодня каждый из вас может прикоснуться к древней истории и найти окаменелости растений и животных прямо у себя под ногами. Это можно сделать в Пермском крае, отправившись в путешествие, например, на Усьвинские столбы. Ещё один отличный вариант знакомства с геологической историей — экскурсия в Музее пермских древностей и в губахинском музее КУБа на выставке «Парк Эдиакарского периода».



Троицкий холм в Чердыни

Пермский звериный стиль

В раннее Средневековье жители Прикамья создавали удивительные художественные изделия из бронзы, изображая на них священных животных, героев и богов. Особенно популярны были образы трехглавой птицы, близнецов, богинь, людей с головами лосей, а также медведя в жертвенной позе. Последний наиболее известен в широких кругах: жители и гости Перми часто встречают его на зданиях в центре города.

Археологические находки звериного стиля можно найти в Пермском краеведческом музее, Чердынском краеведческом музее и даже в Эрмитаже.

А еще в Прикамье ежегодно проходят этноландшафтные фестивали «Зов Пармы» и «Биармия». На них вы сможете увидеть реконструкцию железного литья, узнать значение символов пермского звериного стиля и создать свои аксессуары с оригинальными узорами.

Пермь Великая

Чердынь — историческое сердце Прикамья. Город был основан в 1451 году и долгое время был столицей Перми Великой, средневекового княжества в северной части современного Пермского края. В этом месте происходили события исторического



Экспозиция Музея пермских древностей



Скульптура «Христос в темнице»

значения, о которых рассказал **Алексей Иванов** в своем романе «Сердце Пармы».

Сегодня Чердынь привлекает туристов со всей России, чтобы посмотреть удивительный архитектурный ансамбль Троицкого городища и насладиться потрясающим видом на бескрайнюю тайгу.

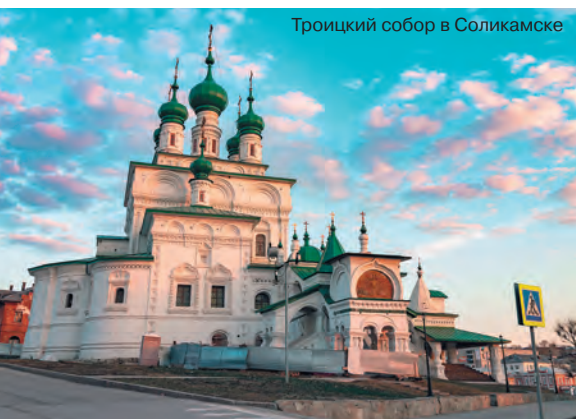
В Чердынском краеведческом музее вы можете увидеть уникальную деревянную скульптуру — «пермских богов». Несмотря на то, что православие отрицательно относилось к объемным изображениям в храмах, местные жители продолжали создавать «идолов», только теперь уже не языческих богов, а христианских святых.

Соль Камская

Еще одна важная страница истории Прикамья — добыча соли. Земли края были богаты источниками этого «белого золота», особенно Соликамск (отсюда и появилось название города). Соль в Пермском крае начали добывать еще в XV веке. Технология была следующая: бурили несколько лет скважину, поднимали по ней рассол и вываривали в огромных варницах.

В наши дни подобные солеваренные комплексы можно увидеть только в архитектурно-этнографическом музее «Хохловка» и музее «Сользавод» в Соликамске.

Также на территории соляной столицы можно найти сохранившуюся скважину — Людмилинскую, которой более 100 лет, но она до сих пор поставляет на поверхность соленую воду.



Троицкий собор в Соликамске

Строгановы

С начала XVI века часть земель Прикамья перешла в собственность знаменитой семьи Строгановых. Запасы соли в регионе, особенно на берегах реки Камы, были настолько обширными, что притягивали предприимчивых людей, словно магнит, и Строгановы не были исключением.

В XVII веке был построен город Новое Усолье на берегу Камы, который впоследствии станет столицей Строгановых на Урале. В XVIII веке Григорий Дмитриевич Строганов создал здесь уникальный архитектурный ансамбль, состоящий из дворцовых построек, созданных в изящном стиле барокко.

В наши дни дворцовый ансамбль Усолия представляет собой музей под открытым небом. Внутри зданий бывшей резиденции можно полюбоваться изящными изразцовыми печами XVIII века, старинной мебелью и произведениями искусства из коллекции Строгановых. А еще каждый из вас может познакомиться с этой именитой династией



Палаты Строгановых

поближе: на выставке «Строгановы. Пермский период» вы можете «оживить» портреты Строгановых с помощью дополненной реальности.

Традиции

Пермский край — многонациональный регион. На его территории проживают более 140 народов, каждый из них бережно хранит свою культуру и готов гостеприимно встретить путешественников со всего мира.

Чтобы познакомиться с народными традициями Прикамья, можно отправиться в архитектурно-этнографический музей «Хохловка».

Там вы увидите сохранившуюся и бережно отреставрированную архитектуру разных районов Пермского края конца XVII — начала XX века, например старинные церкви, ветряную мельницу, сторожевую башню, а также русские и коми-пермяцкие избы.

Еще один вариант знакомства с культурой народов края — поехать на фестивали в рамках про-

екта «59 фестивалей 59 региона». Так, например, на одном из них вы увидите и услышите коми-пермяцкий народный инструмент — пеляны, на другом попробуете пироги из местной черники, на третьем познакомитесь со свадебным обрядом коми-пермяков. И это лишь малая часть.

Коми-пермяцкая культура

В Пермском крае проживает удивительный народ коми-пермяки — народ с богатой историей и культурой.

Центр Коми-Пермяцкого округа — город Кудымкар — носит такое название неспроста. По легенде, его основал Кудым-Ош — сын медведя и ведуньи. С Кудым-Ошем также связано множество других легенд: о происхождении коми-пермяков, о его женьитьбе на дочери народа манси и др.

Легендарный коми-пермяцкий персонаж стоит теперь в центре Кудымкара. В виде памятника, конечно же. Еще одно изображение Кудым-Оша можно увидеть в виде мурала на стене дома по ул. 50 лет Октября, 25: его нарисовал известный пермский художник **Александр Жунёв** в 2011 году.

Коми-пермяки сохранили и старинные рецепты, отражающие особенности жизни на севере Прикамья. Рекомендуем попробовать пирожки с начинкой из побегов полевого хвоща, которые также называют пистиками, крупяные открытые пирожки — шаньги. Не упустите возможность попробовать сур — безалкогольное ржаное пиво, поскольку этот напиток нельзя унести с собой — он сильно бродит.



Памятник Кудым-Ошу

В следующем году наступит юбилейная для Коми-Пермяцкого округа дата — ему исполнится 100 лет. В настоящее время активно готовится программа праздничных мероприятий, которые смогут привлечь туристов со всей России.

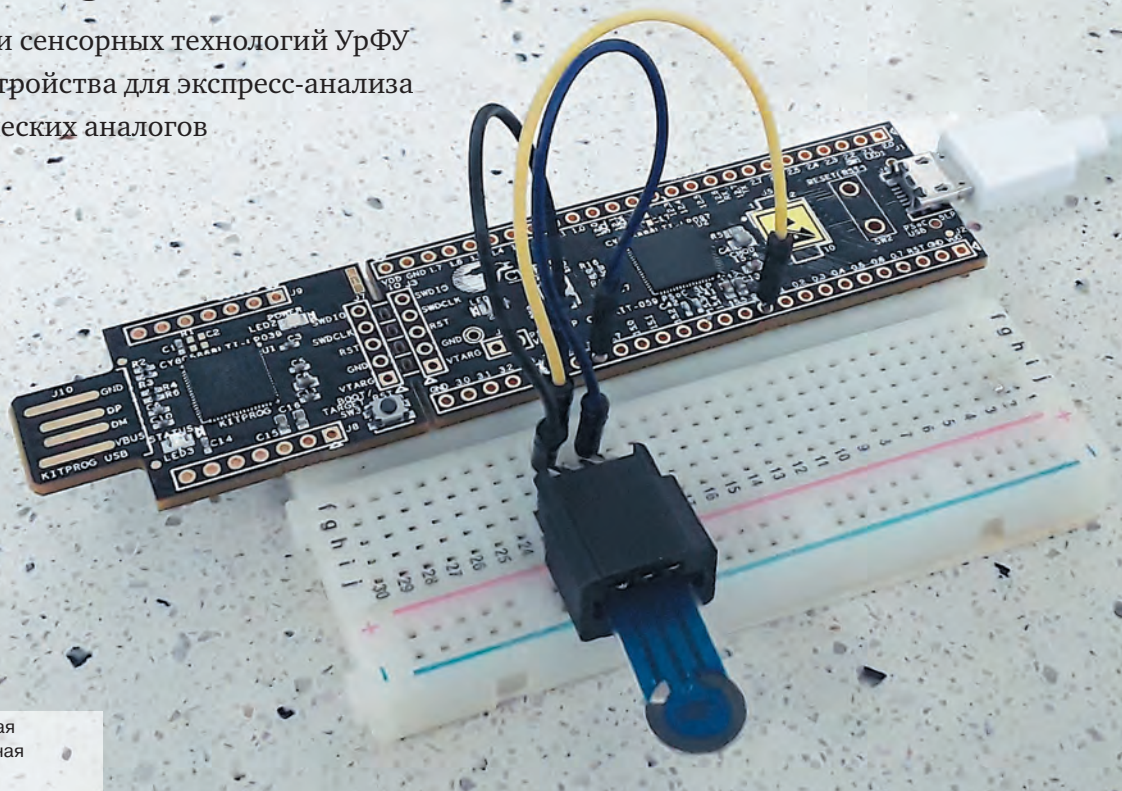
Пермский край гостеприимен, но все так же загадочен и таинственен: каждому путешественнику он открывается по-разному, а это весомый повод запланировать поездку сюда. А лучше несколько, чтобы успеть разгадать все загадки. ■

Павел Кобер

СЕНСОРЫ ИЗ «УМНЫХ» МАТЕРИАЛОВ: КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Молодые ученые из лаборатории сенсорных технологий УрФУ разрабатывают портативные устройства для экспресс-анализа на основе уникальных синтетических аналогов биологических рецепторов

Фото предоставлено пресс-службой УрФУ



Одна из разработок лаборатории — портативная электрохимическая платформа, предназначенная для выявления аналитов

В лаборатории сенсорных технологий в эко-, био-, фармониторинге Уральского федерального университета работают над созданием сенсоров для определения широкого круга клинически-значимых показателей, пищевых добавок и экотоксикантов. Это портативные устройства, позволяющие проводить внелабораторные экспресс-анализы. Важно, что сенсоры для таких устройств разрабатываются на основе оригинальных органических молекул.

— Проводимые в нашей лаборатории исследования носят как фундаментальный, так и прикладной характер. Мы изучаем свойства новых молекул, характер их изменения при взаимодействии с определяемыми компонентами проб — аналитами. Есть давно известные молекулы биологического происхождения (антитела, антигены, фрагменты ДНК), традиционно используемые в качестве чувствительных элементов сенсоров. Мы предлагаем более надежные, но в то же время сравнимые по чувствительности и селективности синтетические аналоги. В Екатеринбурге очень сильная школа химиков-органиков, коллеги регулярно синте-

зируют молекулы и предоставляют нам материал для исследований, — сообщила журналу «Эксперт-Урал» ведущий научный сотрудник лаборатории сенсорных технологий в эко-, био-, фармониторинге УрФУ **Татьяна Свалова**. — Часть оригинальных молекул обладают выраженной биологической активностью и впоследствии становятся лекарствами. Другие относятся к категории функциональных, или «умных», материалов, поскольку обладают заданными или настраиваемыми свойствами. Мы реализуем комплексный подход к изучению и тех и других и применяем их в конструкциях портативных сенсорных устройств.

Иновации на молекулярном уровне

Ученые УрФУ исследуют новые материалы на основе синтезированных оригинальных молекул на предмет их способности взаимодействовать с определенными аналитами — различными соединениями, которые очень важно находить в биологических жидкостях, пищевых продуктах, объектах окружающей среды. Обнаруженные свойства и принципы межмо-

лекулярного взаимодействия закладываются в работу соответствующих сенсоров, которые являются основой портативных устройств для экспресс-анализа.

Чем синтетические аналоги биологических рецепторов лучше традиционных и давно используемых в сенсорах? «В первую очередь они стабильнее, мы обеспечиваем тем самым надежность аналитических характеристик, — отвечает Татьяна Свалова. — Например, типичный глюкометр представляет собой ферментный датчик, в котором используются биологические рецепторы — ферменты. Но у всех биологических распознающих элементов есть главный недостаток — невысокая стабильность, определенные требования к хранению и транспортировке и т.д. Иначе характеристики сильно меняются. Кроме того, использование синтетических аналогов в ряде случаев позволяет проводить анализ дешевле и быстрее. Так, стандартный иммуноферментный анализ (например, для определения уровня гормонов) занимает в среднем три часа. А мы можем сделать этот анализ в течение получаса».

Также в лаборатории определяют некоторые

**Татьяна Свалова**

33 года, кандидат химических наук, доцент кафедры аналитической химии, ведущий научный сотрудник лаборатории сенсорных технологий в эко-, био-, фарммониторинге Научно-образовательного и инновационного центра химико-фармацевтических технологий Химико-технологического института Уральского федерального университета. В 2012 году окончила химико-технологический факультет УрФУ по специальности «инженер-эколог». Кандидатская диссертация была посвящена разработке иммуносенсора для экспресс-анализа бактерий в водных объектах. В 2024 году стала лауреатом премии губернатора Свердловской области для молодых ученых.

пищевые загрязнители — вещества, которые непреднамеренным образом попадают в пищевые продукты. От их выявления зависит здоровье людей.

— Например, нами создан лабораторный прототип вольтамперометрического сенсора для определения токсичных веществ в продуктах пчеловодства, — рассказала Татьяна Свалова. — Дело в том, что недобросовестные пчеловоды, чтобы избежать болезни пчел, обрабатывают ульи средствами, содержащими нитробензол — долгоживущий токсикант, который может попасть в мед и негативно повлиять на здоровье потребителей. Его длительное воздействие может вызвать серьезное повреждение центральной нервной системы, печени или почек, ухудшить зрение.

Кроме того, в лаборатории разработали сенсоры для экспресс-анализа гормонов и биогенных аминов, портативное устройство для определения вирусной и бактериальной природы заболеваний, сенсоры для экспресс-анализа пестицидов. Все разработки лаборатории сенсорных технологий запатентованы. Портативные устройства для экспресс-анализов востребованы в здравоохранении, службе санитарного надзора, службе экологического мониторинга, на таможне.

На сегодняшний день ученые УрФУ разработали порядка 10 лабораторных прототипов портативных сенсорных устройств. Например, по результатам работы коллектива кафедры Аналитической химии ХТИ УрФУ был разработан и выведен на рынок электрохимический анализатор «Эльсенс-ЭКО», предназначенный для экспресс-анализа тяжелых металлов в водных средах.

Уральский федеральный университет намерен сотрудничать с индустриальным партнером в части разработки и производства первого отечественного сенсора для измерения уровня глюкозы в межклеточной жидкости в полувольтовом режиме, который впоследствии может быть интегрирован с инсулиновой помпой. «На российском рынке присутствуют такие устройства, но только иностранных производителей. У нас есть научный задел, который позволяет выполнить эту работу», — отметила Татьяна Свалова.

Вовлечение в науку

В лаборатории работают 10 сотрудников. Также здесь проводят научные работы большое количество студентов. «Студенческие работы мы стараемся включать в наши большие исследо-

Андрей Охохонин

37 лет, кандидат химических наук, доцент кафедры аналитической химии, заместитель заведующего лабораторией сенсорных технологий в эко-, био-, фарммониторинге Научно-образовательного и инновационного центра химико-фармацевтических технологий Химико-технологического института УрФУ. В 2010 году окончил химический факультет Уральского государственного университета, окончил аспирантуру на кафедре аналитической химии ХТИ УрФУ, где защитил кандидатскую диссертацию, темой которой была разработка бесферментного электрохимического определения холестерина. Работает преподавателем. Набирает научный материал для подготовки докторской диссертации.

вательские проекты. Стремимся поддерживать всех заинтересованных студентов и аспирантов. На это настроена, в частности, государственная программа «Приоритет 2030», по которой мы работаем. Одна из ее задач — вовлечь молодых исследователей в научную деятельность. Это стипендии, различные гранты и собственно включение в штат», — пояснил заместитель заведующего лабораторией сенсорных технологий в эко-, био-, фарммониторинге УрФУ Андрей Охохонин.

По его словам, лаборатория оснащена на мировом уровне всем необходимым оборудованием для проведения фундаментальных и прикладных исследований. Благодаря программе развития университета «Приоритет 2030» здесь постоянно обновляется приборная база, приобретаются расходные материалы. Оборудование американское, европейское, китайское, но есть и приборы отечественного производства. Кроме того, в университете функционируют лаборатории коллективного пользования, где также проводятся исследования.

«Всегда есть куда стремиться и куда расти. Приборная база и научный задел позволяют развиваться дальше, приносить пользу для нашего университета, региона, страны», — резюмирует Андрей Охохонин. ■

Ирина Перечнева

ЗАКРЕПИТЬСЯ НА ВЕРШИНЕ

Если на рынке не случится новых шоков, факторинговый портфель в текущем году продолжит расти

Одним из прорывных финансовых продуктов 2023 года в России стал факторинг. По данным Ассоциации факторинговых компаний, факторинговый портфель по итогам 2023 года вырос на 56% и составил 2 трлн 256 млрд рублей.

По мнению руководителя проекта Контур.Факторинг **Ивана Акименко**, отчасти в этой статистике есть «эффект низкой базы»: «Рынок в 2019–2021 годы в среднем прирастал на 37%, а по итогам 2022 года на фоне санкций портфель факторинга просел на 5%. Затем произошла перестройка логистических цепочек, связей между компаниями, и сейчас реализуется отложенный спрос на факторинг. При этом определенный вклад в динамику прошлого года, конечно, внес еще и рост цен».

Развитию рынка также способствовало продуктивное разнообразие. Так, по словам руководителя Абсолют Банка в Екатеринбурге **Екатерины Богатовой**, в прошлом году Группа запустила ряд новых продуктов, в частности программу финансирования автопроизводителей и крупных дистрибьюторов: «Во многом благодаря этому размер факторингового портфеля Группы Абсолют Банка за 2023 год вырос почти на 34%, а в Екатеринбурге — в три раза».

По мнению генерального директора «Росбанк Факторинг» **Бориса Мельникова**, популярности сервиса способствует специфика продукта: «Этот сервис обеспечивает рост ликвидности, быстрый доступ к финансированию и помогает бизнесу найти способы поддержки своих партнеров».

Генеральный директор финтех-платформы ROWI **Виктор Вернов** связывает тренд больше с развитием инструментов цифровизации: «За последние пару лет упростился процесс получения информации. Сегодня можно оперативно получать подтвержденные данные по поставкам, это делает факторинг более удобным инструментом финансирования по сравнению с кредитованием».

По словам Виктора Вернова, расширяется и отраслевая структура портфеля: «Факторингом сейчас активно пользуются не только предприятия торговли, но и металлургия, электроэнергетика, машиностроение, сектор электронной коммерции».

Немаловажным достижением индустрии можно считать и более глубокое проникновение этого сервиса в сегмент малого и среднего бизнеса. По оценке Ивана Акименко, в целом на рынке доля сегмента МСБ в клиентской базе составляет порядка 70%, а доля в Контур.Факторинге — порядка 80%: «Эту аудиторию привлекает дистанционный формат оформления сделки, а именно на этот запрос отвечает наша платформа».

В целом, по наблюдениям Ивана Акименко, компании сегмента МСБ более гибкие, они рассматривают различные варианты пополнения оборотных средств: «При этом они учитывают тот факт, что при классическом факторинге оценивается финансовое положение дебитора, а не самого поставщика. Поэтому

такие компании рассматривают факторинг как возможность получить финансирование в случае работы с крупными покупателями-заказчиками».

Положительные тренды

Рост ключевой ставки, по мнению Виктора Вернова, заставил бизнес перестраивать процессы: «Мы видим, что компании оптимизируют складские остатки, отказываются от долгосрочных инвестиций, пробуют продавать с меньшей отсрочкой платежа. У бизнеса появляется спрос на быстрые решения с более короткой ликвидностью. Факторинг в этом случае выступает оптимальным инструментом короткого финансирования».

Виктор Вернов видит основания для закрепления положительных трендов и в текущем году: «Рост рынка будет как органическим, так и благодаря перетоку клиентов с кредитного сегмента. Факторинг в этой ситуации усиливает свои конкурентные преимущества, особенно в сегменте МСБ. Высокое качество бизнес-процессов и тенденция на использование цифровых инструментов в факторинге позволяют формировать более конкурентоспособный продукт».

ФАКТОР СКОРОСТИ

Одним из прорывных финансовых инструментов 2023 года стал факторинг. Что стоит за этим трендом и каковы перспективы инструмента, рассказывает вице-президент — управляющий Уральским филиалом ПСБ **Ринат Иржанов**

— Факторинг не только позволяет бизнесу избежать множества рисков и обеспечить стабильность работы компании, но и является инструментом для роста, так как основная его цель — это сокращение кассовых разрывов между участниками рынка без дополнительных условий по обеспечению. Пользователь этой услуги сразу получает большую часть денег за отгруженную продукцию, тем самым ускоряя оборачиваемость средств. Поэтому факторинг занимает значительное место в линейке финансовых продуктов для бизнеса.

Бизнес на Урале уже оценил преимущества такого финансового инструмента. Об этом говорит уверенная положительная динамика портфеля факторинга Уральского филиала ПСБ по итогам 2023 года. На расчеты с помощью факторинга переходят предприятия разных отраслей. Мы отмечаем особый рост по привлечению этого инструмента в таких сферах, как нефтяная и газовая промышленность, оптовая торговля продуктами питания и промышленными

товарами, торговля оборудованием и машиностроением. В 2023 году мы заметили также интерес предприятий из сферы торговли автомобилями и строительного сектора.

В линейке ПСБ представлено несколько видов факторинга. Вместе с тем продукт продолжает развиваться, и по мере его эволюции появляются новые виды. В частности, в последнее время набирает популярность ABL-факторинг, первые сделки по которому прошли на Урале в 2023 году. ABL-факторинг, или коммерческое финансирование, подходит для любой деловой сферы, например для автомобильного ритейла, нефтетрейдеров. Активно развивается также ABL-факторинг для застройщиков.

Повышению спроса на факторинг способствует также развитие онлайн-формата заключения сделок. Сегодня в этом продукте используются система электронного документооборота и платформа дистанционного обслуживания. ■





ФАКТОРИНГ ПРОДОЛЖИТ РОСТ

Предприятия оценили удобство факторинга как формы пополнения оборотного капитала, считает директор дополнительного офиса «Екатеринбург» «СДМ-Банк» **Ольга Шарушинская**

— Динамика рынка факторинга в 2023 году оказалась внушительной. Что этому способствовало?

— Рост рынка факторинга мы связываем с тем, что бизнес на практике оценил все преимущества этого сервиса в качестве инструмента расчетов. Торговые сети традиционно играют важную роль и генерируют большой объем финансирования на рынке факторинга. В свою очередь, участники рынка совершенствуют продуктовую линейку. Так, в последнее время активно развивается сервис финансирования цепи поставок SHF (агентский/закупочный факторинг). В этом случае предприятия финансируют закупку товара с дальнейшей поставкой покупателю, и потом уже включается классический факторинг с отсрочкой дебитора. Такой продукт позволяет компании экономить собственные оборотные средства.

— Для какого круга потребителей подходит этот сервис?

— В основном потребность в этой услуге ощущают предприятия торговли, производства, сферы услуг, работающих на условиях отсрочки платежа, чаще всего это поставщики в торговые сети. Но мы видим все больший запрос со стороны малого и среднего бизнеса из различных секторов, поэтому ограничений для установления лимита только на торговые сети нет, мы работаем с любыми отраслями и сегментами. Между тем раньше этот способ пополнения оборотного капитала использовали преимущественно крупные компании.

В 2023 году на рынке случился настоящий прорыв. Так, по данным Ассоциации факторинговых компаний, портфель по сделкам с субъектами МСП за год вырос на 28% до 167 млрд рублей, а объем выдач в сегменте МСП вырос на 50% и составил 725 млрд рублей. В этом случае сработал эффект активного вверения цифровых технологий участниками рынка. В частности, доступность этой услуги существенно выросла благодаря развитию онлайн-факторинга. Раньше финансирование осуществлялось в течение 2 — 3 дней, к тому же кли-

енту нужно было предоставить оригиналы накладных в банк. С появлением электронных сервисов и электронной цифровой подписи финансирование происходит практически онлайн.

— Как банковская индустрия способствует росту рынка?

— Через постоянные продуктовые новации в ответ на запрос бизнеса. К примеру, в прошлом году мы увидели взрывной спрос на факторинг со стороны сектора электронной коммерции. В ответ на это мы разработали и внедрили специальный продукт — «факторинг на маркетплейсы».

Банки участвуют в реализации многих государственных программ, но при этом важно стимулировать поставщиков еще и собственными факторинговыми предложениями на особых условиях. За внедрение таких сервисов СДМ-Банк в прошлом году получил премию «Факторинговая программа года»: в ее рамках финансировали клиентов определенный период по ставке ЦБ.

— Каков ваш прогноз развития факторинга в 2024 году?

— Мы считаем, что рынок факторинга продолжит расти такими же высокими темпами и в 2024 году, предприятия уже оценили удобство этой формы пополнения оборотного капитала. ■

ВЗАИМНОЕ СБЛИЖЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ

Классический факторинг уступает место специализированным продуктам, которые позволяют в наибольшей степени удовлетворить интересы факторинговых компаний, производителей и продавцов, считает руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге **Екатерина Богатова**

— Что позволило рынку факторинга показать внушительные темпы роста?

— На мой взгляд, отчасти это «эффект низкой базы». Рынок факторинга в России пока объективно отстает от средних мировых стандартов в этом сегменте. Для многих компаний это пока еще менее понятный вид финансирования. Во-вторых, далеко не все компании-дебиторы приветствуют факторинг своей дебиторской задолженности. Но при этом спрос на деньги, несмотря на высокие ставки, сохраняется. Поэтому банки больше продвигают этот продукт, так как фак-

торинг является менее рискованным: в этом случае четко определен источник погашения финансирования.

— Какие технологии способствуют повышению доступности этого сервиса?

— Факторинговые компании в кооперации с банками идут по пути упрощения и автоматизации процессов принятия решений на основе скоринговых моделей. Но пока это осуществляется в пределах относительно небольших сумм. Крупные лимиты факторингового финансирования не перешли в формат онлайн-скоринга,



они по-прежнему требуют индивидуального рассмотрения, в том числе с учетом требований регулятора.

— Какие отрасли предъявляют спрос на эту услугу в регионе?

— Факторингом пользуются поставщики товаров в торговые сети, а также подрядчики и поставщики крупных производственных холдингов. Это обосновано тем, что в обоих случаях поставки осуществляются, как правило, на условиях отсрочки платежа, поэтому здесь применим классический факторинг.

Растет спрос и на специализированный факторинг — так называемый инвентори — от дилеров спецавтотехники и легковых авто. Здесь идет взаимное сближение. Факторинговые компании популяризируют продукт, а дилеры готовы встроить его в свои финансовые потоки и взаимоотношения с производителями техники и авто. ■

Иван Акименко, однако, видит ряд ограничивающих элементов: «Для уверенного развития факторинга важна стабильность как макроэкономических факторов, так и тенденций на микроуровне. Спрос на такой сервис также держится на высоком уровне деловой активности и потребления в экономике. Если шоковых событий не будет, мы увидим

дальнейшее увеличение потребности в факторинге.

Екатерина Богатова находит основания еще и для качественных структурных изменений на рынке: «Мы считаем, что в дальнейшем классический факторинг уступит место так называемому поставочному факторингу. В этом случае факторинговая компания пре-

доставляет финансирование, условно говоря, под будущую дебиторскую задолженность. Это своего рода вид кредитования, но более безопасного, потому что есть четкое целевое использование: платеж идет непосредственно поставщику или производителю необходимого товара. К тому же в таком продукте предполагается четкий источник погашения». ■

Юлия Колесникова

Эксперт-Урал №3, 26 февраля — 24 марта, 2024

ЛУЧШИЙ МАРКЕТИНГ — БЕЗ БЮДЖЕТА

Гуру маркетинга Игорь Манн дал несколько советов для ведения бизнеса в 2024 году

Фото Александра Кашина



Игорь Манн — самый известный маркетер России, спикер, автор, издатель, в профессии он с 1993 года, когда стал менеджером по маркетинговым коммуникациям в московском офисе швейцарской компании Ciba-Geigy. Затем работал директором по маркетингу, коммерческим директором, региональным директором в Lucent Technologies, Alcatel, «Арттел», Konica Corporation, АН МИАН. Автор 47 бизнес-книг, среди которых «Маркетинг на 100%», «Маркетинг без бюджета», «Точки контакта», «Номер 1» и другие. После выхода «Маркетинга на 100%» его даже стали называть «русским Филипом Котлером».

В начале февраля по приглашению челябинского бизнеса он провел мастер-класс по применению работающих инструментов маркетинга. «Эксперт-Урал» встретился с ним, чтобы узнать о том, как построить эффективный маркетинг в 2024 году.

Восемь «волшебных таблеток»

— В Челябинске вы провели мастер-класс «Гроуинг маркетинг быстрого роста продаж». Но что такое гроуинг?

— Гроуинг — это быстрый и эффективный маркетинг. Это 22 инструмента, которые за короткий срок — от минуты до месяца — увеличивают продажи, обороты или прибыль.

Дело в том, что в маркетинге есть нескольких тысяч инструментов. И у бизнесмена, у эксперта, у специалиста по маркетингу глаза разбегаются, он не знает, с чего начать. Я долго занимался маркетингом и понял, как из огромной системы взять 22 самых эффективных инструмента, которые быстро помогут бизнесмену или компании достигнуть цели — увеличить продажи или даже прибыль.

Я рекомендую бизнесу фокусироваться именно на этих инструментах, а после того как компания опробует его, можно будет взять из маркетинга и что-то другое.

— 22 инструмента, так просто?

— Вы знаете, сказать просто, сделать — не слишком. Сначала список был 40 пунктов, потом 25, и вот — 22. Сейчас я думаю, что если его сжать, то можно оставить всего восемь «волшебных таблеток». Я тоже про них рассказываю, и мой призыв — сделать хотя бы что-то из этого списка. Проблема в том, что не берут и не делают.

— Может быть, все дело в том, что за последние четыре года запросы бизнеса к маркетингу очень сильно изменились?

— Нет, не думаю. Они те же — увеличить продажи, узнаваемость, вовлеченность клиентов. Это важно для всех компаний, хоть для нового бизнеса, хоть для старого. Вот в этих трех соснах (узнаваемость, лояльность и продажи) все и происходит.

— В связи с этим вопрос: какие три вопроса должен задать собственник бизнеса маркетологу, которого нанимает на работу в 2024 году?

— Для начала я бы предложил синхронизировать понимание маркетинга. То есть если собственник про аналитику, то и маркетолог про нее, если за креатив — то тоже оба, если про систему один, то про систему и другой. Это первый вопрос.

Второй — и я очень его люблю — он про умение видеть больше, чем есть. Соискателю можно дать любой продукт, любой кусочек коммуникации с клиентом — неважно какой — хоть сайт, хоть коммерческое предложение, хоть рекламу, даже визитку — и спросить: что бы в этом улучшили? Кандидат должен сказать, что бы он поменял, и если что-то может

»» Игорь Манн: «Увеличить продажи, узнаваемость, лояльность клиентов — в этих трех соснах все и происходит»

сделать лучше, то он хороший специалист.

И третий хороший вопрос — какие бы три вещи вы сделали, чтобы увеличить продажи в нашей компании. И по ответам будет понятно, кто перед тобой.

— *Вернемся немножко к более прикладным вещам. После того как ушли западные соцсети, казалось, что Telegram — это наша новая надежда. У Telegram получилось?*

— Нет.

— *А если не Telegram, то что?*

— Пока ничего. Было очень много проектов, и я наблюдал за ними с большим интересом — все надеялся, что сделали российскую «Инсту»*. Но не получается. А по работе с бизнесом, с покупателем, с таргетированием, в котором был силен Instagram*, все соцсети пытаются что-то сделать, но равноценной замены не появилось.

Сейчас хорошо работает коллаборация с блогерами. У блогеров с хорошей, правильной целевой аудиторией просто звездный час. Кроме того, компании идут в офлайн — в частности, в «наружку», то есть возвращаются к классическим средствам.

— *Телевидение, наверное?*

— Если можно себе позволить, то кому нужен такой масштаб, покрытие, да.

Ну и, в конце концов, я очень рад, что ушли западные соцсети, потому что раньше все сводилось к тому, что «а давайте все загоним в Instagram*!»

А сейчас люди читают мои книги, как делать маркетинг без бюджета, и говорят: а что, так можно было? Да, можно. У маркетинга более тысячи инструментов (пять тысяч насчитали еще в 2012 году), а мы используем только Instagram*. Ну да, мощный, сильный инструмент, с хорошим кабинетом, с настройками, но он не единственный.

— *После того как ушли крупные компании, нет ли ощущения, что маркетинг немного «просел» — и в плане креатива, конкуренции, бюджетов?*

— С одной стороны, да, с другой стороны, нет. Может, пришедшие на место больших компаний китайцы не такие мастера маркетинга, но они тоже с бюджетами. Хотя вот те мои знакомые, которые раньше сидели на бюджетах рекламодателей, действительно жалуются, что обороты упали. Но сказать, что вот прямо все вымерло — нет, не могу.

— *А как измерить эффективность маркетинга, в каких цифрах она выражается?*

— Я честно признаю, что не очень большой любитель цифры, я интуитивный специалист.

И дам совет маркетологам: если не дружишь с цифрами, то дружи с руководителем отдела аналитики в своей компании.



Двухдневное мероприятие в Челябинске с участием Игоря Манна посетили 450 человек

Маркетинг начинается с продукта

— *Готовясь к интервью, сопоставила, что вы — основатель издательства «Манн, Фарбер и Иванов», которое выпускает отличную деловую литературу. Вам, как человеку старой школы, руководителю издательства, как работаете с совершенно нечитающим поколением?*

— Ну, мы боремся с этим, что я могу сказать. Делаем интересные для него форматы — комиксы, запускаем классику в современной обработке — ну вот как делают ремиксы на музыку, мы также делаем литературные ремиксы на классические произведения.

Не знаю, в курсе вы или нет, но я однажды за год прочитал 553 деловые книги.

Меня все спрашивают, как я это сделал, я отвечаю, что написал книгу «Читай!» и на все вопросы в ней ответил. Мой эксперимент вызвал всплеск интереса у моих последователей, когда они узнали, что можно было столько читать, пытались побить рекорд, и — не удивительно — двое уже это сделали.

Почти каждый раз, когда я общаюсь с успешными специалистами или предпринимателями, я вижу, что их успех в 100% случаев в том, что они много читают. Много читаешь, много внедряешь, получаешь много хороших результатов.

— *Вы очень давно в обучении маркетингу, инструментам личного развития, и мой вопрос связан с многочисленными инфокоучами, онлайн-марафонами, всеми этими историями про «успешный успех» и все подобное. В чем там подвох, кроме вопиющей некомпетентности спикеров?*

— Нет, я не согласен, что там все некомпетентные! Есть и профессионалы, ребята, кото-

рые классные курсы делают на своем контенте. Но в целом картинка, конечно, печальная. И когда такие люди говорят «маркетинг», когда все сводится к SMM, а еще хуже — к продаже в какой-нибудь социальной сети, я грущу.

Но надо отметить, что ребята из инфобизнеса очень много придумали — вся эта система запуска, домашних заданий, которые не позволяют «соскочить» слушателю в середине процесса, «морковок» на финише... Но в целом ситуация печальная: если просто взять весь рынок, то, конечно, мы видим пену.

— *Вы 30 лет в этом бизнесе, есть ли советы, которые за это время не устарели?*

— Первый — маркетинг начинается с продукта, хотя многие люди сейчас просто сводят маркетинг к продвижению.

Второй. Маркетинг должен быть системным: тут и продукт, и правильное назначение цен, и каналы продаж, и продвижение, и позиционирование, и работа с HR над внутренним маркетингом...

Третий. Маркетинг лучше делать без бюджета. Тогда ты почти ничем не рискуешь. Я уже говорил, что в маркетинге более пяти тысяч инструментов, а в моем арсенале маркетинга без бюджета уже 150 инструментов. Я обычно говорю: давайте попробуем сначала маркетинг без бюджета, а бюджет мы всегда потратим успеваем.

И еще я бы дал совет любому специалисту по маркетингу прочитать все мои книги, потому что они простые, прикладные, полезные. То же самое я рекомендую сделать предпринимателям. Если нет времени или привычки читать, то вот последняя книга про гроуинг — это порядка 100 страниц крупным шрифтом, ее любой руководитель осилит за три дня. ■

*Деятельность Instagram и Facebook в России признана экстремистской и запрещена

Илья Бахарев

БЕРЕЖЛИВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРЕОДОЛЕВАЮТ ГРАНИЦЫ

Нацпроект «Производительность труда», вероятно, будет продлен еще на шесть лет. Но главное, что инструментами бережливого производства начинают пользоваться не только в машиностроении, где они впервые были применены

Фотография предоставлена пресс-службой ПК «ЧТЗ»



Производственная компания «Челябинский тракторный завод» участвует в нацпроекте «Производительность труда» только полгода, но за это время удалось добиться хороших результатов

Минэкономразвития РФ и Федеральный центр компетенций (ФЦК) составили в феврале промежуточный рейтинг российских регионов, участвующих в реализации национального проекта «Производительность труда». В промежуточном рейтинге за 2023 год (итоговый ожидается только в конце 2024 года, после получения данных о росте производительности труда на предприятиях из расчетов ФНС) оценено, насколько широко тиражируются лучшие практики повышения производительности. Также учитывались охват предприятий мерами по обучению работников, объем льготного кредитования, исполнительская и кассовая дисциплина региональных команд. Кроме того, критериями составления рейтинга стали информирование граждан и предприятий о роли нацпроекта, запуск региональных мер поддержки и эффективность работы Регионального центра компетенций (РЦК).

В группе лидеров оказались 23 региона, в том числе семь субъектов РФ Урала и Западной Сибири: Оренбургская и Челябинская области (поделили второе место), Пермский край, Башкирия, Удмуртия, Свердловская и Тюменская области. Добавим, что итоговый рейтинг за 2022 год возглавила Челябинская область.

Шесть лет — не срок

Реализация нацпроекта «Производительность труда» заканчивается в 2024 году. Его целью было обеспечить к этому сроку темпы роста производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики не ниже 5% в год. Вполне вероятно, что нацпроект будет продлен до 2030 года. Но окончательное решение пока не принято, оно будет зависеть от полученных результатов первого этапа. Каковы они?

— Нацпроект доказал свою эффективность. Благодаря его поддержке более 4 тыс. предприятий увеличили прибыль на 318 млрд рублей. Это почти в 10 раз больше, чем бюджет нацпроекта. Он помогает не только создать современную производственную систему, но и адаптироваться к ограничениям на рынке труда, — подвел итоги в декабре прошлого года на форуме «День производительности труда и наставничества» глава Минэкономразвития России **Максим Решетников**. — За шесть лет нацпроект уже снизил потребность экономики в кадрах на 100 тыс. человек. По нашим расчетам, если его продлят, то эффект перекроет более 10% кадрового дефицита в стране к 2030 году.

Участниками нацпроекта стали уже более 5 тыс. предприятий по всей стране с совокупной выручкой 11 трлн рублей и общей численностью сотрудников более 1,5 млн человек. Экс-

перты Федерального центра компетенций и 60 региональных центров в рамках адресной поддержки помогают перестроить внутрипроизводственную логистику, загрузить оборудование, сократить простои на предприятиях.

На ряде предприятий Уральского региона такая работа оказывается достаточно эффективной. Так, в Производственной компании «Челябинский тракторный завод» (ПК «ЧТЗ», специализируется на производстве дорожно-строительной техники) всего за полгода участия в нацпроекте «Производительность труда» удалось ускорить на 44,1% процесс сборки шестигранной кабины, используемой в конструкции всех моделей завода. Благодаря методологически выстроенной работе, налаженной экспертом Челябинского РЦК, теперь на создание каждой кабины уходит не 52 часа, как раньше, а 29. «Теперь перед нами стоит следующая задача — стандартизировать поток изготовления деталей трансмиссии. Это объемный проект, в котором будет применено гораздо больше инструментов бережливого производства, и от его реализации мы планируем получить очень серьезный экономический эффект», — поделилась планами директор по развитию производственной системы ПК «ЧТЗ» **Мария Ломоносова**.

Также в Челябинской области Уральский завод противопожарной защиты (Миасс, выпускает пожарную технику) за полгода участия в нацпроекте смог на четверть ускорить сборку пожарных автомобилей. Осваивать инструменты и основные методы бережливого производства заводчанам помогал эксперт ФЦК. Задача была сложная, поскольку раньше на месте этого завода выпускалась совсем другая продукция и доставшаяся в наследство территория была сильно загромождена. Предприятие несло потери, связанные с внутренней логистикой. Поэтому здесь в первую очередь занялись оптимальным размещением оборудования в цехах и грамотным выстраиванием производственного потока. Годовой экономический эффект от внедрения бережливых технологий превысил 32 млн рублей.

В конце прошлого года Федеральный центр компетенций представил отраслевое исследование передовой российской и зарубежной практики в области повышения производительности труда в машиностроении. Аналитики ФЦК сравнили уровень эффективности более чем 40 отечественных машиностроительных компаний с мировыми лидерами. Исследователи пришли к выводу, что пока очень немногие российские компании соответствуют лучшим стандартам производительности, однако применение инструментов бережливых технологий, цифровизации и автоматизации позволяет

быстро сократить разрыв и занять рыночные ниши, освободившиеся после ухода иностранных компаний.

В числе главных рекомендаций экспертов ФЦК нашим машиностроителям — сокращать потери сырья и материалов, ликвидировать простои персонала и оборудования, используя инструменты бережливого производства, такие как быстрая переналадка оборудования (SMED), анализ эффективности оборудования (OEE), производственный анализ, диаграмма «Спагетти» и др. Пример реализации решений, базирующихся на проектном опыте команды ФЦК, — Ижевский завод тепловой техники, который по итогам участия в нацпроекте стал производить на 20% больше теплоventиляторов. На предприятии изменили подходы к организации процессов, перешли с конвейерного на ячеечное производство — оборудование было перегруппировано не по функциональному принципу, а по принципу изготовления продукции. Это дало заводу дополнительной выручки более 30 млн рублей в год только с одного потока. После завершения проекта завод продолжил самостоятельно тиражировать бережливые практики на оставшиеся производственные участки.

Значимый для макроэкономики

Повышение производительности труда актуально не только для машиностроения. Крупнейшее в Оренбургской области молокоперерабатывающее предприятие «А7 Агро — Оренбургский молочный комбинат» в рамках нацпроекта получило поддержку специалистов Регионального центра компетенций. «Компетенции, переданные ими, позволили нам в два раза увеличить выработку по сметане, в полтора раза снизить незавершенное производство и выпускать продукцию в два раза быстрее, — отметил директор «А7 Агро — ОМК» **Степан Сироткин**. — Было обучено более 50 сотрудников нашего предприятия современным решениям в области финансов, маркетинга, стратегии и организации производства».

На «Соликамскбумпроме» (Пермский край, предприятие лесной промышленности с полным циклом заготовки и глубокой переработки древесины), вступившем в нацпроект «Производительность труда» совсем недавно, осенью 2023 года, решили начать изменения с ремонтно-механического цеха. Здесь выполняется ремонт

Благодаря участию в нацпроекте «Производительность труда» более 4 тыс. предприятий увеличили прибыль на 318 млрд рублей —

оборудования, от своевременности и качества которого зависит стабильность работы бумагоделательных машин и других технологических линий. В ходе реализации проекта экспертами РЦК предложено разделить рабочее пространство на зоны и обозначить их границы: появились зона входа узлов, поступающих на ремонт, и зона выхода готовых узлов, зона выполнения ремонтных работ. Так «Соликамскбумпром» рассчитывает сократить время на ремонт оборудования и количество оборудования, ожидающего ремонта.

Важно, что внедрение инструментов бережливого производства не только способствует снижению потерь, но и помогает решать кадровую проблему, особенно обострившуюся в последнее время. По данным ФЦК, 80% компаний — участников нацпроекта только наполовину используют имеющиеся человеческие ресурсы, вторую половину рабочего времени персонал вынужден тратить на поиск инструментов, переналадку оборудования или ожидание комплектующих. Повышение производительности труда позволяет компаниям наращивать объемы производства, выручки и прибыли, не прибегая к найму дополнительных работников. В этом материально заинтересован и сам персонал. Так, по опыту 4 тыс. компаний за три года участия в нацпроекте фонд оплаты труда предприятий вырос на 22% при неизменной численности сотрудников.

Но как именно использовать более качественно возможности имеющихся работников? Эксперты ФЦК рекомендуют HR-директорам обратить внимание на развитие у работников новой компетенции — навыка постоянно улучшать собственные процессы.

Какие перспективы у нацпроекта «Производительность труда»? По словам Максима Решетникова, «проект становится все более макроэкономически значимым», сейчас готовят предложения по его развитию. К примеру, обсуждается создание отраслевых центров компетенций по повышению эффективности в конкретных отраслях, начать предлагается с туризма. ■

ВАГОНЧИК ТРОНЕТСЯ

У свердловских компаний остался последний шанс включиться в нацпроект «Производительность труда» в 2024 году

Пять лет назад Свердловская область стала одним из пилотных регионов, которые первыми включились в нацпроект «Производительность труда». За это время к программе присоединились 242 местные компании — от небольших предприятий до градообразующих холдингов разных отраслей: промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли и других. У тех, кто хочет попасть в это число в 2024 году, остался последний шанс.

За пять лет нацпроект и используемые в нем инструменты бережливого производства доказали эффективность. Выработка оптимизированных участков выросла в среднем в полтора раза, время изготовления продукции сократилось на 40%, а запасы незавершенного производства — на 42%. Экономический эффект превысил три миллиарда рублей.

По данным опроса Регионального центра компетенций в сфере производительности труда Свердловской области (РЦК), местного оператора госпрограммы, 92% компаний удо-

влетворены участием в нацпроекте: их ожидания оправдались. Об этом же говорят областные власти.

— Я общался с руководителями разных предприятий: малых и крупных компаний, вчерашних стартапов и заводов, которым не один десяток лет. Ни один собственник не пожалел, что включился в национальный проект, каждый увидел конкретные результаты, — рассказывает **Алексей Шмыков**, первый заместитель губернатора Свердловской области и куратор нацпроекта «Производительность труда» в регионе.

Доказательством эффективности государственной программы и методик РЦК стало и участие в нацпроекте крупного бизнеса: «Уралэлектромедь», «ВСМПО-Ависма», Каменск-Уральский металлургический, Синарский трубный заводы и других.

Но даже спустя пять лет среди потенциальных участников нацпроекта живы мифы о бережливом производстве и эффективности его инструментов. Вот четыре самых популярных возражения и четыре компании, которые верили в них.

«У РЦК нет опыта в нашей сфере. Чем он сможет помочь?»

- Предприятие — «Урал-Логистик»
- Время работы на рынке — 27 лет
- Сфера — розничная торговля косметикой, парфюмерией и бытовой химией
- Пилотный проект — товародвижение заказа с распределительного центра в магазины, управление товарно-материальными ценностями на распределительном центре
- Доля «пилота» в выручке предприятия — 90%
- **Результаты:**

На 28% выросла выработка

На 100% снизилось НЗП

На 33% сократилось время приемки и размещения товара

Компания «Урал-Логистик» поставляет косметику, парфюмерию и бытовую химию через собственные сети Lamei и Оптима. Ей принадлежат 106 магазинов, распределительный центр и два кросс-дока. В рамках госпрограммы компания оптимизировала управление товарно-материальными ценностями на распределительном центре.

— Мы несколько месяцев сомневались, подходит ли нам нацпроект, стоит ли участвовать в

нем. Думали, методы бережливого производства более эффективны в промышленных компаниях, и не понимали, будут ли они полезны для нас, — признается **Анастасия Торощина**, руководитель департамента логистики компании. — Оказалось, lean-инструменты эффективны не только в промышленности.

С помощью экспертов РЦК в «Урал-Логистик» нашли узкое место — зону приемки распределительного центра. Рабочая группа разработала топологию склада, изменила расположение товаров и ячеек, дополнительно «расшила» участок по кросс-докинговым ячейкам. В результате этих и других мер доля незавершенного производства МТО снизилась до нуля.

— Особенность работы РЦК в том, что его специалисты не навязывают свое мнение и методики — они подсвечивают узкие места и на практике, решая выявленную проблематику, передают инструментарий, с помощью которого сотрудники смогут самостоятельно решать проблемы производственных цепочек в дальнейшем. Как использовать эти инструменты и развивать производственную систему, решает само предприятие, — рассказывает **Александр Казаков**, генеральный директор областного Фонда технологического развития промышленности Свердловской области.

«Бережливое производство работает только в условиях конвейера»

- Предприятие — «Новошминское»
- Время работы на рынке — более 90 лет
- Сфера — производство молочных продуктов
- Пилотный проект — фасовка кефира
- Доля «пилота» в выручке предприятия — 10%
- **Результаты:**

На 24% выросла выработка

На 22% снизилось время выпуска продукции

На 10% сократилась доля НЗП

Многопрофильное агропредприятие полного цикла «Новошминское» — один из лидеров сельского хозяйства Свердловской области по надоям молока. Включившись в нацпроект, компания оптимизировала выпуск кефира. Эксперты РЦК помогли найти 13 трудностей, которые «съедали» 805 минут рабочего времени — от нехватки ящиков до аварийных остановок. Главной проблемой оказалась ограниченная пропускная способность конвейера, из-за чего приходилось регулярно останавливать фасовку.



Эксперты РЦК помогли «Новошминскому» найти 13 трудностей, которые «съедали» 805 минут рабочего времени.

Чтобы увеличить пропускную способность, на предприятии приняли решение оборудовать закрывающийся проход между цехами и изменить схему перемещений грузчиков, в три раза сократив их маршрут. До этого грузчики проходили по четыре километра за смену и тратили на перемещения между участками 90 минут.

— Мы долго сомневались, вступать ли нам в нацпроект. Думали, программа больше подходит предприятиям конвейерного типа, таким как металлообработка. Но сомнения развеялись уже на мастер-классе РЦК, где своим опытом делились другие компании. После этого мы сами убедились — бережливое производство работает с любыми процессами, — вспоминает генеральный директор предприятия **Любовь Вяткина**.

— Одно из главных достоинств и преимуществ бережливого производства — в его универсальности. Оно основывается на оптимизации повторяющихся процессов, из которых состоит любая деятельность. Потому что lean-методики работают везде:

от АПК и промышленных холдингов до логистических компаний, — объясняет Александр Казаков.

«Lean-инструменты решают проблемы раз и навсегда»

- Предприятие — «ИнвестПроект»
- Время работы на рынке — 13 лет
- Сфера — горнопромышленная
- Пилотный проект — изготовление щебня еврофракции 4 — 8

• Доля «пилота» в выручке — 14%

Результаты:

Время работы сократилось на 24%

Выработка выросла на 31%

НЗП сократилось на 21%

Компания «ИнвестПроект» добывает и продает щебень для строительства автодорог. Пилотным проектом руководство выбрало один из самых трудоемких процессов — изготовление щебня еврофракции размером 4 — 8 мм.

Приглашенные эксперты РЦК помогли найти в работе потока более 100 проблем. Главной оказалась низкая производительность участка отгрузки железнодорожным транспортом. Чтобы поднять его эффективность, на предприятии внедрили почасовой производственный анализ и систему 5С. Установив вдоль железнодорожных путей дополнительные стеллажи с тормозными башмаками, время закрепления группы из 49 вагонов сократили на 70% — с 116 до 34 минут.

— Во время реализации проекта на первом месте стояли текущее производство и борьба с постоянно возникающими проблемами. Мы относились к проекту по остаточному принципу, так как нужно было здесь и сейчас выполнить план, — рассказывает генеральный директор компании **Сергей Филимонов**. — Но пришло понимание, что над созданием бережливого производства нужно работать постоянно: собирать данные и анализировать их, выявлять коренные причины трудностей. Если этого не делать, проблемы будут накапливаться как снежный ком, а силы и ресурсы — тратиться впустую.



В компании «ИнвестПроект» отремонтировали гидромолот и избавились от зависаний горной массы в камере дробления, которые в общей сложности «съедали» 21,2 часа рабочего времени.

— У РЦК нет волшебной палочки, которая раз и навсегда решит трудности компании. Наша задача — передать команде методологию работы, научить сотрудников находить потери, неэффективности и выявлять из них коренные, помочь сделать борьбу с ними системной, чтобы она не превращалась в ежедневное тушение пожара. Только тогда получится разработать решения, которые исключают появление проблем в будущем, — уверена руководитель проектов свердловского РЦК **Александра Пученкина**.

«Фабрика процессов — бесполезное обучение»

- Предприятие — Артемовский машиностроительный завод «Вентпром»
- Время работы на рынке — более 80 лет
- Сфера — производство и модернизация вентиляционной продукции для шахт, метрополитенов, транспортных тоннелей, промышленных предприятий
- Пилотный проект — изготовление роторов ВОМ 24

• Доля «пилота» в выручке предприятия — 11%

Результаты:

На 28% выросла выработка

На 77% уменьшилось время выпуска продукции

На 33% уменьшился объем незавершенного производства

В качестве пилотного проекта руководство выбрало изготовление роторов ВОМ 24 для вентиляции тоннелей и станций метрополитенов. Эта продукция пользуется постоянным спросом, но сроки ее изготовления сильно колебались.

С помощью экспертов РЦК и рацпредложений сотрудников на пилотном потоке упорядочили и заметно сократили производственный цикл, освободили существенную долю производственных и интеллектуальных ресурсов. В этом помогло обучение на «Фабрике процессов» свердловского РЦК.

— Отношение к тренингу у меня было предвзятым. Изделия «Фабрики...» совсем не похожи на наши. Я не мог понять, как навык сборки регулятора давления газа поможет нам в работе. Но он помог: на простых примерах мы научились видеть потери и неэффективности, получили практический опыт применения инструментов бережливого производства. Это позволило по-новому взглянуть на процессы своего предприятия, — вспоминает **Владимир Яллин**, инженер-технолог «Вентпрома».

— Такой тренинг дал толчок в работе и сплотил команду. Мы стали лучше и быстрее договариваться друг с другом. Кроме того, «Фабрика» помогла победить сопротивление некоторых сотрудников и скепсис по отношению к методам бережливого производства, — согласна с коллегой инженер-технолог предприятия **Галина Кораблева**.



«Вентпром» — градообразующее предприятие Артемовска и единственный в России производитель вентиляторов главного проветривания для шахт, тоннелей и метрополитенов.

Фабрика процессов РЦК

«Фабрики процессов» — это центры обучения РЦК, где воссоздан типичный офисный и производственный процесс. В их работу сознательно включили потери и неэффективности, которые участники под руководством тренеров учатся оптимизировать.

Каждый тренинг длится восемь часов и состоит из серии лекций, деловых игр и практических сессий с использованием инструментов бережливого производства. Полученные навыки участники затем применяют в своей компании: устраняют потери, снижают издержки, повышают производительность труда.

Обучение на «Фабриках процессов» свердловского РЦК прошло более двух тысяч человек. Для предприятий — участников нацпроекта такие тренинги бесплатны. На коммерческой основе в них может участвовать любая компания.

Алексей Шмыков,

первый заместитель

губернатора Свердловской области:

«Предприятиям-участникам нацпроект дал лучшие наработки в сфере бережливого производства и развития производственной системы, причем бесплатно. Он стал уникальной возможностью, которую компаниям нужно использовать. Времени осталось немного: участие в нацпроекте занимает полгода, перед этим нужно подготовить и согласовать заявку. Поэтому тем, кто хочет участвовать в программе и успеть «запрыгнуть в последний вагон», стоит поторопиться».

Фотографии предоставлены пресс-службой РЦК



Ирина Перечнева

СБЕРЕЖЕНИЯ ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ В ИНВЕСТИЦИИ

Зажатый на внутреннем пространстве фондовый рынок демонстрирует рост. Государство намерено стимулировать розничного инвестора к долгосрочным вложениям в ценные бумаги

Коллаж Дмитрия Макурина

Российский рынок в 2023 году вошел в фазу восстановления после кризисного 2022 года. Круг участников, конечно, сузился: на рынке больше нет институциональных и иностранных инвесторов. По сути, на нем остался один игрок — население. Количество частных лиц на Московской бирже к концу года превысило 29 млн человек. Какие факторы способствовали восстановлению рынка и какие тенденции будут доминировать в текущем году? Об этом мы поговорили с участниками круглого стола «Российский фондовый рынок — 2024: во что вложиться частному инвестору», организованного журналом «Эксперт-Урал» в Екатеринбурге.

Розничный локомотив

В хорошей форме к началу 2024 года подошел рынок акций. По итогам 2023 года индекс Мосбиржи вырос на 43,87%, поднявшись до 3099,11 пункта. По общему мнению, сегмент стал бенефициаром активной бюджетной политики:

— Большие бюджетные расходы, сокращение возможностей для инвестиций в иностранные активы и возврат части капиталов в РФ из-за рубежа — всё это направило ликвидность в три актива — недвижимость, депозиты и фондовый рынок. К тому же компании стали пла-

тить дивиденды, — обосновывает причины роста директор Екатеринбургского филиала БКС Мир инвестиций **Андрей Цуран**.

Старший банкир Wealth IQ Solutions **Антон Джуган** связывает рост рынка акций еще и с реализацией более оптимистичного сценария развития экономики, чем изначально прогнозировалось: «Во-первых, люди поняли, что у них есть и будет заработная плата, работа, доходы от бизнеса, а значит, можно инвестировать. Во-вторых, несколько изменились условия перемещения капитала: раньше достаточно много денег уходило за рубеж, а сейчас разместить часть активов за границей — это нетривиальная задача. На это также накладываются слишком высокие транзакционные издержки. Вот и получается, что часть из этих денег пошла на внутренний рынок акций».

По мнению независимого инвестиционного советника **Виктора Немихина**, это напоминает иранский сценарий развития фондового рынка в условиях санкций: «Рынок закрыт, а население, пытаясь спасти сбережения от высокой инфляции, инвестирует деньги в акции, в результате у страны появляется инструмент для фондирования».

Отчасти росту индекса помогло и разнообразие инструментария. На рынке появилось много новых эмитентов: 2023 год войдет в

историю как год бума первичных размещений. К привлечению финансирования с помощью инструментов публичного акционерного капитала прибегли около 40 эмитентов из самых разнообразных отраслей — информационных технологий, золотодобычи, торговли, индустрии моды.

По мнению Антона Джугана, одной из главных причин значительного роста количества IPO можно назвать уверенность эмитентов в успешном размещении: «На рынке акций сегодня доминирует розничный инвестор, который, в отличие от институционального, обратит внимание на такие активы. С другой стороны, и собственники бизнеса стали понимать данный процесс и уже заранее готовили для себя планы по выходу на публичный рынок. Учитывая, что все последние IPO проходят с переподпиской, я думаю, что в 2024 году ситуация будет примерно такая же».

— В текущем году можно ожидать продолжения бума размещений, собственники будут выходить на рынок в расчете на то, что в 2024 году ликвидность останется все-таки еще высокой, а в 2025 году, скорее всего, уже такого бюджетного стимула не будет — соглашается независимый финансовый аналитик **Виталий Калугин**.

Виктор Немихин, однако, полагает, что успех размещений прошлого года во многом связан с тем, что на рынок выходят эмитенты с небольшими выпусками: «Такой объем размещения нынешний рынок в состоянии поглотить, но, если бы говорилось об эмитенте масштаба типа «Почты России», ни о какой переподписке речи бы не шло».

Неплохие результаты в прошлом году показал и рынок облигаций.

Сегмент корпоративных бондов вырос на максимальные за последнее десятилетие 5 трлн рублей, достигнув 23,9 трлн рублей.

Отчасти рынок оживило появление новых инструментов. В частности, это облигации с плавающим купоном (флоатер). Для эмитентов использование флоатеров стало особенно эффективно на пике роста ставок.

Еще одно нововведение — замещающие облигации. Из-за западных санкций до российских инвесторов перестали доходить выплаты по некоторым еврооблигациям в иностранной валюте. Чтобы решить эту проблему, государство разрешило компаниям выпускать облигации, замещающие старые выпуски еврооблигаций.

По мнению Андрея Цурана, в прошлом году замещающие облигации оказались одним из самых доходных инструментов, который к тому же дал отличную защиту от девальвации: «Сейчас в этом сегменте и ликвидность неплохая, и

ХАЙП НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ УХОДИТ

Частный инвестор уже не гонится исключительно за максимальной доходностью, а взвешивает все риски, отмечает руководитель направления по персональному обслуживанию компании «Цифра брокер» **Алексей Лопарев**

— Рост российского рынка акций в 2023 году я связываю с продолжением импульса к восстановлению после кризисного шока 2022 года. Тогда на фоне падения цен многие инвесторы приобрели подешевевшие бумаги, а сейчас появилась возможность продать их с прибылью. Тем не менее рост ключевой ставки в последние полгода внес свои коррективы. Хотя, как только ключевая ставка начнет снижаться, мы увидим еще более сильный растущий тренд на рынке акций.

Это будет связано и с продолжающимся ростом числа первичных размещений (IPO). К IPO готовятся не за полгода. Подготовка занимает как минимум три-пять лет. Российские компании уже давно увидели перспективу и начали готовиться к привлечению ресурсов с помощью рынка акций еще в 2020 — 2021 годах. Поэтому в ближайшие два года мы будем наблюдать бум IPO.

Кроме того, я вижу довольно большой сегмент рынка, связанный с развитием цифровых финансовых активов (ЦФА). И России нужна специализированная площадка для обращения таких инструментов. Правда, для этого необходимо устранить некоторые пробелы в законодательстве. В России пока не прописан четко функционал цифровых бирж, но работа в этом направлении ведется.

И, безусловно, будет развиваться рынок облигаций, который является хорошей альтернативой депозитам, правда, в ситуации низких ставок. Это очень интересный рынок еще и потому, что для некоторых компаний облигационный заем — это только первый шаг к рынкам публичного акционерного капитала. Многие эмитенты, которые выходят на облигационный рынок, рассматривают его в качестве первой стадии IPO. Таким образом,



компании начинают формировать свою публичную историю.

Так что выбор у инвестора сейчас есть. И это хорошо, потому что я на своей практике вижу, что наши частные инвесторы очень сильно выросли в плане финансовой грамотности в последнее время. У людей уже появился опыт инвестирования, они стали очень аккуратно относиться к агрессивным стратегиям инвестирования. Модель «быстро заработать на фондовом рынке» постепенно исчерпывает себя. Частные инвесторы уже более внимательно оценивают риски от владения инструментом. Они сами говорят нам: «давайте сначала посчитаем инфраструктурные и системные риски, смогу ли я потом вернуть назад свои деньги?». И это открывает для индустрии колоссальную возможность для того, чтобы выстроить долгосрочные отношения с клиентом. Потому что сейчас клиент уже четко понимает, зачем ему нужен персональный менеджер.

В ситуации когда инвестор демонстрирует взвешенный подход, нам стало работать гораздо интереснее, мы уже более профессионально общаемся с клиентом. Это новая и правильная тенденция. ■

НУЖНА АЛЬТЕРНАТИВА

Инвестиционные платформы открывают возможности привлечения акционерного и долгового капитала для предприятий малого и среднего бизнеса, убежден основатель инвестиционной платформы bizmall **Роман Павлович**



— Сегодня необходимо развивать множество каналов привлечения инвестиций в экономику. И одним из таких каналов являются инвестиционные платформы.

Это относительно новый инструмент для российского финансового рынка. Закон, регулирующий их деятельность, был принят только в 2019 году. Такой формат позволяет объединить интересы частного инвестора и предпринимательства. Физические лица получают возможность выгодно разместить свои сбережения, а предприниматели — привлечь средства для развития бизнеса.

Безусловно, у компаний сегодня есть разные возможности привлечения финансирования — банковский кредит, лизинг, факторинг. Но далеко не для всех бизнес-моделей эти инструменты подходят. При оформлении кредита, например, как правило, требуется ликвидная недвижимость в залог.

Стоимость привлечения финансирования на платформах несколько дороже банковского кредита, но и доступность выше. Это не означает, что деньги получают все. Мы проводим независимую юридическую налоговую экспертизу.

Кроме того, на нашей платформе есть возмож-

ность для небольших компаний организовать облигационные выпуски. Далеко не все представители малого и среднего бизнеса могут выполнять жесткие требования биржи при размещении биржевых облигаций. В этом отношении коммерческие облигации более демократичны — критерии допуска к размещению мягче, да и сама процедура выпуска ценных бумаг проходит проще и быстрее.

На платформе небольшие компании могут попробовать использовать также инструменты привлечения акционерного капитала. Для этого мы проводим акционирование предприятия и закрытое размещение акций среди ограниченного круга инвесторов — pre IPO. Такая модель представляет интерес в основном для компаний второго и третьего эшелона, способных масштабироваться в достаточно короткие сроки. А таких на рынке немало.

Сегодня в сегменте малого и среднего бизнеса достаточно много перспективных предприятий, которые осваивают новые ниши после ухода западных конкурентов. Внутренний потенциал экономики огромен, и наша платформа как раз служит инструментом для того, чтобы найти возможности его раскрыть.

В частности, компания Groom — один из крупнейших производителей косметических препаратов для животных — привлекает средства на строительство нового завода путем размещения акций на платформе bizmall. Также мы готовим к выходу на рынок акций челябинского девелопера ГК «Курс», предприятие строит логистический парк на 260 тыс. квадратных метров.

Эффект от размещения сбережений во внебиржевых акциях можеткратно превосходить доходность от инвестиций на фондовой бирже. Наша платформа полезна и начинающим инвесторам, кто не имеет опыта в приобретении акций или других инструментов на бирже. На платформе bizmall инвестор может приобрести акции на сумму 10 тыс. рублей, и что особенно важно — получить бесплатную консультацию от квалифицированного эксперта.

Сейчас все инвестиционные платформы в стране, включая bizmall, формируют альтернативный способ привлечения финансирования для компаний среднего и малого бизнеса. Безусловно, Банк России жестко контролирует деятельность таких участников рынка и требует соблюдения всех норм законодательства.

При этом мы и сами в будущем планируем выйти на рынок IPO, чтобы привлечь финансирование для запуска новых цифровых инвестиционных сервисов. Мы убеждены, что чем больше у бизнеса и граждан возможностей для управления своими финансами, тем стабильнее экономика. ■



КОМФОРТ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Чтобы инструменты долгосрочного инвестирования привлекли внимание инвесторов, они должны быть простыми удобными, считает операционный директор казначейства УБРИР **Владимир Зотов**

— На мой взгляд, одним из факторов роста рынка акций в 2023 году стала хорошая ликвидность, раньше она направлялась в иностранные ценные бумаги, а сейчас сконцентрировалась на сегменте российских акций. И это стало драйвером поддержки фондового рынка и восстановления индекса до значений начала 2022 года. Дальнейший рост рынка во многом будет определять денежно-кредитная политика Центробанка. До тех пор, пока ключевая ставка будет сохраняться на высоких уровнях, существенного роста мы не увидим.

Правда, дополнительная ликвидность будет концентрироваться в сегменте первичных размещений. Сейчас мы видим большой интерес компаний к IPO, и это не сиюминутный интерес. Все эмитенты, которые сейчас выходят на рынок, готовились к этому давно. Для частных инвесторов IPO — это возможность вложить средства в альтернативные инструменты, тем более что их круг ограничен. Внешние рынки закрыты, а на внутрен-

нем регулятор постоянно ужесточает требования к квалифицированным инвесторам.

Безусловно, не стоит обходить вниманием и рынок облигаций. Объемы здесь тоже внушительные. Кроме того, в этом сегменте появилось очень много новшеств. В прошлом году стали популярны облигации с плавающим купоном. В условиях высоких ставок цена облигаций с фиксированным доходом падает, а облигации с плавающим купоном — это хорошая защита от рыночного риска. Только в четвертом квартале 2023 года объем размещений таких облигаций с рейтингом А и выше составил 370 млрд рублей.

Во-вторых, у инвесторов есть возможность с помощью инвестиций решать долгосрочные задачи, для этого регулятор ввел новый тип индивидуального инвестиционного счета ИИС-3. На мой взгляд, ИИС в целом — это очень хороший инструмент, который был введен 1 января 2015 года, и его следует развивать дальше. Да, сейчас инвесторам предлагается вложить средства с его помощью на более длительный срок. Посмотрим, как это будет работать. Но, мне кажется, важнее

даже не горизонт инвестирования, а простота и удобство и сервисов. Срок размещения длинный, пока это пять лет, поэтому законодатель предусмотрел возможность пользоваться этими ресурсами. Для человека важно иметь четкий список критериев, в каком случае он может снять средства со счета. Второе условие — не допустить бюрократизации процесса. Если человеку придется постоянно доказывать, что он имеет право воспользоваться своими деньгами, инструмент быстро утратит свою популярность. А если перевести процедуру в автоматический режим, как это было сделано с налоговым вычетом, он будет только развиваться. В целом же, на мой взгляд ИИС-3 очень перспективен. Это способ накопления на определенную цель в жизни, возможность формировать долгосрочные инвестиции, при этом получая еще и налоговые преференции.

Я вижу в этом году хорошие перспективы для фондового рынка. Но предостерег бы индустрию от чрезмерного увлечения технологиями. Мы знаем, что с точки зрения технологичности российский фондовый рынок опережает рынки многих других стран. Но надо понимать, что технологии сами по себе не обеспечивают ликвидность. Важно, чтобы за технологиями стояли реальные активы, ведь от этого зависят интересы частного инвестора и на этом строится его доверие к рынку. ■

выпусков больше размещается. Те, кто не успел разместиться в прошлом году, думаю, выйдут на рынок в 2024-м. На мой взгляд, это тот класс активов, на который стоит обратить внимание частному инвестору».

Антон Джуган полагает, что росту популярности облигаций способствовал еще и аспект, связанный с налогообложением: «Долговой рынок всегда конкурирует с депозитами, а с прошлого года доход по крупным суммам вкладов облагается НДФЛ, с этой точки зрения инвестиции в бонды выигрывают».

— Именно благодаря активности в сегменте облигаций российский фондовый рынок наконец-то начал выполнять ту функцию, для которой он и предназначен — трансформация сбережений в инвестиции, — подчеркивает Виктор Немихин.

Игра в реформы

Государство, в свою очередь, хотело бы стимулировать этот процесс через развитие инструментов долгосрочного инвестирования в ценные бумаги. Минфин уже давно планировал ввести для этого специальные инструменты. В итоге решено провести трансформацию модели индивидуальных инвестиционных сче-

тов (ИИС) и ввести новый тип ИИС-3. Инструмент должен заменить действующие виды инвестиционных счетов первого и второго типов.

ИИС, напомним, был введен в 2015 году и довольно неплохо себя зарекомендовал. По итогам прошлого года количество индивидуальных инвестиционных счетов увеличилось на 649,2 тысячи, до 5,8 миллионов. Оборот по ИИС по итогам года составил 2,5 трлн рублей. Два региона Урала и Западной Сибири остаются в десятке лидеров по проникновению этого инструмента: Свердловская область занимает четвертое место в стране, Башкирия — шестое.

Изначально предполагалось, что в рамках реформы срок действия нового счета увеличится с текущих трех до десяти лет. Правда, в ходе обсуждения законодатель согласился с аргументами индустрии о том, что на рынке не так много инвесторов, готовых размещать средства на таком горизонте. Поэтому до 2026 года ИИС-3 будут открываться на пять лет.

— В целом подход правильный, но при реализации этого механизма важно учесть несколько принципиальных деталей, — считает Виктор Немихин. — ИИС 3 представляет собой инструмент, максимально приближенный к 401 (k), — это наиболее популярный в США план (нако-

пительный пенсионный счет), при помощи которого американцы копят себе на пенсию. Но при этом владельцы этого счета имеют возможность в течение срока его действия пользоваться средствами в случае необходимости. Деньги могут потребоваться, например, на оплату медицинских или образовательных услуг. Если у нас список оснований для временного вывода средств с ИИС будет достаточно широким, на мой взгляд, это снимет все недопонимания частного инвестора относительно использования этого инструмента.

Андрей Цуран считает, что у нового типа счета есть перспективы: «Инвесторы, кроме дохода по ценным бумагам, получают возможность пользоваться налоговыми преференциями. И сейчас этот инструмент в силу трансформации может быть интересен для средних и крупных инвесторов, такую возможность открывает комбинация налоговых льгот, которая появляется в ИИС-3».

Несколько меньше оптимизма у индустрии в отношении другой новации, связанной с попыткой регулятора защитить интересы инвесторов. В стремлении обезопасить людей от рисков регулятор, напомним, разделил инвесторов на квалифицированных (им разрешено размещать деньги в рискованные активы) и неква-

АВТОМАТИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА

Инструменты инвестирования, основанные на автоматизации, понижают риск ошибки и неправильной инвестиции, считает директор премиального офиса «Екатеринбургский» инвестиционного Банка Синара **Игорь Горбунов**

— Рост рынка акций во многом связан с тем, что у российского частного инвестора стало гораздо меньше альтернатив. К тому же многие российские эмитенты демонстрируют хорошие финансовые показатели и платят дивиденды. Это компании финансового сектора, металлургические холдинги, представители нефтяной отрасли. Во второй половине прошлого года в связи с ростом ключевой ставки, конечно, ситуация изменилась и часть средств с рынка акций перетекла на банковские депозиты. Но в целом инвесторам все равно хочется иметь разнообразные инструменты, а интересных идей на рынке акций достаточно много.

По этой же причине инвесторы не теряют интереса и к рынку облигаций. Мы это хорошо видим еще и потому, что инвестиционный банк «Синара» занимается организацией облигационных выпусков. Весь 2023 год поквартально объемы размещения облигационных выпусков росли, и мы наблюдали повышенный спрос на долговые бумаги со стороны частных инвесторов. Осо-

бенно высок спрос на облигации с плавающим купоном. Таких бумаг на рынке достаточно много, и инвесторы рассматривают их как альтернативу депозитам. К сожалению, облигации федерального займа (ОФЗ) такой доходности не дают.

Немаловажную роль в привлечении частного инвестора на фондовый рынок в целом сыграло и бурное распространение индивидуального инвестиционного счета (ИИС). Да, сейчас идет реформирование этого инструмента, и это определенный вызов для индустрии. Дело в том, что в России вопрос размещения капитала всегда концентрировался около сроков инвестирования. Мы убеждаем людей в важности долгосрочного планирования, а инструментов для этого до сих пор не было.

Модель, которую предлагает регулятор, строится по аналогии с хорошо зарекомендовавшим себя за рубежом счетом 401(k). Важно, что процесс получения налоговых льгот по этим счетам стал заметно проще. И с этой точки зрения дей-



ствия регулятора можно только приветствовать.

Несколько сложнее у профессионального сообщества отношение к реформе, связанной с отношением инвестора к категории квалифицированного. Регулятор собирается поднять планку имущественного ценза. Мы полагаем, что это не совсем адекватный критерий. Но, с другой стороны, понять Центробанк можно, он хочет защитить людей от вложений в рискованные финансовые инструменты, где они могут потерять свои деньги.

Но у индустрии уже появились технологии, которые позволяют избежать этого. К примеру, сейчас у нас в компании активно развивается роботизированный трейдинг. Клиенту присваивается риск-профиль, в соответствии с которым программа задает ему определенный перечень инвестиционных рекомендаций. Нам кажется, что такие инструменты индустрии и надо развивать.

Но в целом я замечаю, что сейчас инвесторы стали более осторожными, во время консультаций они задают правильные вопросы, обращают внимание на действительно очень важные элементы процесса инвестирования. Реакцией рынка на это станет появление все большего числа инструментов, основанных на автоматизации. Они дают меньше свободы действий инвесторам, понижают риск ошибки и неправильной инвестиции. ■

лифицированных. Последние могут вкладывать деньги в высокодоходные, но рискованные финансовые инструменты только после проверки (тестирования) знаний. Второй критерий присвоения статуса «квалифицированного» — количество и периодичность крупных сделок в течение года, третий — владение активами на определенную сумму.

До сих пор минимальный порог, по которому инвестор считался «квалифицированным», составлял 6 млн рублей, а Центробанк намерен резко поднять эту планку до 24 млн рублей.

Брокеры выступили категорически против новации: по их мнению, реформа окажет на рынок негативное влияние, участники рынка полагают, что это приведет к снижению ликвидности и очередному витку миграции клиентов в другие юрисдикции.

— Имущественный ценз не говорит об умении человека принимать грамотные инвестиционные решения. Все-таки квалификацию инвесторов нужно оценивать через тесты, результаты прохождения курсов, сдачу экзаменов, — аргументирует Андрей Цуран.

Впрочем, по общему мнению, инвесторы в последнее время и без требований регулятора стали гораздо грамотнее. Это на своей практике отмечает Антон Джуган: «Люди готовы платить за качественные инвестиционные

консультации. Многие поняли, что не стоит при принятии инвестиционных решений опираться исключительно на рекомендации в социальных сетях».

И эти решения принимаются в том числе с учетом общей экономической ситуации в стране. Экономист Сергей Хестанов указывает на несколько рисков, которые нужно принимать инвесторам во внимание при планировании инвестиций в текущем году.

— Во-первых, в бюджет 2024 года заложен высокий уровень государственных расходов и такой же высокий уровень доходов. Есть довольно мотивированные сомнения относительно того, что у бюджета будут возможности исполнить эти обязательства без заметного ослабления рубля. Неблагодарное дело про-

гнозировать валютный курс, особенно когда много факторов, которые легко могут сильно отклонить значение национальной валюты. Но мне кажется, что оценка в районе 100 — 110 рублей за доллар на конец года достаточно реалистична. Правда, с оговоркой, что не будет каких-то неожиданных внешних шоков.

Второй риск, к сожалению, это санкции. Весьма вероятно, что мы увидим еще какие-то сюрпризы. Возможно, эти сюрпризы прямо или косвенно будут связаны с ограничениями, направленными на финансовый рынок, они могут быть введены в отношении банков-контрагентов дружественных стран. Надеемся, что сложности будут преодолены, но, как показывает опыт, преодоление любых санкций — это усилия и затраты. ■

”” **Замещающие облигации оказались одним из самых доходных инструментов, который к тому же дал защиту от девальвации**

Наталья Кузнецова

БОЛЬШИЕ ЗАДАЧИ АМБИЦИОЗНОГО РЕГИОНА

Амбиции Тюменской области направлены на реализацию смелых проектов в социальной сфере, промышленности, сельском хозяйстве, туризме

Фотография предоставлена пресс-службой губернатора Тюменской области

Губернатор Тюменской области **Александр Моор** 31 января провел первую в этом году большую пресс-конференцию, на которой подвел итоги прошедшего года и рассказал о ближайших перспективах. Публикуем наиболее важные высказывания главы региона.

Об образовании

Физико-математическая школа, где проходит наша пресс-конференция, заняла восьмое место по конкурентоспособности выпускников в рейтинге лучших школ России. Три техникума региона вошли в топ-100 лучших образовательных учреждений страны системы среднего профессионального образования. Тюменская область заняла 12-е место в рейтинге научно-технологического развития регионов.

За последние 23 года мы построили и реконструировали 83 школы и создали 50 тыс. новых школьных мест. В наших планах на ближайшие три года ввод 34 социальных объектов.

До конца года планируем ввести в эксплуатацию школу в Тюмени в районе Мелиораторов. Школы также появятся в микрорайоне «Ямальский-1» Тюмени, в поселках Мальково и Винзили Тюменского района, Ситниково Омутинского района, Муген Уватского района, деревне Вершинская Вагайского района.

В центре Тюмени на месте молодежного театрального центра «Космос» начнется проектирование современного культурно-досугового комплекса и школы № 7. Это будет единый архитектурный ансамбль.

» Александр Моор: «Тюмень была, есть и будет научным центром, который обеспечивает добычу и переработку нефти и газа» —



О социальной сфере

На федеральном уровне получила высокую оценку наша работа как пилотной площадки в социальной сфере. Речь идет о реабилитации детей-инвалидов и работе в системе долговременного ухода за пожилыми людьми.

Тюменская область вошла в пилотный проект Минтруда по организации семейных МФЦ (в нем семья может получить помощь по самым разным проблемам — прим. «Э-У»). В 2023 году первый такой МФЦ начал работать в Голышманово. В марте на базе центра «Семья» в Тюмени откроется второй семейный МФЦ.

О рекордах в строительстве

В 2023 году мы ввели в эксплуатацию рекордные 2424 тыс. квадратных метров жилья (по предварительным данным Росстата, этот показатель еще выше — 2485 тыс. кв. метров, см. «Промышленность набрала хорошие темпы», с.38 — прим. «Э-У»). Для сравнения, в 2000 году ввели 453,8 тыс. квадратных метров. Рост в пять раз за 23 года! В 2024 году темпы ввода будут такими же хорошими.

В этом году при поддержке института ДОМ.РФ в Тюмени начнется строительство первого арендного дома. В нем будет больше 200 квартир с современным ремонтом, качественной мебелью и техникой. Ввод этого дома в эксплуатацию планируем на конец 2025 года.

О здравоохранении

В рамках модернизации первичного звена мы обновляем здания больниц, амбулаторий, строим ФАПы — в основном в сельской местности, закупаем транспорт и медицинское оборудование. Эта программа продолжится и в 2024 году. Начнем строительство поликлиники в Тюменском районе в поселке Богандинский.

В этом году мы продолжим реализацию очень хорошего проекта «Здоровое село». Он заключается в том, что специалисты выезжают в небольшие населенные пункты, проводят обследования жителей и дают консультации.

В 2023 году наши медицинские бригады обследовали более 25 тыс. жителей. Эта работа дает свой результат. У нас в прошлом году зафиксировано рекордное увеличение продолжительности жизни. Теперь это более 74 лет. А в 2003 году, 20 лет назад, продолжительность жизни была всего 64 года. То есть за 20 лет продолжительность жизни выросла на 10 лет.

О въездном туризме

В 2023 году Тюменскую область посетили почти 3,4 млн туристов. Мы отмечаем наше сибирское гостеприимство и растущий интерес к путешествиям в наш регион.

Одной из наших целей было сделать так, чтобы отдых в Тюменской области был круглогодичным, непрерывным. В прошлом году мы зафиксировали практически равномерное распределение поездок в течение всего года. Для дальнейшего качественного эффективного турпотока нам нужно строить новые объекты притяжения, гостиницы. Мы этим активно занимаемся. В предыдущем году мы разработали мастер-план туристического каркаса Тобольска. Это дало свои результаты. В Тобольске в 2023 году открылся первый отель МИРРОС уровня 4 звезды.

Мы продолжаем укреплять статус Тюменской области как столицы термальных вод. В прошлом году начали создавать новый туристический кластер в районе Центра зимних видов спорта «Жемчужина Сибири». Это будет настоящий курорт. Я уверен, что это будет курорт федерального уровня.

О развитии сельского хозяйства и экономики

Тюменская область в сельском хозяйстве заняла первое место в Уральском федеральном округе по большинству показателей: урожайность зерновых и зернобобовых культур, картофеля и овощей открытого грунта, производство молока, мяса и яиц, объем выращенной рыбы.

Сегодня практически каждый третий инвестпроект реализуется в сельском хозяйстве. Благодаря этому мы обеспечиваем продовольственную безопасность нашего региона.

«Сибур» начал строительство в Тобольске комплекса производства полипропилена ДПП-2 (завод «Запсибнефтехим» — прим. «Э-У»). Реализация проекта рассчитана до 2027 года. Он даст 370 новых рабочих мест.

В 2024 году планируем реализацию новых проектов в сельском хозяйстве. На птицефабрике «Пышминская» завершится реконструкция мощностей — это позволит увеличить производство яйца на 20%. В Исетском районе на проектную мощность выйдет производство инкубационного яйца индейки.

Мы реализуем уникальный амбициозный проект по геномной селекции. Благодаря ему можно будет получать животных с определенными полезными качествами, например с высокой продуктивностью, долголе-

тием, невосприимчивостью к определенным заболеваниям. Планируем расширить базу генотипов животных до 28 тыс. образцов. Чем больше таких данных, тем проще предпринять сделать выбор в пользу наиболее продуктивных животных. Соответственно, вырастет производство того же молока.

О внешнеэкономическом сотрудничестве

В ближайшие годы во внешней экономике наш регион будет ориентироваться на выстраивание отношений с Китаем, странами Азии, Африки и Ближнего Востока. В этом направлении предстоит большая работа, поскольку эти страны мало что знают о нас. Самый перспективный рынок — это Китай.

Один из проектов сотрудничества с Китаем касается выращивания люцерны в Ишимском районе. Природно-климатические условия на юго-востоке области позволяют получать по три урожая в год. Люцерна — перспективный продукт для экспорта в Китай, поскольку эта страна — один из крупнейших потребителей данного растения, используемого в качестве корма для животных. Экспортировать можно по железной дороге.

О перспективах развития

На мировом рынке наблюдается растущий спрос на корма для животных и продукты питания. Поэтому стоит большая задача по развитию потенциала сельского хозяйства.

Нефть и газ в мире всегда будут использоваться и как источник энергии, и как ресурс для товаров более высокого передела. В этом смысле Тюменская область, наши соседи — ХМАО и Ямал являются энергетическим сердцем. Мы должны извлекать из этого выгоду для нашего региона. Мы по этому пути идем, и он правильный. Тюмень была, есть и будет научным центром, который обеспечивает добычу и переработку нефти и газа.

Важная задача не ближайшее время — завершить реконструкцию «ДСК-500» (в Тюмени — прим. «Э-У»). Эта площадка должна стать самым крупным промышленным инновационным технопарком в России со специализацией в сфере нефти и газа. В этом году мы постараемся его реализовать.

Большим вызовом остаются санкции. Очевидно, они надолго. Однако к ним уже привыкли, приспособились и нашли определенное противоядие, поэтому они положительно влияют на нас. ■

Ирина Перечнова

ОКНА СТРАНЫ РОЖДАЮТСЯ В ТЮМЕНИ

Тюменский производитель системных профилей «ЭксПроф» вырос в крупного игрока российского рынка благодаря масштабной инвестиционной программе и грамотному маркетингу

Фотографии предоставлены компанией ЭксПроф

В конце прошлого года тюменский производитель системных профилей ПВХ для светопрозрачных конструкций «ЭксПроф» завершил реализацию двух крупных инвестиционных проектов. Они позволили предприятию значительно расширить мощности и номенклатуру продукции, а также основательно модернизировать производство и подготовить завод к новым вызовам.

И это при том, что активная стадия реализации проектов пришлось на два последних структурных кризиса, которые пережила российская экономика, — пандемийный и санкционный. История этой компании — пример высокого уровня адаптации бизнеса, о которой так часто говорят экономисты.

На рельсах модернизации

Идея организовать производство оконных и дверных профилей ПВХ возникла вскоре после кризиса 1998 года у председателя совета директоров компании «ЭксПроф» **Василия Бочкарева**, который в то время руководил крупным оконным предприятием. Уже тогда стало очевидно, что рынок строительных материалов во многом зависит от импорта, и это делает индустрию уязвимой к внешним шокам.

— В России оконные профили почти никто не производил, в основном такая продукция поставлялась из стран Европейского союза. Когда импорт в кризис 1998 года резко подорожал, производители окон сразу почувствовали проблему, и мы решили попробовать занять эту нишу, — вспоминает основатель компании.

Удалось договориться напрямую с австрийскими поставщиками экструзионного оборудования и аддитивов. Совместно с ними были разработаны геометрия и рецептура первой профильной системы, и уже к лету 2001 года компания «ЭксПроф» запустила производство. Тогда и начался отсчет ее истории. Как оказалось, спрос есть, и достаточно большой.

Ассортимент ПВХ-профилей, разработанный тюменскими специалистами, уже тогда позволял изготавливать из них все типы светопрозрачных

конструкций — окна, двери, конструкции остекления лоджий.

С 2003 года предприятие начало постепенно развивать производственные мощности, строить новые корпуса: к 2008 году их было уже четыре. В них работали 24 экструзионные линии, большой автоматизированный склад сырья, линия ламинации и цех производства штучных комплектующих для окон. К этому моменту компания вошла в пятерку лидеров отрасли. Но развитие продолжалось: постепенно мощности выросли до 29 линий, обновлялась и модернизировалась инфраструктура завода. В 2018 году собственники начали проектировать строительство пятого производственного корпуса.

По словам Василия Бочкарева, пятый корпус задумывался полностью автономным. В нем предусматривались шесть мощных линий и отдельная башня смешения: «В результате мы довели общее число линий до 35 и увеличили производительность завода на четверть. Параллельно запустили в серийное производство три новые системы профилей, расширив общую номенклатуру почти на треть».

Пятый корпус компания ввела в эксплуатацию в 2020 году в самый разгар пандемии. Конечно, были опасения, что европейские поставщики не смогут из-за ограничений доставить оборудование. Но этого не произошло, хотя проект реализовывался не без трудностей.

— Например, шефмонтаж зарубежных партнеров обеспечивали удаленно, по интернету, — вспоминает Бочкарев.

Следующая стадия модернизации пришлось на период введения санкций. Было решено возвести большой пристрой площадью около 3 тыс. квадратных метров к первому корпусу, с которого начиналась история компании. По проекту здесь должны были разместиться заводская лаборатория, склад запчастей и фильер к экструдерам, а также новая высокопроизводительная башня приготовления ПВХ-смеси со складом сырья. Строительство было завершено еще в 2022 году. Но с башней смешения ПВХ получилась заминка.

Из-за санкций итальянские партнеры отгрузили оборудование только летом 2023 года, с задержкой больше чем на год. И несмотря на все эти барьеры, реализация проекта сегодня на финальной стадии: в феврале завершаются пусконаладочные работы.

— Старая станция смешения не позволяла на полную мощность загрузить экструзионные линии в первом цехе. Новая станция в три раза мощнее предыдущей, поэтому мы только за счет полноценной работы линий уже увеличим производственные мощности, — подчеркивает эффект Василий Бочкарев.

Кроме того, параллельно специалисты подготовили инфраструктуру для установки дополнительных пяти линий.



Производственный корпус завода ЭксПроф в Тюмени



Председатель Совета директоров компании ЭксПроф В.В. Бочкарев

— Две линии уже заказаны и будут установлены в этом году. Потенциал еще для трех есть, но посмотрим, как будет развиваться ситуация на рынке окон. Возможно, к 2025 году полностью укомплектуем цех, — формулирует перспективы развития основатель компании.

По его словам, благодаря реализации инвестиционной программы предприятие в 2023 году побило собственный рекорд, превысив планку производства и продаж в 40 тыс. тонн готовой продукции.

Новые горизонты

Основатель компании намерен и дальше продолжать программу развития: сейчас предприятие фокусируется на расширении номенклатуры. С этой целью разработана премиальная оконная система класса А шириной 80 мм. Под нее уже закуплен инструмент (фильеры). Производство начнется в ближайшие месяцы. Только что запущено в эксплуатацию оборудование для коэкструзии цветного акрилового покрытия профилей — начал серийный выпуск цветных ПВХ-профилей с акриловым декором.

После ввода западных санкций возникли проблемы с поставками сырья, оборудования, запчастей из Евросоюза. Но, по словам Василия Бочкарева, у компании уже было наработано позитивное сотрудничество с партнерами из Турции и Китая. Поэтому по многим импортным позициям завод сумел сравнительно быстро переключиться на альтернативных поставщиков. Кроме того, остался значительный запас ремкомплектов к западноевропейским экструдерам, закупленный еще под оснащение пятого корпуса завода: «Из них даже можно собрать несколько новых экструдеров».

Безусловно, для удержания доли рынка и успешного развития нужны не только технологические, но и маркетинговые решения. И в этом отношении компания «ЭксПроф» на протяжении всей истории, по словам основателя, постоянно работает на опережение: «В первые годы работы на рынке основной спрос на изделия из наших профилей предъявляли частные лица. Они приобретали пластиковые окна для ремонта своих квартир, за счет этого оконный рынок рос темпами 25 — 35% в год. К началу 2010-х годов этот рынок подошел к пику насыщения».

Спрос на пластиковые окна переместился в сторону сегмента строительства многоквартирного жилья, а в последние несколько лет он растет и в секторе индивидуального жилищного строительства (ИЖС). По мнению экспертов, сейчас на новостройки приходится более 50% потребления светопрозрачных конструкций: «Мы в этой связи начали выстраивать коммуникацию с застройщиками и проектными организациями. Разрабатываем и внедряем

новые инструменты поддержки своих клиентов. А такая поддержка нужна, к примеру, при проведении тендеров, когда необходима подготовка качественной документации».

Взаимодействие с застройщиками и проектировщиками в части светопрозрачных конструкций в том числе способствует повышению качества жилищного строительства.

— В последнее время растет доля потребления энергосберегающих систем класса «А» с более толстыми стенками. Застройщики начали оценивать выгоды качественных энергоэффективных и долговечных окон», — отмечает Василий Бочкарев.

Окнами из тюменских профилей уже застеклены сотни современных жилищных комплексов по всей стране и в ближнем зарубежье. Первое место в структуре продаж в компании занимает Поволжье, второе — Сибирь, третье — Урал. Кроме российского рынка, компания поставляет продукцию в Казахстан, Узбекистан, Киргизию, Белоруссию.

Все эти факторы в совокупности позволили «ЭксПроф» занять более 10% российского рынка ПВХ-профилей для светопрозрачных конструкций. Потенциал увеличения спроса еще есть. Об этом говорит динамика оконного рынка: в 2023 году он вырос заметно выше ожиданий.

— Так что перспективы есть, просто сейчас приходится работать больше и грамотнее, анализировать массу разнородной информации, ведь нужно опираться на правильные выводы и прогнозы. Нужно научиться своевременно реагировать на вызовы и, что особенно важно, сохранить коллектив, — формулирует рецепт успеха основатель компании. ■

Промышленность набрала хорошие темпы

Социально-экономические итоги года для Тюменской области: высокий рост промышленного производства, самый низкий в макрорегионе уровень безработицы, ускорение естественного прироста населения

По итогам 2023 года значение индекса промышленного производства в Тюменской области (здесь и далее — без учета автономных округов) составило 109,3% к предыдущему году (в целом по стране — 103,5%). По темпам роста тюменская промышленность среди десяти субъектов РФ Урало-Западносибирского макрорегиона заняла третье место.

При этом объемы добычи полезных ископаемых в Тюменской области за указанный период выросли на 0,1% (для сравнения: в соседних Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах этот показатель снизился соответственно на 2,8% и 4,5%). Значительно выросли обрабатывающие производства — на 13,8% (также третий показатель по темпам роста в макрорегионе).

В отраслевом разрезе обрабатывающей промышленности в прошлом году лучше всего себя чувствовали тюменские производители электронных и оптических изделий (рост объемов в полтора раза), производители кокса и нефтепродуктов (плюс 18,6%), а также пищевых продуктов (плюс 15,4%). Вместе с тем наиболее значительно сократились объемы в полиграфической деятельности (снижение на 40,7%), производство текстильных изделий (минус 25,3%), одежды (минус 18,1%), машин и оборудования, не включенных в другие группировки (минус 11,6%).

В денежном выражении отгрузка обрабатывающей промышленности Тюменской области за 2023 год выросла на четверть (плюс 25,6%), почти до 286 млрд рублей.

В прошлом году в Тюменской области введено в действие жилья общей площадью 2485 тыс. кв. метров (третий показатель в макрорегионе после Башкирии и Свердловской области), что на 10,7% больше значения предыдущего года. Построено почти 35 тыс. квартир, на 13,2% выше показателя 2022 года. При этом введено в действие индивидуального жилья общей площадью почти 1,1 млн кв. метров (плюс 17,1% к значению предыдущего года). Таким образом, доля ИЖС в общем объеме жилищного строительства составила 44,2% (по итогам 2022 года — 41,8%).

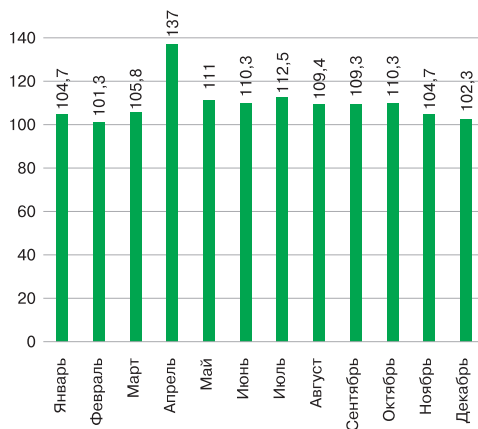
В тюменском сельском хозяйстве индекс физического объема к предыдущему году составил 94,5%. Наблюдается снижение объемов производства практически по всем видам сельхозпродукции: скота и птицы на убой (в живом весе) — на 0,9%, молока — на 1,9%, зерновых и зер-

нобобовых культур — на 18,6%, картофеля — на 7,5%, овощей открытого и закрытого грунта — на 10,3%. В хозяйствах всех категорий за год сократилось поголовье коров на 7,8%, свиней — на 4,2%. Не подвели только куры: в регионе произведено яиц в два раза больше показателя 2022 года.

Физический объем розничной торговли за прошедший год увеличился на 18,5%. Тюменская область занимает второе место в макрорегионе (после ЯНАО) по обороту розничной торговли на душу населения (352,6 тыс. рублей за 2023

Самые большие темпы роста отмечены с апреля по октябрь

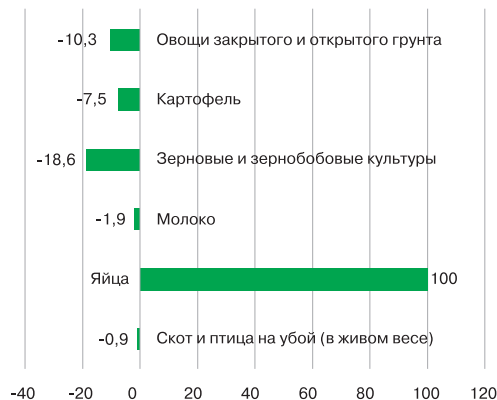
Индекс промпроизводства в Тюменской области к соответствующему месяцу предыдущего года, %



Источник: Росстат

По большинству показателей в АПК отмечен спад

Динамика производства в Тюменской области основных видов сельскохозяйственной продукции в 2023 г., % к предыдущему году



Источник: Росстат

год). Физический объем оптовой торговли вырос на 20,9%.

Одна из важнейших характеристик развития малого бизнеса — рост числа индивидуальных предпринимателей. В Тюменской области после сокращения их числа в период пандемии отмечено значительное увеличение в 2023 году — плюс 10,6%.

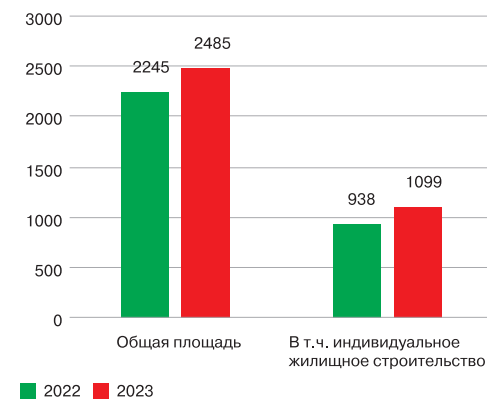
Уровень зарегистрированной безработицы в Тюменской области остается одним из самых низких в макрорегионе — по состоянию на декабрь прошлого года 0,3% от численности рабочей силы.

Тюменская область — один из немногих субъектов РФ в макрорегионе, где наблюдается естественный прирост населения. За январь — ноябрь 2023 года количество родившихся здесь превысило число умерших на 1217 человек (за тот же период 2022 года — 818 человек).

Подготовил Павел Кобер

Преобладает жилье в многоквартирных домах

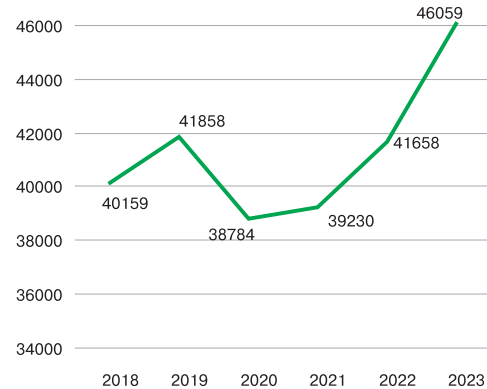
Ввод в действие жилья в Тюменской области, тыс. кв. метров



Источник: Росстат

Показатели превысили допандемийный период

Количество в Тюменской области индивидуальных предпринимателей, прошедших госрегистрацию, чел.



Источник: Росстат

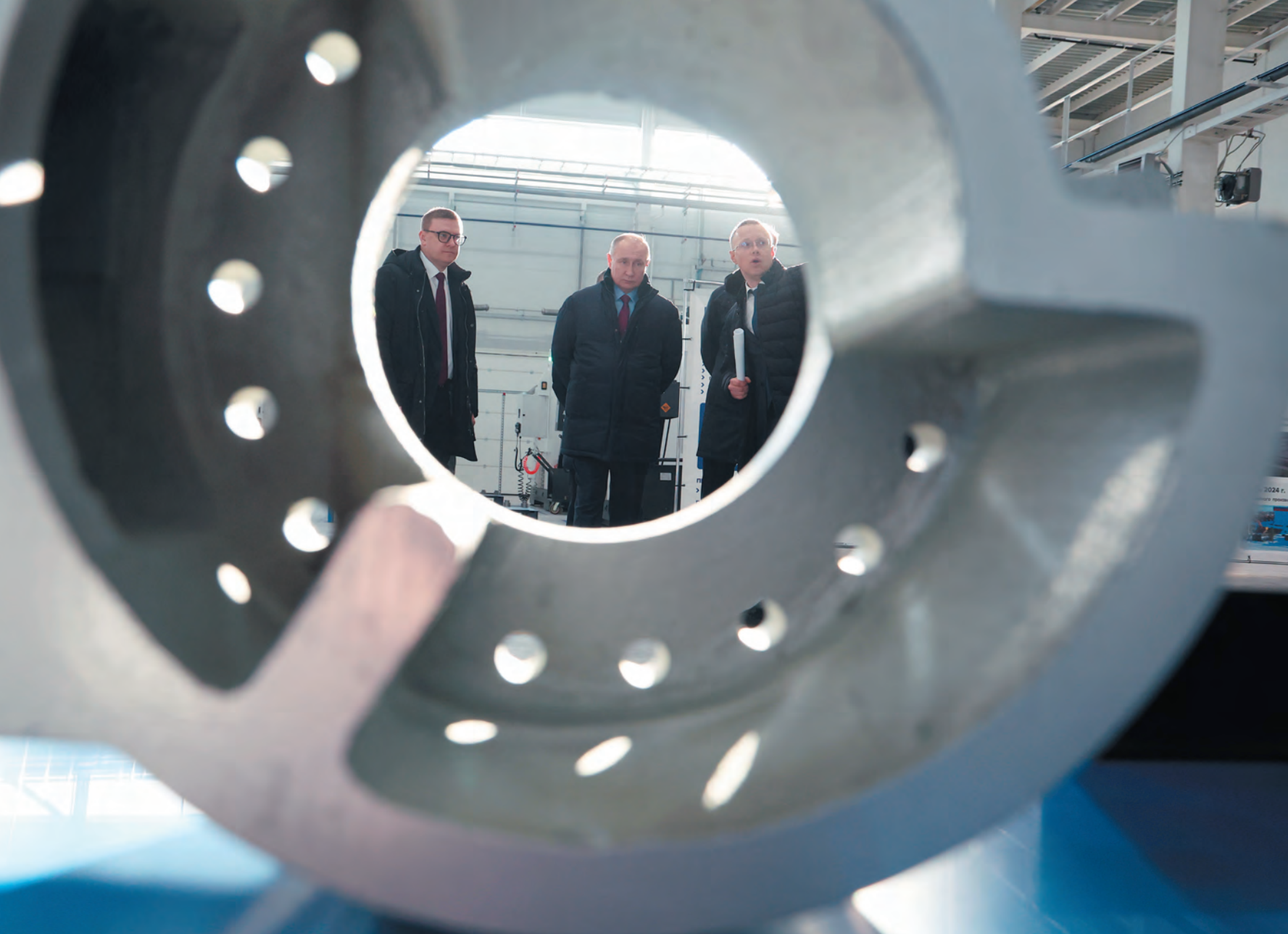


Фото недели

Президент России **Владимир Путин** 15 и 16 февраля провел на Урале. Глава государства посетил предприятия в Свердловской и Челябинской областях.

В Свердловской области Путин побывал в Нижнем Тагиле, где встретился с рабочими «Уралвагонзавода» и осмотрел среднюю школу № 32. Затем отправился в Верхнюю Пышму на завод «Уральские локомотивы». Он ознакомился с работой предприятия и провел совещание по перспективам высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва — Санкт-Петербург.


Далее глава государства прибыл в Челябинск, где осмотрел «Завод роботов», созданный на базе Челябинского кузнечно-прессового завода (на фото). Это предприятие занимается серийным выпуском и сборкой шестиосевых промышленных роботов-манипуляторов. Президент посмотрел выставку импортозамещенных компонентов промышленных роботов и образцы гражданской продукции.

Там же, в Челябинске, Путин посетил завод промышленной группы «Конар», после чего на территории индустриального парка «Станкомаш» провел встречу с работниками предприятий Южного Урала.


ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

**Expert
Talks**



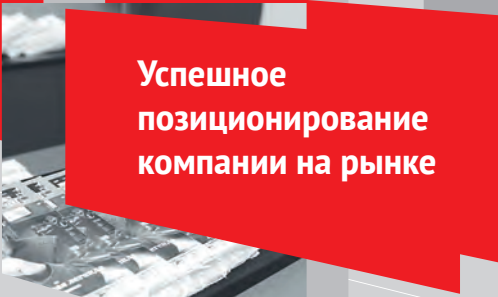
Предложение
актуальных тем
для обсуждения
в профессиональном
кругу



Прямой выход
на целевую
аудиторию



**Остаться
в центре
событий***



Успешное
позиционирование
компании на рынке

Реализация широкого
спектра возможностей
онлайн- и гибридных
мероприятий

Продвижение
руководителей
компании
в качестве экспертов

Ближайшие мероприятия:

Февраль: Круглый стол «Уральский рынок телекоммуникаций»

Март: Круглый стол «Недвижимость и ипотека»

Круглый стол «Уральские вузы»

Апрель: Конференция «Логистика и стратегии развития транспортных компаний»

*** Коммуникативные площадки любого уровня и форматов –**

подробности на сайтах: acexpert.ru; expert-ural.com/events/

Контакты: 8-800-222-40-01, (343) 345-03-78 (72)

Ольга Захарова, ozaharova@acexpert.ru

