

Прогнозы в сети

8 | Телеком-отрасль подвергнется жесткому госрегулированию

18 | Новые драйверы в жилищном строительстве

26 | Страны Центральной Азии: экономический обзор

30 | Нюансы приемной кампании в вузы 2024 года

www.expert-ural.com

Главный редактор Павел Абрамович Кобер

Научный редактор Ирина Перечнева

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),

Марина Лихоманова

Фотокорреспондент Елена Елисеева

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 Кандалинцева,

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.

Перепечатка 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: 25 марта 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.

Содержание

3 | Повестка дня

6 | Карта новостей

8 | Тема номера В цифровой мир на высоких скоростях

При ряде ограничений телеком-операторы ищут способы обеспечивать растущий интернет-трафик, расширять зону покрытия, повышать скорость передачи данных

13 | Русский бизнес

Короткий путь к сотрудничеству
Проект CorpSpace реализуется в Свердловской области пятый год. Благодаря ему десятки малых и средних предприятий смогли наладить контакт и стать поставщиками для крупного бизнеса. Очередное мероприятие стартует этой весной

14 Бренд по имени Солнце



Этимология компании BERNI связана со словом из даргинского (одного из дагестанских языков), а само направление бизнеса — с профессиональной спортивной карьерой основателя

17 В фокусе госзаказа

Повышение значимости госзаказа в экономике требует от банков разработки конкурентных продуктов и удобных сервисов для участников госзакупок

18 Новостройки нацелились на коррекцию



Начало года для жилищного строительства оказалось традиционно слабым. Рынок рассчитывает на продление льготных программ в новой конфигурации и готовится тестировать практики продаж

24 | Экономика и финансы Альтернатива в условиях турбулентности

На фоне роста деловой активности и высоких кредитных ставок наиболее эффективным инструментом развития бизнеса становится факторинг

26 Приглядимся к азиатским партнерам

Экономики стран Центральной Азии отличаются по размеру, набору стартовых условий и вызовов, но у всех есть потенциал роста

28 | Общество Как на Урале формируют инженерную элиту

Формат передовой инженерной школы позволит удовлетворить запрос промышленности на научные разработки и квалифицированных инженеров узкой специализации

30 Охота на абитуриентов началась

Предстоящая приемная кампания в вузы 2024 года приготовила немало сюрпризов как абитуриентам, так и самим университетам вместе с потенциальными работодателями

35 | Удмуртия Республика перспективных проектов

В Удмуртии ожидают продолжения активного роста экономики за счет реализации производственных программ не только в региональном флагмане — машиностроительном комплексе, но и в АПК, ИТ и ряде других сфер

38 Макроиндикаторы

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ВОДОРОДНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА «СУХОЙ ПОРТ» В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
РЕЙТИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

«Сибур» наращивает инвестиции в Запсибнефтехим

Фото СИБУР

«Сибур», один из лидеров глобальной нефтегазохимии и ведущий производитель полимеров и каучуков в России, увеличит объем капитальных затрат в 2024 году до 346 млрд рублей — в 1,5 раза к показателю прошлого года, сообщил на пресс-конференции 13 марта гендиректор компании Михаил Карисалов. Общий объем запланированных инвестиций — 1,7 трлн рублей.

Ключевой проект реализует на тобольской площадке в Тюменской области крупнейшее предприятие «Сибура» — Запсибнефтехим (производит 1,5 млн тонн полиэтилена и 1 млн тонн полипропилена в год). Здесь идет строительство комплекса дегидрирования пропана и производства полипропилена (ДПП-2), ввод которого позволит увеличить производство полипропилена на 570 тыс. тонн в год. К строительству ДПП-2 на Запсибнефтехиме приступили 25 августа 2023 года, плановый срок завершения — 2025 год. 26 февраля этого года началось бетонирование оснований для установок. По словам Михаила Карисалова, уже получены первые единицы оборудования.

Два других проекта «Сибура» в стадии реализации — строительство Амурского газохимического комплекса в 15 км от города Свободный в Амурской области (производительность составит 2,3 млн тонн полиэтилена и 400 тыс. тонн полипропилена в год) и этиленового комплекса ЭП-600 на «Нижнекамскнефтехиме» в Татарстане (мощность предприятия — 230 тыс. тонн полиэтилена и 180 тыс. тонн полипропилена).

Кроме того, «Сибур» планирует начать в текущем году строительство завода катализаторов для нефтехимии на одном из своих предприя-



Производство полипропилена на Запсибнефтехиме началось чуть больше десяти лет назад — 15 октября 2013 года. Сейчас в Тобольске выпускают 60% всего российского полипропилена и половину полиэтилена

тий в Татарстане и ввести в эксплуатацию установку по тестированию новых катализаторов в Тобольске.

— На тобольской площадке мы планируем построить установку по тестированию новых катализаторов — Центр синтеза полиолефинов. Строительство идет, в этом году сдадим и будем использовать по назначению. Катализаторы там будут в основном пока не наши, но и наши тоже начнут появляться, — рассказал член правления, исполнительный директор компании Сергей Комыш.

Напомним, ранее «Сибур» планировал вложить в развитие тобольской площадки «Запсибнефтехима» около 195 млрд рублей. С учетом ДПП-2 суммарный объем инвестиций достигнет 1 трлн рублей. Дополнительные налоговые отчисления в течение десяти лет с момента пуска комплекса составят около 100 млрд рублей.

Проект ДПП-2 поддержан правительством Российской Федерации. Тюменская область также окажет инвестору помощь, прежде всего в виде налоговых льгот.

— «Сибур» — надежный партнер Тюменской области. Компания не раз доказывала, что умеет профессионально и в срок выполнять все взятые на себя обязательства, — отметил губернатор региона Александр Моор.

Как отметил Александр Моор, каждая вторая тонна полиэтилена и полипропилена, которые выпускаются в России, производятся именно в Тюменской области на заводах «Сибура»:

— Президент поставил задачу к 2030 году снизить долю импорта в России до 17% ВВП. Способствовать этому будет в том числе запуск на тобольской промплощадке новой установки по производству полипропилена, которая увеличит возможности Запсибнефтехима по выпуску этого полимера еще на 570 тыс. тонн в год. ■

Новая площадка для сборки ракетных двигателей готовится в Прикамье

Пермская компания «Протон-ПМ» (входит в интегрированную структуру НПО Энергомаш) Госкорпорации «Роскосмос») планирует в мае этого года завершить строительство производственного корпуса на прикамской площадке в Новых Лядах, в настоящий момент готовность этого объекта составляет 92%. Ввести новый корпус в эксплуатацию предполагается до конца 2024 года. Там разместятся комплекс линий электрохимических покрытий, механообработывающий и механосборочный цеха, окончательная сборка ракетных двигате-

лей. Чтобы повысить пропускную способность производства, модернизируются литейный и механообработывающие цеха.

А всего «Протон-ПМ» реализует четыре инвестиционных проекта, общий объем финансирования которых превышает 13 млрд рублей, сообщили в пресс-службе правительства Пермского края.

Объемы изготовления ракетных двигателей предприятием за 2023 год превысили на четверть результаты 2022 года. Производительность труда выросла на 25%. Все это положи-

тельно повлияло на выручку от реализации продукции и оказания услуг — с 2020 по 2023 год данный показатель увеличился более чем в три раза. По итогам года в два раза перевыполнено задание по снижению затрат, на 20% повышена экономическая эффективность деятельности предприятия. Это позволило продолжить увеличивать заработную плату основных рабочих — за последние три года она выросла почти на 90%.

— На 2024 год запланирован рост выручки предприятия более чем в полтора раза, причем 98% объема заказов сегодня обеспечено контрактами, — поделился директор «Протон-ПМ» Иван Краснов. — Мы реструктуризировали кредитную задолженность, получили



«Протон-ПМ» является координатором программы развития кластера ракетного двигателестроения «Технополис "Новый Звездный"». Проект реализуется в рамках соглашения между правительством Пермского края и ГК «Роскосмос»

государственную субсидию на погашение займа. Набрали необходимый темп работы, чтобы обеспечивать контрактные обязательства. Успешно решаем масштабные задачи по техпереворужению. Сегодня сосредоточены на вопросах обеспечения производства персоналом — потребность в операторах прогрессивных станков, токарях, фрезеровщиках, слесарях на этот год составляет более 300 человек.

Напомним, «Протон-ПМ» участвует в кооперации по серийному выпуску кислородно-керосинового двигателя нового поколения РД-191 и его модификаций для семейства ракет-носителей «Ангара»: освоено и ведется изготовление ключевых комплектующих. В рамках диверсификации производства предприятие изготавливает продукцию для авиационной промышленности и топливно-энергетического комплекса. Проводятся полноразмерные испытания газотурбинных установок мощностью до 25 МВт, осуществляется сборка и испытания газотурбинных электростанций серии «Урал» мощностью от 2,5 до 6 МВт. Компания изготавливает комплектующие эксплуатируемого авиационного двигателя ПС-90А и его модификаций, а также литые заготовки для перспективного ПД-14. ■

«Ростелеком» и администрация Первоуральска обеспечили системой видеонаблюдения обновленный парк ДК имени Ленина

Фото ПАО «Ростелеком»

Компания «Ростелеком» и администрация Первоуральска обеспечили системой видеонаблюдения реконструированный парк ДК имени Ленина (театр «Вариант»). Теперь 38 IP-камер следят за безопасностью в обновленном городском пространстве, расположенном в микрорайоне Хромпик.

Игорь Кабец, глава городского округа Первоуральск:

«В сентябре прошлого года в рамках федеральной программы "Формирование комфортной городской среды" нацпроекта "Жилье и городская среда" в Первоуральске был благоустроен парк возле театра "Вариант". Там появились первый в городе сухой фонтан, детские и спортивные площадки, музыкальные инструменты под открытым небом и уличный театр для организации культурных мероприятий. Важно, чтобы парк продолжительное время прослужил горожанам в таком обновленном виде. Поэтому для безопасности людей и пространства мы совместно с "Ростелекомом" организовали там систему видеонаблюдения».

Каждая камера обеспечена индивидуальным каналом связи, благодаря чему данные в круглосуточном режиме передаются в центр монито-

ринга. Скорость процесса составляет не менее 25 кадров в секунду, что позволяет уловить даже самые незначительные детали на изображении. Также «Ростелеком» настроил облачное хранилище, с помощью которого можно всегда обратиться к данным и проанализировать их.

Иван Пичугин, вице-президент, директор Екатеринбургского филиала «Ростелекома»:

«Наша компания продолжает формировать единый цифровой контур видеонаблюдения в городском округе Первоуральск. В 2018 году команда "Ростелекома" установила на улицах центра муниципального образования 27 камер видеонаблюдения. В 2023 смонтировали еще 80 цифровых устройств: в селе Битимка, поселках Билимбай, Новоуткинск и Прогресс, а также на автодороге Первоуральск — Шалья».

Интеллектуальная система видеонаблюдения становится одним из ключевых элементов городского управления. Она позволяет создавать безопасные пространства для жителей и формировать комфортную городскую среду. «Ростелеком» готов предложить городам и территориям решение задачи под ключ – от установки и подключения камер до использования единой платформы видеонаблюдения с техно-



логиями искусственного интеллекта для анализа массивов данных. ■

Подробнее о новостях телеком-отрасли читайте в Telegram-канале «Ростелеком ПроБизнес Урала».



На смену швейцарским компрессорам придут челябинские

Фото пресс-служба Минпрома Челябинской области

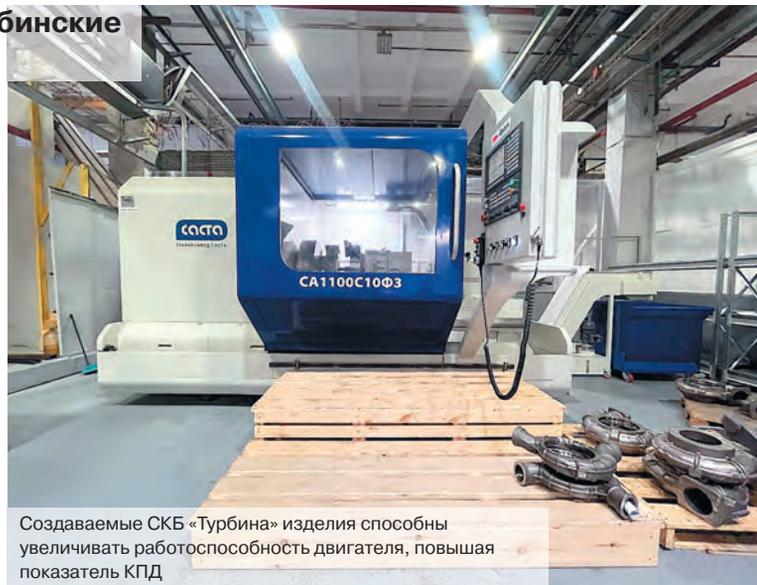
В Челябинске Специальное конструкторское бюро «Турбина» (входит в состав холдинга НПО «Высокоточные комплексы» Ростеха) открыло серийное производство турбокомпрессоров для дизельных двигателей, железнодорожных локомотивов, малых судов и спецтехники. Средства на реализацию проекта предприятие получило от Фонда развития промышленности РФ и Фонда развития промышленности Челябинской области по совместной программе «Проекты развития». Общий бюджет проекта составил 102,6 млн рублей, из которых 45,4 миллиона в виде льготного займа предоставил федеральный ФРП, а 19,4 миллиона — региональный.

Как сообщили в ФРП РФ, предприятие уже изготовило 15 первых изделий, которые будут использоваться в составе двигателя БДМ-185Т для маневровых локомотивов ТЭМ14М. Ранее такие дизели комплектовались швейцарскими компрессорами, теперь их заменят аналоги южноуральского производства.

— Раньше на отечественном рынке турбокомпрессоров были представлены в основном иностранные производители из Швейцарии и Австрии. Благодаря господдержке после выхода на полную мощность, когда объемы производ-

ства достигнут 360 турбокомпрессоров в год, мы сможем обеспечить необходимой продукцией до 6,5% российского рынка, — отметил генеральный директор СКБ «Турбина» **Эдуард Баженов**. — Наше предприятие обладает колоссальным опытом в ее создании. За более чем полувековую историю инженеры завода разработали свыше 30 типов турбокомпрессоров, используемых для повышения мощности двигателя внутреннего сгорания без коренного вмешательства в его конструкцию. В реализуемом проекте турбокомпрессоры будут собираться исключительно из отечественных компонентов, поэтому уровень локализации — 100%.

Модели для локомотивостроения сейчас дополнительно модернизируют, чтобы они могли использоваться также в малой энергетике и



Создаваемые СКБ «Турбина» изделия способны увеличивать работоспособность двигателя, повышая показатель КПД

карьерной технике. В перспективе разработка челябинского завода будет адаптирована и для отрасли судостроения. Судовые турбокомпрессоры преобразовывают отработанные выхлопные газы для получения энергии, увеличивая мощность судового дизеля.

В ходе реализации проекта предполагается создать 66 рабочих мест, из них 43 высокопроизводительных.

URAL AIRLINES

прямые рейсы
ИЗ ЕКАТЕРИНБУРГА

ПЕКИН | ХАРБИН

с 1 апреля

с 13 мая

Подробное расписание на сайте uralairlines.ru ➔

для звонков из РФ

8-800-77-00-262 | +7 (495) 139-41-01

для жителей Москвы и Московской обл.

Доступно



соцсети



Чат-бот
для
пассажиров

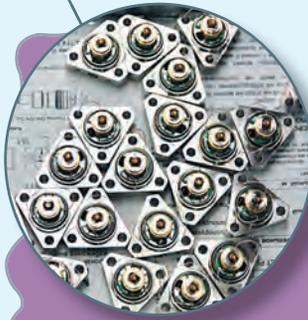


Карта новостей

Ижевский завод «ИжКриоТехника» запустит серийное производство баков для хранения и транспортировки сжиженного природного газа. Предприятие получило кредит 168 млн рублей с поручительством Гарантийного фонда Удмуртии на сумму 50 млн рублей



Научно-производственное предприятие «ТИК» реализует в Перми проект по удвоению в ближайшие два года объемов производства продукции — приборов и систем мониторинга, диагностики и противоаварийной защиты промышленного оборудования



Компания «Мультимодальное предприятие» стало резидентом территории опережающего развития «Нефтекамск» и вложит 125 млн рублей в создание чулочно-носочного производства полного цикла



Ижевск
Удмуртия

Пермь
Пермский край



Екатеринбург

Свердловская область

Ириклинская ГРЭС завершила первый этап модернизации. Здесь введен в эксплуатацию обновленный четвертый энергоблок, способный полностью обеспечить электроэнергией Орск и Новотроицк. В ближайшие четыре года будут обновлены еще два энергоблока



Оренбургская область

Оренбург

Уфа
Башкирия



Челябинская область

Челябинск

Усть-Катавский вагоностроительный завод (входит в Роскосмос) представил в Челябинске трехсекционный шестиосный трамвайный вагон модели 71-639 «Кастор». Это самый короткий вагон в своем классе — немногим более 25 метров

Курганская область

Курган

По итогам конкурса определен подрядчик по созданию цифровой платформы научно-производственной экосистемы «Космос», формируемой в регионе. В екатеринбургской компании «Компьютерные бизнес-системы» сообщили, что систему введут в опытную эксплуатацию этим летом

Салехард



В скором времени начнутся проектные работы по реконструкции аэропорта в Салехарде. Уже заключено концессионное соглашение

Ямало-Ненецкий автономный округ

Ханты-Мансийский автономный округ — Югра

Ханты-Мансийск



Свердловская магистраль открыла после реконструкции грузовой терминал на станции Когалым. Более 11 лет площадка была законсервирована, а сейчас будет задействована в обеспечении потребностей предприятий стройкомплекса и нефтехимической отрасли

Тюменская область

Тюмень



Завод по производству кормов из люцерны построят в 2026 году в Казанском районе. Инвестиции в проект составят около 5,5 млрд рублей

Реализуется масштабный инвестпроект стоимостью более 1 млрд рублей с господдержкой по модернизации санатория «Лесники». Цель инвестора — создать место отдыха и оздоровления всероссийского уровня



Павел Кобер

В ЦИФРОВОЙ МИР НА ВЫСОКИХ СКОРОСТЯХ

При ряде ограничений телеком-операторы ищут способы обеспечивать растущий интернет-трафик, расширять зону покрытия, повышать скорость передачи данных

Фото Бориса Яркова





Оперативно заместить в России иностранное телеком-оборудование во всем его комплексе, о необходимости чего мы писали год назад (см. «Гибкая отрасль с королевским терпением», «Э-У» №6-9 от 27 февраля 2023 г.), все-таки не удалось. Операторы выходят из положения, закупая «железо» либо в Китае, либо в рамках параллельного импорта. Но главный способ развития, применяемый практически всеми участниками телекоммуникационного рынка, — повышение эффективности имеющегося оборудования, использование всех возможностей сети, в том числе перераспределение и переиспользование принадлежащих операторам радиочастот. Об этом шла речь на круглом столе «Телеком-2024: пределы роста и новые сервисы», который провел журнал «Эксперт-Урал» в конце февраля.

Работают еще умнее

Если в прошлом году у операторов возникали вопросы о том, как и где покупать телеком-оборудование, то к настоящему времени эти проблемы в большей степени уже удалось решить. «Ранее на протяжении нескольких лет мы активно строились в Свердловской области и развивали уже имеющуюся инфраструктуру. Эта инфраструктура в первое время неопределенности помогала нам поддерживать высокий уровень качества связи, — рассказал директор Екатеринбургского отделения ПАО «ВымпелКом» (бренд билайн) **Павел Литвяков**. — Сегодня же мы продолжаем работать над улучшением наших услуг с помощью целого комплекса технических решений, например, проводим рефарминги, когда расширяем частотный диапазон для стандарта LTE. Кроме того, недавно мы присоединились к федеральной программе по устранению цифрового неравенства, в рамках которой запустили 4G-интернет в десятке удаленных сел и деревень региона, численность населения которых не превышает 500 человек. На такое количество жителей одной базовой станции вполне хватает, чтобы предоставлять связь от нескольких операторов. Прийти туда по одиночке было бы непросто».

По мнению Павла Литвякова, уже через два года в результате рефарминга мы забудем про технологию мобильной связи 3G, ряд стран уже полностью отключили этот диапазон и перешли на четвертое и пятое поколения:

— На тех территориях, где мы видим коммерческую составляющую, будем развиваться в этом направлении. На других территориях, в том числе в отдаленных малых населенных пунктах и вдоль автотрасс, мы можем работать только при поддержке государства. Имеющиеся технологии позволяют нам совместно

использовать телеком-оборудование на основе межоператорских соглашений.

МегаФон также все активнее применяет рефарминг — перевод частот из сетей 2G и 3G в современный стандарт LTE, перераспределяет оборудование между регионами. «Стремимся работать еще умнее, более точно, налаживать схему взаимодействия с учетом текущей ситуации, эффективнее использовать имеющиеся ресурсы сети, — поделился технический директор МегаФона в Свердловской области **Яков Пахоми**. — Например, использовать диапазоны, которые раньше были недостаточно загружены, при размещении базовых станций стремимся обеспечить максимальное покрытие, а ряд технических вопросов теперь решаем с применением элементов искусственного интеллекта. Так, вместо целого отдела инженеров, которые анализировали сеть, мы используем корпоративное хранилище данных (DWH) и искусственный интеллект, который эти данные обрабатывает. И на основании этого получаем полную картину текущего состояния сети вплоть до предложений, где и что поставить, чтобы улучшить связь».

В сторону импортозамещения смотрят все телеком-операторы, есть кейсы с запуском отечественных базовых станций в тестовом режиме. Но пока российские производители не готовы заместить иностранное оборудование по ряду ключевых позиций (например, то же «железо» для базовых станций). Поэтому продолжает использоваться схема параллельного импорта.

— Прошлый год для нашей компании был успешным. Объем интернет-трафика широкополосного доступа (ШПД) через наши магистральные сети увеличился более чем в полтора раза — за счет выхода в Иркутскую и Новосибирскую области. Удалось обеспечить поставки необходимого для развития сети оборудования по параллельному импорту, оно должно к нам поступить в ближайший месяц. Это очень важный вопрос, поскольку у многих операторов возникают проблемы не только с развитием, но и с обеспечением надежности в эксплуатации телеком-оборудования. Участились аварийные случаи. Причина — не очень удачный подбор аналогов необходимого оборудования, его низкое качество, — выложил начистоту технический директор компании «Зумер» (Тюмень) **Юрий Любин**.

Помимо ограничений в «железе» развитие телеком-отрасли сдерживает сохраняющийся дефицит специалистов. Проблема решается как традиционными, так и инновационными методами. «Очень эффективно показала себя практика работы с обучающимися, — прокомментировал Юрий Любин. — Стараемся «зацепить»



СЕТЬ ПОДСТРАИВАЕТСЯ ПОД ЗАПРОСЫ КЛИЕНТОВ

Бурно растущее потребление интернет-трафика заставляет телеком-операторов использовать все возможности имеющейся сети, в том числе рефарминг, рассказала директор макрорегиона «Урал» Tele2 **Светлана Галилеева**

— Во время ковидных ограничений в 2020 году был сумасшедший рост потребления интернет-трафика. При этом не только в больших городах, но и в непривычных для операторов локациях, к чему компании были не совсем готовы. После этого рост потребления трафика также продолжился, он стабильно составляет 24%. Запросы людей уже не ограничиваются публикацией фотографий в сети. Им нужен непрерывный интернет по всей трассе из Екатеринбурга в Нижний Тагил с возможностью осуществлять банковские операции, смотреть видео и т. д. Кроме того, города развиваются, растут коттеджные поселки, в определенных локациях увеличивается количество абонентов, из-за чего перегружаются базовые станции.

В Свердловской области сегодня доступ к высокоскоростной связи 4G имеют более 98% населения региона. За 2023 год Tele2 модернизировала 10% существующих базовых станций, связь оператора впервые появилась в 28

отдаленных населенных пунктах региона. Кроме того, в Екатеринбурге был реализован проект по улучшению качества связи в спальных районах и новостройках. Компания обеспечила высокоскоростным интернетом общежития УрФУ в Новокольцовском микрорайоне. За последний квартал 2023 года потребление трафика там выросло почти на четверть. Также работы проведены в спальных районах около метро «Уралмаш», в микрорайоне Краснолесье и в поселке Совхозном. Кроме того, Tele2 использует возможности и технологии искусственного интеллекта для распределения нагрузки сети. Эта технология позволяет обеспечивать стабильность скорости соединения.

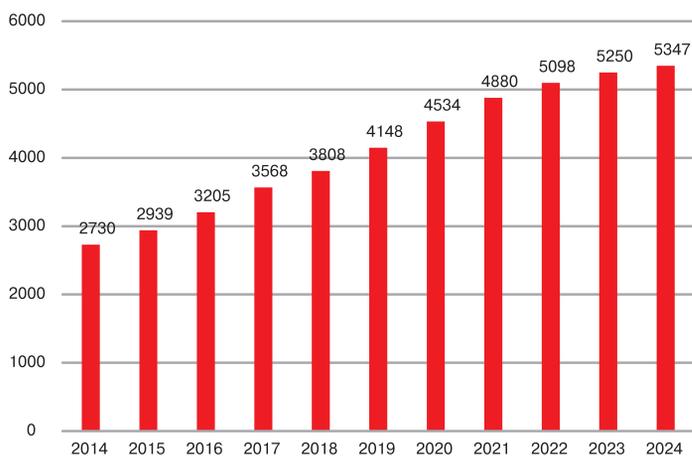
Мы стараемся использовать все возможности имеющейся сети, в том числе рефарминг — перераспределение и переиспользование принадлежащих оператору радиочастот. Радиочастоты — ограниченный ресурс, в условиях его нехватки рефарминг позволяет высвободить часть частот, на которых работают другие поколения сотовой связи (2G и 3G),

и запускать на них новый стандарт — 4G LTE.

Мы регулярно замеряем NPS — индекс лояльности клиентов, который помогает определить степень удовлетворенности нашими услугами. Постоянно пытаемся понять, чего клиенты от нас ожидают. По моим оценкам, спрос на конвергентные тарифные планы продолжит расти и в 2024 году. Основные причины — экономия, рациональное потребление и удобство оплаты и управления. Основным трендом в этом направлении в новом году станет персонализация. Клиенты хотят собирать набор услуг под свои потребности. Кроме того, 2024 год станет годом еще более активного развития цифровых платформ и экосистем. Клиенты становятся более избирательными и требовательными к разнообразию и качеству цифровых услуг в подписках. И мобильные операторы готовы делать их наполнение более персонализированным. Поэтому Tele2 продолжает развивать подписку MiXX — менять наполнение под запросы клиентов, давая возможность выбирать и сочетать необходимое количество сервисов в подписке. Кроме того, все большую популярность набирают сервисы умного дома: видеонаблюдение и умные устройства. Сегодня на рынке большое количество «умных» девайсов: чайники, светильники, аудиоколонки, камеры, датчики и так далее. Система уже отлажена и отлично работает, при этом набирая востребованность и популярность. ■

В последние годы рост замедляется

Мировая аудитория интернета, млн пользователей



Источник: Отчет Global Digital

человека с четвертого курса и подготовить из него специалиста хорошего уровня. Считаю, что по некоторым видам работ лучше получить трех студентов, чем за ту же стоимость одного большого профессионала».

Директор макрорегиона «Урал» Tele2 **Светлана Галилеева** считает, что часть работ специалистов можно переложить на ИИ:

— Свои технологии нам придется подстра-

ивать под растущий дефицит кадров, который обострился в прошлом году. Речь идет о перестройке бизнес-процессов, внедрении элементов искусственного интеллекта — от планирования запуска объектов связи и модернизации до работы продавцов в салонах связи. В этом случае искусственный интеллект может помочь продавцам, давая им рекомендации и предложения по работе с клиентами, например, анализируя профиль потребления абонентов, их привычки и формируя персональное предложение.

Интернет мобильный или проводной?

Многолетний вопрос о том, какая интернет-связь перспективнее — мобильная или проводная — остается до сих пор актуальным.

Директор ГК «Конвекс» (входит в «ЭР-Телеком Холдинг», ТМ «Дом.ру») **Александр Мишихин** убежден, что в сфере широкополосного доступа достигнуто насыщение рынка: «Какого-то взрывного роста трафика в ближайшую пятилетку ожидать нет оснований. Да, развивается интернет вещей, но это преимущественно служебный трафик. Вот когда пылесос с холодильником разговаривать научатся, тогда трафик достигнет необычайных высот. Примерно три четверти интернет-трафика — у проводных операторов, а три четверти рентабельности — у мобильных. То есть деньги у них, геморрой — у нас. Все развивается на кредитах. А какое развитие может быть при отсутствии государственной поддержки? Сейчас мы придерживаемся стратегии выживания».

Но чем же тогда можно объяснить приход операторов мобильной связи в сферу ШПД? Представители «большой четверки» видят в проводном интернете хорошие перспективы в связи с расширением линейки услуг, поэтому разрабатывают новые способы взаимодействия с партнерами.

— Мы стараемся дорабатывать наши решения «умного дома» и «умного двора» с точки зрения развития ШПД. Причем стремимся, чтобы эти комплексные услуги были синхро-

ОПЕРАТОРЫ МЕНЯЮТ МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

От активного формирования абонентской базы телеком-компания перешли к расширению сервисного пакета, сообщил руководитель по продажам управления блоком телекоммуникаций «УГМК-Телеком»

Андрей Воронов

— Операторы связи меняют свою модель поведения. Если раньше ресурсы тратили на привлечение абонентов, то сейчас ситуация изменилась в пользу работы с действующей базой. Основная цель — повышение уровня сервиса и продажа дополнительных продуктов и услуг, которые складываются в пакетные предложения. Речь идет о телефонии, домашнем интернете, телевидении, OTT-сервисах (метод предоставления видеослужб через интернет — прим. ред.). Сегодня на одного клиента приходится до трех услуг, для примера, в 2022 году показатель был в два раза ниже.

Такое поведение абонентов продиктовано изменением спроса. Возможностей становится больше, люди чаще обращаются к новым сервисам, переходят на удаленный и смешанный формат работ, используют голосовые помощники, «умный дом». Контент становится более объемным, растет потребляемый трафик, вместе с этим растет и потребность в сервисе: качестве и скорости оказываемых услуг, возможности получить их быстро и в одном месте. Часто



для реализации данных задач требуется высокая пропускная способность и новые технические решения.

Отвечая на растущие запросы со стороны потребителей, наша компания проводит глобальную модернизацию оборудования на действующих объектах. Мы видим потенциал в новом жилищном фонде, прокладываем качественную оптоволоконную сеть с пропускной способностью до 900 Мб/с. Это позволит абоненту с помощью одного кабеля получить интернет, цифровое телевидение и телефонию без потери скорости соединения, а также обезопасить данные от перехвата при пониженном энергопотреблении используемого оборудования. Поэтому, несмотря на имеющиеся пределы роста числа абонентов, я настроен позитивно и вижу большой потенциал развития рынка телекоммуникационных услуг.

низируются с продажей квартир. Мы предлагаем застройщику цифровые сервисы для жильцов, а он запускает это в виде приложения под своим брендом, — отметил директор корпоративного бизнеса Екатеринбургского отделения ПАО «ВымпелКом» **Александр Нестеров**.

Павел Литвяков выразил мнение, что мобильный и проводной интернет имеют одинаково хорошие перспективы развития: «Билайн — конвергентный оператор, который предо-

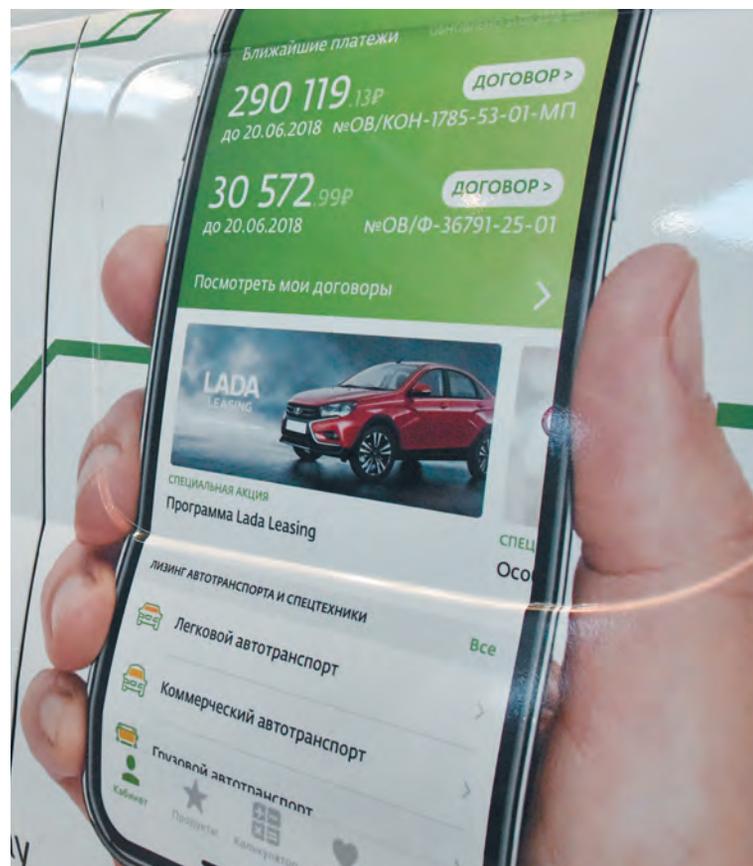
ставляет оба варианта. Что касается домашнего интернета, то думаю, что жители будут отдавать приоритет тому оператору, кто сможет обеспечить посредством ШПД высокие скорости интернета, например, для максимально комфортного просмотра через интернет-платформы телевидения или онлайн-кинотеатров».

Такой подход разделяет Светлана Галилева: «Клиенту все равно, получает он тот или

иной цифровой сервис по проводному или по мобильному интернету. Главное, чтобы качество было на должном уровне. Сращивание подходов в развитии мобильного и проводного интернета ведет к развитию конвергентных услуг».

Корпоративный сектор также наращивает потребление интернет-трафика за счет развития как мобильной связи, так и ШПД. Рост трафика обеспечивается в том числе работой

”” Представители «большой четверки» видят в проводном интернете хорошие перспективы в связи с расширением линейки услуг



БУДУЩЕЕ — ЗА ВЫСОКОСКОРОСТНЫМИ ТАРИФАМИ И В2В E-COMMERCE

Уже сейчас многие клиенты выбирают интернет со скоростью от 500 Мбит/с, поделился технический директор межрегионального филиала «Урал» «ЭР-Телеком Холдинга» (ТМ Дом.ру и Дом.ру Бизнес)

Феликс Федоренко



— В 2023 году мы отметили рост интернет-трафика по сравнению с предыдущим годом на 34%. До 2035 года трафик увеличится в 18 раз. При этом 80% будет приходиться на фиксированный ШПД. Мы зашли в эру высоких скоростей, будет меняться технологическая структура рынка (XGPON), клиенты в сегментах b2b и b2c отдадут предпочтение более скоростным тарифам. Поэтому мы модернизировали нашу сеть до 1 Гбит/с на абонента по всей России, 30% наших клиентов уже вошли в «Гигабитное сообщество».

Рынок продолжает развитие в направлении расширения спектра услуг и повышения качества и бесперебойности связи, а также совершенствования работы технических служб.

Стоит отметить b2b E-commerce. Бизнес-клиент хочет онлайн, быстро и удобно приобрести телеком-услуги, как в обычном интернет-магазине. «Дом.ру Бизнес» ответил на этот запрос одним из первых, запустив интернет-магазин услуг связи и сервисов на своем сайте

b2b.dom.ru. Реализация такого подхода трансформирует телеком-услуги b2b не только в нашей компании, но и в отрасли в целом, позволяя создать лучший клиентский опыт на рынке.

Кроме того, в b2b мы ожидаем усиление позиций за счет смежных секторов и комплексных предложений: облачные и OTT-сервисы, услуги обработки и хранения данных, цифровые решения для предприятий разных сегментов.

ОАТС «Дом.ру Бизнес» по достоинству оценили уже тысячи клиентов, которым доступны десятки ключевых сервисов: единый многоканальный номер с короткой внутренней нумерацией, голосовое приветствие и меню распределения звонков на сотрудников или по отделам, интеграция с CRM, запись разговоров, заказ обратного звонка, автоинформирование, синтез речи и множество других услуг.

Облачное видеонаблюдение становится обязательным атрибутом малого и среднего бизнеса. Это самый простой и эффективный спо-

соб «виртуального присутствия» для удаленного контроля рабочего процесса и важнейшая информация для анализа событий при принятии управленческих решений. Счетчик клиентопотока и тепловые карты позволяют проанализировать поведение посетителей, время их обслуживания, размер очереди и пиковые часы работы, рассчитать конверсию посетителей в покупателя, проработать эффективную навигацию по залам и оптимизировать мерчендайзинг и маркетинговые активности. Поиск по объектам, запись звука обеспечивают контроль активности персонала и качества обслуживания, анализ потребностей и запросов клиентов, отслеживание причин конфликтов.

Wi-Fi не просто беспроводной доступ в интернет, а канал продвижения услуг и инструмент коммуникации. Например, Wi-Fi-радар помогает запускать таргетированные рекламные кампании, обогащать аудиторию на основе данных о постоянных покупателях, запускать SMS-рассылки в режиме реального времени.

Значительный потенциал у IoT-решений в направлении Smart Home, Smart Building, Smart City, в сегменте услуг для ЖКХ, сельского хозяйства и промышленности.

Рост числа киберугроз обуславливает развитие данного направления и фокусирование клиентов на защите собственной ИТ-инфраструктуры от внешних атак и внутренних инцидентов.

удаленных сотрудников: многие компании после ковида сохранили схему полной или частичной удаленки. Крупные промышленные предприятия активно тратятся на цифровую трансформацию и укрепление кибербезопасности, это также способствует развитию мобильного и проводного интернета. Например, ряд предприятий обращаются к операторам за созданием корпоративной мобильной сети — Private LTE (выделенная сеть, созданная в пределах одной организации). Так, в арсенале МегаФона есть ряд подобных проектов, которые были успешно реализованы в масштабах страны, и в частности на Урале — на территории промышленного гиганта ММК.

Также сохраняется высокий спрос на облачную инфраструктуру и центры обработки данных.

— Бизнес начинает отказываться от идеи приобретения собственного сервера, многие компании приходят к пониманию, что проще перейти на облачную инфраструктуру на условиях аренды. Преимущества: установка и настройка решения могут быть выполнены всего за день, возможность масштабировать и отсутствие необходимости обслуживать такую инфраструктуру. Кроме того, хранение данных на облаке снижает количество проблем в области безопасности и защиты цифровых активов,

поскольку отчасти эти задачи лежат на операторе, предоставляющем эту услугу. Как следствие, облачная инфраструктура в последнее время растет ускоренными темпами, — прокомментировал Александр Нестеров.

Павел Литвяков обращает внимание на местную специфику: «Екатеринбург — один из лидеров по проникновению в облака в сегменте b2b. Между тем растет востребованность и «домашнего» облака, в котором свой контент могут хранить частные лица. В конце 2021 года билайн приобрел крупного провайдера сервисов облачной инфраструктуры IBS DataFort (дочерняя компания IBS)».

Поход в цифровой мир

Что касается прогнозов развития телеком-отрасли, то участники рынка ожидают усиление роли государства и в некоторых случаях воспринимают это даже как спасение бизнеса. «Для успешного развития телеком-отрасли, во-первых, должна быть вменяемая финансовая составляющая. Возможно, необходимо предусмотреть льготы со стороны государства. Второй момент — решение кадровой проблемы. Вопрос нехватки кадров в телеком-отрасли тянется десятилетиями. Без системной работы

в сфере подготовки ИТ-специалистов и программистов нам не выжить», — констатирует Александр Мишихин.

По мнению Юрия Любина, в ближайшие полтора года телеком-отрасль подвергнется со стороны государства более жесткому регулированию: «Власти адаптируются к меняющимся внешним и внутренним вызовам — ждем нового регламентирования, появления нормативных актов. Сейчас это хорошо видно по созданию пилотных зон: Тюменская область вошла в число 16 субъектов РФ, где реализуется пилотный проект по формированию ИТ-инфраструктуры и обеспечению безопасности образовательного процесса в школах».

Светлана Галилеева прогнозирует усиление тренда на персонализацию работы с клиентами:

— Если в предыдущие годы основная конкурентная борьба между телеком-операторами велась за привлечение абонентов, то сейчас к этому добавился тренд на удержание клиентов и как следствие — выстраивание более качественной работы с ними. Это означает персонализацию работы, то есть мы уже работаем не с сегментами аудитории, а делаем индивидуальные предложения для своих клиентов.

Наталья Кузнецова

КОРОТКИЙ ПУТЬ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Проект CorpSpace реализуется в Свердловской области пятый год.

Благодаря нему десятки малых и средних предприятий смогли наладить контакт и стать поставщиками для крупного бизнеса. Очередное мероприятие стартует этой весной

Фотография СОФПП



CorpSpace появился в 2020 году благодаря Свердловскому областному фонду поддержки предпринимательства (СОФПП, на базе которого создан региональный Центр «Мой бизнес») при поддержке регионального министерства инвестиций и развития. Мероприятия проводятся в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство».

До 2022 года CorpSpace выступал площадкой, где стартапы могли продать свои разработки крупному бизнесу. Всего с 2020 по 2021 год прошли четыре мероприятия такого формата: CorpSpace. Retail, CorpSpace. Logistics, CorpSpace. Build и конкурс проектных решений в сфере телекоммуникаций с МТС. Крупные игроки внедрили 10 решений. Среди партнеров проекта — «Монетка», «Фасоль», «Пятерочка», «Академический», «Брусника», «Атомстройкомплекс», «Клевер», РЖД, «Боксберри», «Галамарт», «Радуга Парк», «МЕГА».

В 2022 году тренд CorpSpace в условиях санкций сместился в сторону поиска поставщиков, способных заместить продукцию иностранных компаний.

Найти замену иностранцам

В «Точке кипения — Екатеринбург» в минувшем году состоялось мероприятие CorpSpace: HouseHold. Оно объединило крупные торговые сети и местных производителей товаров для дома. Партнерами шестого проекта стали «СанСаныч», «Строительный двор», «СуперСтрой» и «Мегаполюс». Более 120 местных

компаний приняли участие в мероприятии.

«В момент определенного паралича некоторых из ранее действовавших сбытовых цепочек наша миссия состоит в формировании новых форм коопераций между предпринимателями. Особенность текущего CorpSpace — приоритет проектов импортозамещения, наиболее востребованного на сегодня направления», — заявил тогда заместитель губернатора Свердловской области **Дмитрий Ионин**.

Директор сети «СуперСтрой» **Наталья Пасечная** отметила, что у местных производителей есть шанс стать поставщиками компании. В марте были разорваны многие цепочки поставок, в том числе у самих поставщиков продукции.

Новых партнеров и поставщиков с помощью этого формата встреч искал «Сима-ленд». На площадке компании прошла конференция CorpSpace-2022, объединившая 122 малых предприятия со всего региона. «Сима-ленд» стал одной из пилотных площадок проекта в сфере импортозамещения.

«Торгово-закупочная конференция повышает готовность малого бизнеса к работе с крупным. Мы ожидаем хорошей конверсии. Так, из опыта апрельского CorpSpace: HouseHold, партнерами которого выступили сети строительных супермаркетов, 20% участников заключили контракты», — сообщил директор СОФПП **Валерий Пиличев**.

«Сима-ленд» искал производителей изделий из пластика, металла и дерева, мягких игрушек, свечей, канцтоваров и поставщиков другой продукции.

«Мы заинтересованы в работе с новыми поставщиками. Большой плюс такого мероприятия — возможность напрямую общаться с представителями производств», — поделилась заместитель гендиректора по связям с общественностью компании «Сима-ленд» **Анастасия Лукичева**.

По итогам встреч в «Сима-ленде» контракты заключили 22 местных поставщика.

Новые качественные предложения

С началом работы площадки «Домна» (проект Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства) CorpSpace переместился туда. На мероприятии в октябре 2023 года около 150 производителей товаров для дома и сада представили свою продукцию сетям «Мегаполюс», «СуперСтрой», «Строительный двор», «Стройч» и дистрибьютора стройматериалов «Микарт» (Армения).

Представители сетей рассказали, какие товары им нужны, уточнили требования к поставщикам. Затем, на бирже контактов, стороны смогли пообщаться лично. По словам Натальи Пасечной, новые поставщики смогут попасть на полки «СуперСтроя» уже через месяц. Она также отметила рост числа качественных предложений.

Спустя месяц, в ноябре 2023 года, более 200 человек приняли участие в CorpSpace: product retail. Партнером проекта стала сеть «Жизньмарт». Компания в связи с расширением искала производителей вкусной продукции. Местные игроки уже составляют около 80% поставщиков сети. Глава компании **Евгения Грамотеева** заверила, что товары, выбранные на CorpSpace, могут попасть на полки в срок от двух недель до двух месяцев.

«Зачастую малому бизнесу сложно пробиться в качестве поставщика к крупному. Данные мероприятия дают возможность пообщаться с потенциальными заказчиками напрямую, презентовать свою продукцию, обменяться контактами», — пояснил замминистра инвестиций и развития Свердловской области **Евгений Тиханов**.

По итогам 2023 года в двух мероприятиях CorpSpace приняли участие 350 поставщиков. Было заключено 35 контрактов.

Новая встреча состоится в «Домне» 28 марта. «Брусника» выступит партнером CorpSpace: development. В кластере «Домна» пройдет встреча представителей компании с потенциальными подрядчиками и поставщиками.

«С «Брусничкой» в рамках этого проекта мы работаем впервые. Застройщик ищет свыше двух десятков категорий подрядчиков. Для предпринимателей это уникальная возможность предложить свои услуги», — сказал Валерий Пиличев.

Участники встречи смогут напрямую предложить свои услуги застройщику. Участие бесплатное. Нужна предварительная регистрация на сайте СОФПП.

Наталья Кузнецова

БРЕНД ПО ИМЕНИ СОЛНЦЕ

Этимология компании BERHI связана со словом из даргинского (одного из дагестанских языков), а само направление бизнеса — с профессиональной спортивной карьерой основателя

Фотографии из личного архива Альберта Абдулова



Небольшое предприятие BERHI по пошиву спортивной формы начало работать в Екатеринбурге менее двух лет назад. Его владелец не понаслышке знает, что и для кого шьет — ведь он сам профессиональный спортсмен.

Основатель и директор предприятия **Альберт Абдулов** в 13 лет стал серьезно заниматься кик-боксингом. Благодаря успешным выступлениям попал в сборную России, в составе которой был до 19 лет. Является победителем чемпионатов и кубков УрФО, России, а также победителем и призером международных соревнований, получил звание мастера спорта, после чего ушел с головой в учебу и работу. Он и сейчас продолжает выступать на ринге, но больше для удовольствия и общения со знакомой средой.

Как спортсмена его интересовал вопрос: а почему мы, российская команда, выступаем в «чужой» форме.

— У нас была форма TOP TEN, Green Hill, Clinch, Adidas. Мы думали, неужели у нас такая огромная страна и нет какого-нибудь бренда вроде «Медведь» или, условно, «Три избы»? В тот момент уже замечал, думал, что это точка роста в случае, если мы будем заниматься именно производством одежды, — поделился Альберт Абдулов. — Сейчас это самое актуальное. Я начал с оптовых продаж спортивной импортной одежды. Этим брендов в России уже нет, поэтому появилась огромная зона роста. Мы пытаемся доказать, что российская одежда ничем не хуже, а наоборот, лучше.

Первые шаги

Выпускник Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ) Альберт Абдулов поначалу совмещал свой маленький бизнес с работой на крупных промышленных предприятиях. После окончания бакалавриата он устроился работать в производственно-диспетчерский отдел одного из заводов города. Там приходилось взаимодействовать с производством и службами снабжения.

Далее Абдулов трудился в отделе маркетинга и продажах, заочно окончил магистратуру в УрГЭУ и отслужил в Екатеринбурге в армии в качестве спортсмена — участвовал в соревнованиях.

Свой бизнес Альберт Абдулов открыл в 2018 году. Это был магазин в одном из торговых центров, где продавалась спортивная одежда американского бренда Under Armour. Продукцию привозили прямо из США. Дела шли хорошо, и Абдулов открыл второй магазин. Собирался открыть третий, но остановился.

— Появился запрос на производство нестандартных размеров для наших местных спортсменов. Попытались сшить у партнеров какие-то образцы, но это оказалось не очень успешно. Поэтому начали потихонечку питать амбиции к созданию своего бренда одежды, разрабатывать собственную продукцию, но это казалось чем-то таким нереальным, сложным, трудным, так что свои амбиции чуть утихомирили, — вспоминает предприниматель. — В начале 2020 года, когда началась пандемия,

закрылся торговый центр, где мы работали. В итоге перешли на оптовые продажи. Тогда мы снова стали шить одежду у партнеров, потому что создать свое производство казалось очень страшно. Размещали заказы в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге. Партнеры срывали сроки, а в итоге страдали мы. И пять-шесть неудачных попыток привели к тому, что я решил все-таки шить одежду самостоятельно.

Предприятие начиналось с трех швейных машинок, а первый заказ помогла получить знакомая хозяйка швейного цеха. Это были поясные сумки, которые сделали в октябре 2022 года. Сумки шили по готовому крою — это когда изделие нужно просто собрать. Цех размещался в одном помещении торгового центра на ВИЗе. Предприятие работало на таких условиях: заказчик сдает готовый крой, цех шьет и сразу получает деньги за работу.

Так и удалось накопить средства на развитие. Постепенно Абдулов докупил оборудование и арендовал еще одно помещение в этом ТЦ.

Как создавался бренд

Поначалу молодое предприятие шило продукцию для заказчиков из Екатеринбурга, но это оказалось не очень рентабельно и не давало возможностей для роста. Поэтому компания нашла другой путь — создание и развитие своей марки BERHI.

— BERHI на моем родном даргинском языке означает Солнце. Во всех религиях, у всех наро-

5 шагов к успешному бизнесу от Альберта Абдулова

- **Самое главное — желание заниматься конкретным делом. Если тебе это нравится и ты в это вкладываешь силы, время, у тебя определенно будет результат**
- **Пользоваться помощью людей, у которых уже есть опыт в этой сфере**
- **Пробовать. Любой успешный предприниматель совершает большое количество ошибок**
- **Команда — один из ключевых факторов успеха. Важно, чтобы у вас была синергия. Несмотря на то, получается у вас или нет, вы понимаете, к чему идете, и вместе двигаетесь**
- **Очень важно не обесценивать текущие результаты или маленькие победы. Как и в спорте, высокие показатели складываются из маленьких достижений, которые вырастают в большие победы.**

дов Солнце воспринимается положительно — как тепло и свет. Я решил зашить в ДНК бренда это слово. Короткое, простое, понятное, имеющее историю. К тому же наш логотип — «солнце», наш слоган: «Освещай свой путь». Мы его привязываем к «Освещай свой спортивный путь». Ты как бы солнце носишь на груди, освещаешь свой путь и побеждаешь, — поделился Альберт Абдулов. — Я семь раз пробовал зарегистрировать товарный знак, и это все не увенчалось успехом. Проблема в том, что у нас 25 и 35 классы (по Международной классификации товаров и услуг 25 класс — одежда, 35-й — реклама; управление бизнесом, организация бизнеса, *прим.* «Э-У»). Выбирали названия, казалось, что очень оригинальные. А нам говорили: «Занято, занято». Или могут противопоставить. Процесс очень долгий. Условно, если вы хотите называть «коробка», вам скажут: «В названии присутствует часть слова “оро”». Могут противопоставить другое название, потому что оно похоже, и Роспатент считает, что вы хотите копировать, и ты ждешь ответа месяцами. Потом решил попробовать прийти к истокам и выбрал это название.

Сейчас у предприятия действует свой товарный знак, и его пытаются продвигать. Компания делает упор на пошив своей продукции для заказчиков из спортивной среды, преимущественно единоборств: дзюдо, бокс, борьба, ММА (смешанные боевые искусства, *прим.* «Э-У»), кикбоксинг. При этом делается совместное брендинг одежды.

На форме имеется бренд команды и BERNI.

Так зарабатывать деньги быстрее, чем продавать в розницу, поскольку реализация через магазин требует дополнительных усилий в виде рекламирования продукции, работы над узнаваемостью и репутацией. К тому же для этого нужно иметь запас денежных средств. Еще неизвестно, получится ли продать сшитые сотню костюмов, на которые, условно, потратили 500 тыс. рублей. Проще сразу сшить 20 костюмов для одного потребителя с гарантией того, что он точно купит.

Предприятие шьет сумки, спортивную одежду (костюмы, футболки, шорты, брюки и другие изделия), мерчи для компаний. В последнем направлении у Альберта Абдулова пока опыт маленький, однако он считает его интересным. В перспективе — пошив формы для представителей игровых видов спорта, а также рюкзаков и сумок. Компания обслуживает в основном заказы в Уральском федеральном округе, но уже появляются заказы и из других регионов.

Самое трудное — создание одежды

Для пошива используются турецкие, итальянские и китайские ткани. Их поставляют поставщики из Екатеринбурга.

К примеру, для пошива комбинезонов и велосипедок лучше всего подходит итальянский бифлекс, для пошива трикотажа, футболок, костюмов — турецкие ткани. Шить спортив-



ную одежду лучше из китайских материалов. С закупками тканей и ниток проблем нет. Хуже дело обстоит с фурнитурой и специальными элементами. Эту продукцию приходится заказывать индивидуально, поскольку даже в Китае не всегда есть что-то подходящее.

Закупать фурнитуру приходится в зависимости от объема заказа: чем больше нужно шить изделий, тем дешевле обходится товар. Компания делает упор на качество изделий, что отражается на цене. Но закупка в розницу — дорогое удовольствие, поэтому в итоге приходится повышать стоимость готовой продукции. Однако есть надежда, что через год-два в России появятся свои производства тканей и фурнитуры для спортивной одежды.

Оборудование тоже из Китая — работают машины, которые рекомендовали более опытные партнеры. По словам Альберта Абдулова, примерно 70% швейных цехов в нашей стране работают на китайском оборудовании.

— У нас была машина российского производства «Аврора». Но насколько она из наших комплектующих собрана, я не знаю. При выборе оборудования есть много факторов, и один из них — ремонтпригодность. Ты можешь взять дешевую машину, но потом на нее не найдешь запчастей и не отремонтируешь, — рассказал Альберт Абдулов. — У нас есть механик, которого мы приглашаем по необходимости. Он всегда на связи. Примерно раз в месяц он приходит и осматривает все оборудование, проводит техническое обслуживание.

На аутсорсинге также работают дизайнер, конструктор и раскройщик. Компания молодая, поэтому этих специалистов пока невыгодно держать на постоянной основе. Штат предприятия зависит от загруженности производства. Сначала трудились бригадир и швеи, а потом



ГАРАНТИЯ РАЗВИТИЯ

Эволюция рынка гарантий идет в сторону упрощения и ускорения процесса выдачи, отмечает директор дополнительного офиса «Екатеринбург» СДМ-Банка **Ольга Шарушинская**

— Предприятия в этом году развиваются на фоне высоких ставок. Как в этой ситуации, по вашим наблюдениям, бизнес управляет финансами?

— Из-за высоких ставок сейчас бизнес предпочитает отложить финансирование длительных инвестиционных проектов, поскольку их экономическая эффективность в этих условиях вызывает сомнения.

Вместе с тем оборотное кредитование невозможно исключить из обычной жизни компаний. Высокие ставки по кредитам при этом предприятия компенсируют, повышая цены для покупателей их товаров и услуг. Кроме того, предприятия часто используют другие финансовые инструменты, например, банковские гарантии.

— В чем преимущества банковских гарантий, как работает этот инструмент?

— Банковские гарантии, как правило, используются в процессе взаимодействия подрядчиков с госзаказчиками в рамках исполнения госзаказа. При этом наличие банковской гарантии возврата

аванса, исполнения контракта или гарантийных обязательств по контракту является обязательным. Банки активно участвуют в предоставлении таких гарантий, и это основной вид гарантий, который сейчас присутствует на российском рынке.

Есть, конечно, и гарантии по негосударственным контрактам. В данном случае банк оценивает не только финансовое состояние исполнителя, но и платежеспособность клиента, а также другие характеристики. Это может быть характер контракта, опыт исполнения предыдущих контрактов. И именно на основании этого анализа дает банковскую гарантию.

Заказчик, имея такую банковскую гарантию, может быть уверен в том, что даже в случае, если исполнитель не выполнит свои обязательства по контракту перед ним, банк гарантирует возврат ему уплаченных исполнителю денежных средств.

— Какие виды гарантий пользуются наибольшим спросом в текущей экономической ситуации?

— В настоящее время наибольшим спросом пользуются гарантии, связанные с работой в рам-

ках госзаказа, то есть в рамках законов 44-ФЗ и 223-ФЗ. Спрос, конечно, связан с законодательным установлением необходимости предоставления подрядчикам по госконтрактам таких гарантий.

— Каковы результаты развития этого продукта в целом на рынке?

— Динамика объемов выдаваемых гарантий сейчас в целом на рынке положительная. Но объем гарантийного портфеля подвержен сезонности, поскольку основная доля выдач приходится на гарантии, выдаваемые в рамках госзаказа. А заключение государственных контрактов происходит неравномерно в течение года. Как правило, осень — основной «гарантийный» сезон.

Продукт развивается активно, в первую очередь сокращается скорость предоставления банковских гарантий, например, банковские гарантии на небольшие суммы, 5-10 млн рублей, сейчас можно получить в банке и за час. Крупные гарантии, как правило, банки выдают, предварительно тщательно анализируя финансы клиента и суть контракта, и на это нужно закладывать больше времени.

— В каком направлении совершенствуется этот продукт?

— Развитие рынка идет в сторону упрощения и ускорения процесса предоставления банковских гарантий. Это долгосрочный и устойчивый тренд. Это открывает новые возможности для всех участников рынка. ■

Поддержка государства

Предприятие уже два года активно пользуется услугами Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП), советуется по поводу мер поддержки.

Недавно благодаря фонду компания смогла представить свою коллекцию на крупном показе брендов спортивной одежды в креативном кластере «Домна» в Екатеринбурге. Среди участников показа были модели, визажисты, режиссеры. Мероприятие привлекло внимание СМИ. Таким образом СОФПП помог сделать рекламу. Продвижение — это развитие, продажи и узнаваемость.

В настоящее время Альберт Абдулов проходит обучение в акселераторе «Прорыв», где в качестве одного из его наставников выступает человек, у которого уже есть бренд и стабильно работающее швейное производство. В перспективе хотелось бы обзавестись своим помещением.

— В чем преимущество своего помещения? — задается вопросом предприниматель. — Мы не зависим от условий арендодателя и графика его работы. Свое помещение — это иные условия, большой рост и развитие. Сопоставили расходы по аренде и затраты на промышленную ипотеку и поняли, что свое помещение — это возможное решение, над которым будем работать. ■

появился технолог. Альберт Абдулов вел учет, координировал работу, а сам трудился наемным работником в одной крупной промышленной компании. Но вскоре понял, что такое совмещение стало сложным, что хочет полноценно заниматься собственным бизнесом.

Швей предприятие ищет в основном через Avito, размещает рекламу в сети, сотрудничает с местными учебными заведениями, центрами занятости и даже исправительными колониями. Производство приветствует каждого, кто готов вложить свои усилия в работу. Компания сталкивается с вызовами, связанными со спецификой производственного процесса, что усложняет поиск и подбор подходящего персонала. Наблюдается тенденция изменения численности команды в зависимости от потребностей и условий рынка труда, что делает поиск квалифицированных специалистов более сложной задачей в настоящее время.

— Не все специалисты могут шить сумки и работать с тяжелыми тканями и кожей. Поэтому мы сейчас сузили это направление и шьем сумки только на заказ. Мы усиливаем направление «трикотаж», — пояснил предприниматель. — Количество привлекаемых сотрудников часто меняется, поскольку компания очень маленькая. Меняются процессы и модели, которые шьем.

Количество изделий, которое предприятие может сшить в месяц, зависит от их сложности. Можно за день сшить 15 сумок или два очень трудных в исполнении костюма. Однако дело далеко не в количестве. Компания за два года приросла контрактами. Сейчас некоторые крупные фитнес-клубы обновили гардероб, их сотрудники стали носить BERHI. Бренд компании примерили известные команды, которые занимаются единоборствами. Для Абдулова это показатель роста. Компания хочет охватить как можно больше людей — чтобы те не только занимались спортом в одежде BERHI, но и носили ее в качестве повседневной.

Предприятие не только шьет на заказ для компаний и команд, но и продает одежду через сайт, участвует в тендерах. В перспективе — наращивание продаж через маркетплейсы. Первые попытки оказались неудачными, но теперь фабрика возвращается на эти площадки.

— Маркетплейсы — это классный инструмент продаж для производителей. В чем плюс своего производства? Ты можешь посмотреть, чего не хватает или что покупают, быстро перестроить, не стоять в очередях на контрактное производство, — подчеркнул владелец BERHI. — Маркетплейсы могут стать приоритетным каналом продаж и в сфере b2b, для клубов и команд. Торговые площадки удобны в плане доставки.

Ирина Перечнева

В ФОКУСЕ ГОСЗАКАЗА

Повышение значимости госзаказа в экономике требует от банков разработки конкурентных продуктов и удобных сервисов для участников госзакупок



Роль госзаказа в российской экономике растет. Итоговых данных применения закона «О контрактной системе» (44-ФЗ) за весь 2023 год еще нет, но статистика девяти месяцев говорит о росте объема госзакупок. По информации Интерфакса госзаказчики за девять месяцев прошлого года заключили 2,4 млн контрактов на 8,5 трлн рублей, что соответствовало на 12% и на 11% больше аналогичного показателя 2022 года. Все больше региональных компаний строит свой бизнес на выполнении работ и услуг в рамках 44-ФЗ. Однако такая бизнес-модель требует применения специфичных финансовых инструментов.

О том, какие продукты и сервисы позволяют компаниям развиваться за счет участия в госзакупках, мы разговаривали с начальником управления развития и продаж малого бизнеса в Уральском регионе банка Уралсиб **Ольгой Бакиной**.

Гарантийный срок

— *Какие инструменты чаще всего нужны компаниям для выполнения государственных контрактов?*

— Получить государственный заказ можно только через участие в аукционе или тендере. В соответствии с Федеральным законом № 44 для участия необходимо предоставить обеспечение заявок. Можно внести либо свои денежные средства, либо банковскую гарантию. В первом случае всю сумму придется заморозить на специальном счете до окончания конкурса. И конечно, большинство предпринимателей выбирает второй способ, ведь он позволяет не отвлекать денежные средства из оборота.

— *Вы наблюдаете изменения в объеме спроса на банковские гарантии?*

— Спрос растет, так как компании сейчас активно развиваются за счет расширения внутреннего рынка.

— *Какова конкурентная составляющая этого банковского сегмента, за что сейчас борются участники рынка?*

— Конечно, клиент оценивает ценовые параметры предложений, но не менее важное значение имеет и скорость оформления гарантии. Здесь на помощь приходят цифровые технологии. В банке Уралсиб разработана современная онлайн-платформа, которая позволяет дистанционно оформлять гарантии. Благодаря этому сервису оформление гарантии занимает от 30 мин в зависимости от суммы гарантии.

Второе направление, которое позволяет повысить доступность инструмента, — сокращение объема документов, которые банк запрашивает у клиента. Мы свели этот список к минимуму. А процесс заполнения анкеты полностью переведен на онлайн-платформу, что также ценят компании, так как это выливается в экономии их времени, в некоторых случаях достаточно только копии паспорта собственника и заполненной анкеты.

— *Из каких видов гарантий сейчас формируется продуктовая линейка банка?*

— В нашей линейке представлен весь спектр гарантий, закрывающий потребности бизнеса. Это гарантии на участие, исполнение контракта, коммерческие гарантии, а также гарантии возврата аванса. Конкуренция на рынке жесткая, поэтому нужно постоянно работать над совершенствованием предложений. В рамках этого курса мы, например, разработали специальный продукт «Госзаказ», его пользователи получают гарантийный лимит сразу на десять лет. Это значительно повышает эффективность управления финансовыми ресурсами компаний. И надо сказать, продуктовая эволюция продолжается. Сейчас мы работаем над оптимизацией пакета документов по продукту «Госзаказ».

— *Каков ваш прогноз динамики гарантийного портфеля на текущий год?*

— По итогам прошлого года гарантийный портфель банка Уралсиб вырос на 28%, и тенденция сохраняется. Мы считаем, что и в 2024 году рынок удержит положительную динамику.

Этот инструмент позволяет бизнесу решать конкретные задачи, но с другой стороны, это еще и своего рода критерий доверия, ведь гарантия демонстрирует надежность компании. Потому что гарантию банк выдает только проверенному клиенту.

Продуктовая эволюция

— *В чем заключается специфика бизнеса, построенного на исполнении госконтрактов?*

— Действительно, особенности есть. Процесс работы с госконтрактами циклический: компания выполняет работу, получает за нее оплату и ждет следующих торгов. И за этот промежуток времени деньги нужно запустить в работу. На этом этапе важно грамотно управлять финансовыми потоками. Наиболее эффективным способом, по нашему мнению, является размещение средств на депозит. Но этот способ подходит не всем. Поэтому мы разработали специальный продукт — начисление процентов на фактические остатки денежных средств на расчетном счете.

— *Учитывает ли банк особенности бизнес-модели компаний?*

— В целом при разработке такого вида предложений нужно максимально фокусироваться на потребности клиентов, а они абсолютно разные. Одним нужно разместить средства на короткий срок, другим — иметь возможность пополнения депозита, бизнес-модели некоторых компаний предполагают, что деньги всегда должны быть под рукой, в этом случае следует пользоваться сервисом «начисление процентов на остаток на счете». Все эти продукты мы разрабатываем вместе с клиентами, опираясь на их потребности. А для этого нужно постоянно следить за развитием бизнеса предприятий, участвующих в госзакупках, и искать направления, где банк может быть полезен бизнесу.

— *На рынке гарантий и депозитов достаточно жесткая конкуренция, в чем преимущество банка Уралсиб?*

— Бизнес, участвующий в госзакупках, это наша целевая аудитория. Потому мы, конечно, стремимся выдерживать конкуренцию с точки зрения сокращения сроков предоставления продуктов (онлайн-сервисы) и рыночных ценовых параметров. Второй фактор — «легкие» решения для потребностей клиентов и уровень доступности всех сервисов, необходимых как для победы в аукционе, так и для качественного и своевременного выполнения контракта. Для этого в банке сформирована экспертиза, и конечно, мы ее постоянно развиваем. Мы вырастили команду профессионалов, которые дают компаниям квалифицированные консультации и могут правильно подобрать нужный продукт, который поможет бизнесу больше зарабатывать. ■

Ирина Перечнева

НОВОСТРОЙКИ НАЦЕЛИЛИСЬ НА КОРРЕКЦИЮ

Начало года для жилищного строительства оказалось традиционно слабым. Рынок рассчитывает на продление льготных программ в новой конфигурации и готовится тестировать практики продаж

Рынок жилищного строительства стартовал в 2024 году с высоких позиций. Прошлый год оказался чрезвычайно удачным для индустрии: ввод жилья вырос на 7,5% и составил 110,44 млн кв. метров. И это рекордный показатель для рынка. В многоквартирных домах жилья введено больше на 13,7% (51,76 млн «квадратов»). Приросло и строительство индивидуальных жилых домов до 58,68 млн кв. метров.

Ипотечный портфель в 2023 году вырос на 35%. Это в 1,7 раза выше результата 2022 года, когда динамика составила 20,4%. Рост ипотеки стимулировал спрос. Люди на фоне роста ставок, инфляции и девальвации стремились вложить сбережения в недвижимость. К тому же этот спрос подогревался информацией о сворачивании главной льготной программы после июля 2024 года.

Однако дальнейшее развитие индустрии осложняет набор неопределенностей. Часть из них в последнее время была снята. В частности, программа «Семейная ипотека» будет продлена до 2030 года. Об этом **Владимир Путин** заявил в послании Федеральному Собранию. Но в целом у рынка по-прежнему нет долгосрочных ориентиров.

Каким оказалось начало года для рынка новостроек и ипотеки Уральского региона? Об этом мы поговорили с застройщиками и банкирами в ходе круглого стола «Рынок жилой недвижимости: итоги льготной четырехлетки и будущие контуры», организованного журналом «Эксперт-Урал» в Екатеринбурге.

Спад в пределах ожиданий

Рынок ожидал традиционно слабых января и февраля. Поэтому статистика первых двух месяцев никого не удивила. Объем продаж жилья в новостройках в этот период снизился, но падение не стало драматичным: результат оказался несколько лучше 2023 года, однако слабее 2022 года.

В прошлом году объем продаж заметно вырос в марте, оставался стабильно высоким до июня, а во второй половине года перешел к ажиотажному оживлению, которое закончилось с наступлением 2024 года.

«Пока есть ощущение, что тренд крайне высокой волатильности останется и в 2024 году. Эта особенность рынка стала проявляться с запуском льготной ипотеки. Изменение настроений покупателей чаще всего связано с информацией о предполагаемой отмене льготных программ», — отмечает руководитель аналитического центра Уральской палаты недвижимости **Михаил Хорьков**.

Предложение, по расчетам Михаила Хорькова, на рынке Екатеринбурга пиковых значений в 51 тыс. квартир достигло летом прошлого года, а затем планомерно сокращалось до января 2024 года: «Но в феврале мы уже зафиксировали рост числа квар-

тир на 1% по отношению к декабрю 2023 года. Сейчас мы видим, что новые проекты готовятся и рынок будет пополняться новостройками».

Не вызывает беспокойства, по мнению эксперта, и индикатор, который характеризует уровень затоваривания: «Сейчас объем предложения составляет 47 тыс. квартир, и из них только 2 тыс. 800 квартир — объекты, сданные в эксплуатацию, а это всего 6% объема предложения. И их количество в последнее время не растет. То есть к моменту сдачи дома большинство квартир продается застройщиками».

Не произошло, по оценкам Михаила Хорькова, также кардинальных изменений в структуре предложения: «За последние два года объем предложения студий вырос на 20%, однокомнатных квартир — на 14%. На такие объекты приходится 58% объема предложения. Но при этом девелоперы продолжают строить и более просторное жилье. Предложение по двухкомнатным квартирам выросло на 18%, по трехкомнатным — на 5%».

В структуре продаж пик спроса на компактные квартиры пришелся на осень прошлого

“ “ Банки и застройщики делают ставку на программу «Семейная ипотека» —

НЕТИПИЧНОЕ НАЧАЛО ГОДА

Темпы выдач ипотеки в первые два месяца в нашем банке оказались рекордными. Драйвером остается программа «Семейная ипотека», говорит заместитель руководителя Абсолют Банка в Екатеринбурге

Ирина Бормотова

— Каковы результаты развития ипотечного кредитования в начале текущего года в вашем банке?

— В целом Абсолют Банк в первые два месяца 2024 года увеличил объемы ипотечного кредитования почти на треть по сравнению с ноябрем и декабрем прошлого года, а в Екатеринбурге в январе прирост оказался еще выше — в 2 раза. Это уникальная ситуация, потому что все предыдущие годы пиковый спрос всегда приходился на ноябрь — декабрь.

Мы прогнозируем, что спрос на ипотеку по льготным программам в первой половине 2024 года будет драйвером. Наибольшим спросом пользуются продукты в рамках программы «Семейная ипо-

тека». Доля таких сделок в рамках льготных программ в Абсолют Банке в Екатеринбурге в первые месяцы 2024 года превысила 95%. В целом же на долю сделок по программе «Семейная ипотека» приходится 60% выдач.

— С чем это связано?

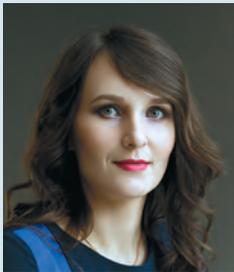
— С особенностями этого продукта. «Семейная ипотека» доступна тем гражданам, которые покупают квартиру в новостройке, и у них есть либо один ребенок, родившийся в период после 1 января 2018 года до 31 декабря 2023 года, либо два несовершеннолетних ребенка. В отличие от «Госпрограммы» минимальный первоначальный взнос по «Семейной ипотеке» сохранился на уровне 20%. Кроме того,



купить квартиру в рамках этой программы можно не только у застройщика, но и у физлица по договору переуступки, главное, чтобы дом еще не был сдан в эксплуатацию. Это еще одно из важнейших преимуществ программы.

Наконец, заемщики, которые ранее купили квартиру в новостройке по «Госпрограмме» или по собственным программам в любых банках, могут ее рефинансировать в рамках «Семейной ипотеки». Рефинансирование позволяет снизить ставку по кредиту, а значит, существенно сэкономить на размере ежемесячного платежа. Наш опыт показывает, что экономия достигает нескольких тысяч рублей в месяц.

Условия, на которых будет продлена «Семейная ипотека», пока в стадии обсуждения. Поэтому прогнозировать спрос на нее после 1 июля 2024 года преждевременно. Но в любом случае тем заемщикам, которые хотят ею воспользоваться, медлить не стоит. Особенно учитывая рост цен на недвижимость и ажиотаж, который, вероятнее всего, возникнет в мае — июне. ■



СОРИЕНТИРОМ НА ПОТРЕБНОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ

Льготные ипотечные программы останутся стимулом рынка развития жилищного строительства, уверена руководитель брокерского центра челябинской группы «Голос» **Ксения Газизова**

— Ключевым фактором продаж строящегося жилья сегодня в России является ипотека, и наша компания этому аспекту уделяет особое внимание.

За январь и февраль этого года доля продаж с ипотекой в нашей компании составила 90%. Снижения в связи с изменениями на ипотечном рынке мы не почувствовали. Практически все наши объекты продавались по льготным программам. В январе 54% сделок было заключено с использованием программы «Семейная ипотека», 46% прошло по программе «Господдержка». В феврале доли несколько поменялись: на «Семейную ипотеку» пришлось 44% сделок, на основную программу — 31%, и 25% сделок наши покупатели заключили с привлечением кредита по программе «ИТ-ипотека».

Однако и рыночные продукты банков тоже востребованы в наших жилых комплексах. С помощью таких ипотечных кредитов поку-

патели приобретают машино-места. Кстати, в январе мы зафиксировали пик продаж машино-мест, и в основном они все приобретались с помощью кредитов.

Больших проблем с введением банками комиссий за выдачу кредитов при оформлении льготной ипотеки мы не видим, продолжаем работать со всеми банками. Прежде всего, конечно, ориентируем клиентов на те банки, у которых комиссии нет, чтобы тем самым не увеличивать стоимость квартиры. В этом вопросе мы ориентируемся на потребности и пожелания покупателя.

2023 год наша компания, как и весь рынок, завершила с рекордным объемом продаж, особенно высокий спрос был в августе — сентябре. 2024 год, по нашим прогнозам, уже не будет таким взрывным по объективным причинам.

Ужесточаются требования к заемщикам. Центральный банк постоянно вводит новые ограничения при выдаче банками кредитов по льготным программам. Ключевая ставка все еще

сохраняется на высоком уровне. И все эти факторы в целом умеренно охлаждают как рынок новостроек, так и вторичный рынок.

Планируя 2024 год, мы рассчитываем, что программа «Семейная ипотека» будет продлена. Мы думаем, что отдельные параметры программы будут изменены и, возможно, появятся новые требования к заемщикам. Но в целом продукт останется.

Судьба широкой программы с господдержкой пока не ясна. Но мы допускаем, что она будет прекращена либо сохранится лишь точноно в отдельных регионах. При этом государство, возможно, будет использовать льготную ипотеку для поддержки определенных профессий и удержания специалистов. Тем более что такая модель уже опробована и себя хорошо зарекомендовала. Например, у нас сейчас очень эффективно работает «ИТ-ипотека».

Поэтому нам кажется, что рынок будет устойчивым. В целом мы позитивно смотрим на этот год. Рассчитываем, что стабильность компании будет достигаться за счет более широкой линейки проектов. В 2024 году планируем новые запуски. В частности, в феврале мы начали продажи в жилом комплексе «Голос Кашириных» в рамках механизма комплексного развития территории. Кроме того, в этом году выведем на рынок первый проект в Екатеринбурге.

года. Сейчас, по мнению Михаила Хорькова, доля инвестиционного жилья снижается, а спрос смещается в сторону текущих потребностей покупателей.

Кардинального изменения цен на новостройки на екатеринбургском рынке эксперт не фиксирует: «Основной рост цен пришелся на конец прошлого года, и сейчас ценовая политика скорее определяется не общеэкономическими трендами, а бизнес-моделями отдельных компаний. В начале этого года многие поднимали цены на фоне введения комиссий со стороны банков, но в феврале картина стала более контрастной. Одни застройщики продолжают медленно поднимать цены, другие пересматривают их только в отношении небольших остатков, но есть и отдельные примеры отката цен».

В целом за прошлый год, по расчетам Миха-

ила Хорькова, цены на первичном рынке Екатеринбурга выросли на 15%, на вторичном — на 10%.

Семейный фокус

Ипотека остается в качестве ключевого стимула рынка. Хотя, как показывают расчеты, ее доля незначительно снижается. По словам Михаила Хорькова, в конце прошлого года 89% сделок по ДДУ совершалось с привлечением кредита. Предварительные цифры по февралю по подписанным и зарегистрированным договорам говорят о том, что эта доля снизилась до 72%.

Отчасти это связано с ужесточением требований со стороны Центробанка к выдаче льготной ипотеки. Регулятору очень не нравится перегрев рынка. Чтобы охладить сегмент, ЦБ в прошлом году трижды повышал макронадбавки,

с 1 марта этого года Банк России дополнительно ужесточил надбавки к коэффициентам риска по кредитам с высоким показателем долгового нагрузки. С середины 2024 года ЦБ намерен

применять в ипотеке еще и макропруденциальные лимиты.

В ответ на эти ужесточения банки в январе ввели комиссии для застройщиков, обосновав необходимость этой меры снижением маржинальности такого кредитования. Банки объявили, что будут предоставлять кредиты только в том случае, если девелопер согласится частично субсидировать льготный кредит его покупателю. Для этого банки предложили застройщикам заключать с ними отдельные соглашения. Сначала такие правила ввел Сбер, а затем ВТБ и Альфа-Банк.

Некоторые застройщики согласились с такими условиями, переложив сумму комиссии в цену квартиры. Но часть девелоперов решила пересмотреть пул банков-партнеров. Тем более что выбор есть: далеко не все банки ввели комиссии.

И это привело к кардинальному изменению позиций на рынке ипотеки. Стремительно наращивает свою долю Банк ДОМ.РФ, который как раз отказался от введения комиссий. По словам руководителя розничных продаж Банка ДОМ.РФ в Екатеринбурге **Ильи Корибицына**, в результате продажи по итогам первых двух месяцев этого года выросликратно: «По итогам января по России Банк ДОМ.РФ занял 34% ипотечного

Тренд крайне высокой волатильности сохранится и в 2024 году —



НА ТЕКУЩИЙ ГОД СМОТРИМ ПОЗИТИВНО

На рынок сейчас выходит покупатель, который стремится удовлетворить свои базовые потребности в жилье, отмечает директор по маркетингу и аналитике ГК «Атомстройкомплекс» **Станислав Оханов**

— В первые два месяца 2024 года в нашей компании объем продаж несколько снизился — мы объясняем это снижением объема предложения, что обусловлено рекордными продажами в 3 — 4 кварталах 2023 года. В феврале резко изменился пул банков-партнеров по выдаче ипотеки. Раньше основной объем сделок проходил при участии двух крупных банков, после введения ими комиссий мы переориентировались на других игроков, которые не вводили обязательное субсидирование ипотеки со стороны застройщиков. В результате список банков-партнеров стал более широким и дробным. В начале года мы вывели на рынок готовые объекты, в том числе и поэтому общая картина двух первых месяцев несколько отличается от тренда прошлого года.

В августе — сентябре 2023 года в структуре сделок была большая доля инвестици-

онного спроса, сейчас она вернулась к нормальным значениям. В основном квартиры сейчас покупают люди, которые хотят удовлетворить свои базовые потребности в жилье и улучшить жилищные условия — на эту же категорию направлены и государственные меры поддержки, в частности, «Семейная ипотека». Стабильным спросом пользуются семейные квартиры формата «заезжай и живи» с эффективными планировками — именно они составляют продуктивное ядро компании «Атомстройкомплекс». Это квартиры с кухней-гостиной и разным числом спален, чистовой отделкой, с возможностью комплектации мебелью и бытовой техникой. Спрос на комплексный продукт растет: вместе с квартирой покупатель все чаще приобретает келлер и паркинг, тем самым действительно повышают свой уровень комфорта и рационально решают вопросы хранения, ведь стоимость квадратного метра келлера ниже, чем жилья.

2023 год для рынка был рекордным, однако есть консолидированное мнение, что за таким ростом все равно должна последовать определенная коррекция. Я думаю, что 2024 год будет более спокойным, если не случится чрезвычайных событий. Мы не видим предпосылок для обвала, даже если произойдет коррекция на уровне 20 — 25%, показатели продаж в целом по рынку останутся на уровне 2021 года, а это очень хороший объем продаж жилья для Екатеринбурга. Мы смотрим на 2024 год с оптимизмом и в ситуации изменений условий по льготным программам ипотечного кредитования всегда готовы предложить альтернативные варианты покупки жилья, в частности рассрочку с минимальным первоначальным взносом. Мы продолжим выводить в продажу новые проекты в соответствии со стратегией развития компании: активно развиваем застройку микрорайона «Северный Химмаш», продолжаем строительство проекта «Nova Park» на Широкой Речке, возводим новые очереди проекта «Северное сияние» на Уралмаше. Ждем стартов продаж в Академическом микрорайоне, на ул. Ирбитской в Пионерском микрорайоне, а также на новой площадке на Эльмаше, на ул. Бабушкина.



ВЫХОД НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

Ряд факторов позволит банку в этом году увеличить долю на рынке ипотеки, считает управляющий директор центра развития ипотечного бизнеса УБРИР **Алина Буслова**

— За первые два месяца 2024 года по отношению к аналогичному периоду 2023 года в нашем банке зафиксирован кратный рост выдач жилищных кредитов на покупку жилья в новостройках. По программе «Господдержка» объемы выросли в шесть раз, по программе «Семейная ипотека» — в пять раз, по программе «ИТ-ипотека» — в три раза.

Связано это прежде всего с тем, что наш банк не вводил комиссии за оформление льготных кредитов на покупку жилья в новостройках. Многие

застройщики оказались не готовы перекладывать стоимость этой комиссии на покупателя и выбрали наш банк. Ажиотажный спрос повлиял на архитектуру, привел к изменению бизнес-процессов внутри банка и многократному росту выдач.

Однако в дальнейшем рост кредитования в целом на рынке будет ограничивать ужесточение регулирования со стороны Банка России. Во-первых, вырос размер первоначального взноса. Во-вторых, при выдаче кредита банки должны оценивать уровень предельной долговой нагрузки заемщика (ПДН). Если платежи по

всем кредитам заемщика будут больше 80% его дохода, банк будет вынужден отказать такому клиенту. Таким образом, регулятор пытается снизить уровень закредитованности населения. Поскольку ипотека является драйвером продаж в новостройках, эти ужесточения отразятся на темпах реализации квартир в целом на рынке.

При этом наш банк достаточно позитивно смотрит на 2024 год. Во-первых, у нас уже существенно выросли лимиты кредитования по программам господдержки, и мы ожидаем дополнительные лимиты по ИТ-ипотеке. Кроме того, недавно правительство Российской Федерации включило УБРИР в пул банков, имеющих право открывать эскроу-счета. Это дает нам возможность запустить проектное финансирование и предлагать комплексные решения, которые будут интересны и застройщикам, и покупателям квартир.

рынка в сегменте новостроек, тогда как доля Сбера составила 20%. В Екатеринбурге банк вышел на рекордные показатели. За февраль мы выдали жилищных кредитов на 1,2 млрд рублей, 80% объема приходится на кредиты для покупки жилья в многоквартирных домах.

Все игроки ипотечного рынка при планировании продаж текущего года делают ставку на программу «Семейная ипотека». Она рассматривается государством как один из инструментов

поддержки рождаемости и решения демографической проблемы.

Срок действия программ «Господдержка» и «ИТ-ипотека» завершается соответственно в июле и в конце декабря 2024 года. Рынок рассматривает на их пролонгацию, хотя, возможно, и в новом формате.

— Я думаю, что основная госпрограмма после 1 июля 2024 года будет продлена, но трансформирована. Программа, скорее всего,

будет нацелена на точечное предложение кредита для определенных категорий граждан. По моим ожиданиям, государство продлит и действие ИТ-ипотеки, так как есть острая необходимость удержать ИТ-специалистов в России, — отмечает Илья Коробицын.

Отчасти эта уверенность строится на том, что в последнее время несколько изменилась тональность дискуссий о будущем льготных программ. Центробанк всегда был



С УМЕРЕННЫМ ОПТИМИЗМОМ

По мнению риэлтерского сообщества развитие рынка недвижимости ограничивают законодательные барьеры и неконструктивная позиция некоторых участников сделок, убеждена руководитель Бюро ипотечных технологий ГК «Северная Казна» **Елена Мяло**

— Рынок жилой недвижимости начал год довольно уверенно.

И немаловажный вклад в рост продаж января и февраля вносит большой уровень активности риэлтерского сообщества. При этом при реализации сделок мы вместе с нашими клиентами сталкиваемся с рядом ограничений.

Первое — длительный срок реализации сделок в ряде банков. Так, к примеру, в одном из случаев кредит и объект клиенту был одобрен 1 февраля, а на сделку мы вышли только 5 марта.

Есть большие проблемы и при заключении сделок по программе «Семейная ипотека». У риэлторов в отношении этой программы, в отличие от всего рынка, умеренный оптимизм. Дело в том, что большинство кредитных организаций, выдавая кредит по этой программе, не наделяют детей долями. Семьям, к сожалению, не хватает максимальной суммы кредита в 6 млн рублей. Поэтому они вынуждены продавать имеющееся жилье, а

сделать они по закону это могут только в том случае, если их дети будут наделены долями в приобретаемом жилье. Иначе органы опеки не дадут одобрения. Есть программы «комбо», которые позволяют взять сумму кредита выше 6 млн рублей, и кредитные организации выдают такой кредит по средневзвешенной ставке, которая варьируется от 7%. Но и это не спасает потенциальных клиентов, ведь первоначальный взнос формируется не только из накопленных средств и материнского капитала, но и от продажи существующего жилья.

Некоторые клиенты хотят приобретать готовое жилье, и здесь мы сталкиваемся с совершенно новым барьером — позицией оценочных компаний. Очень часто оценщики находятся в других регионах и работают по современным технологиям. Я приведу пример. Наш клиент выбрал квартиру, которую продавец (юридическое лицо — застройщик) выставил за 7 млн 700 тыс. рублей, а оценщик оценил объект в 6 млн 840 тыс. рублей. Что делать потенциаль-

ному клиенту? Приказ опеки есть на руках, человек из ХМАО приехал в Екатеринбург за покупкой. А кредитная организация беспомощна, потому что оценщик выбирается по определенным алгоритмам, случайно.

То есть спрос есть, желание и деньги — тоже. Но заградительных условий такое количество, что сделки, которые должны были пройти в течение недели, затягиваются на месяцы.

И я бы не стала переоценивать фактор цифровизации. К примеру, наши клиенты должны при заключении сделки провести подтверждение своей личности через сервис «Госуслуги». А ряд клиентов отказываются от выпуска электронной подписи через «Госуслуги». Они объясняют это низким уровнем информационной безопасности и ссылаются на случаи, когда был взломан личный кабинет «Госуслуг».

Все-таки менталитет наших людей еще не готов к такому большому рывку в части цифровизации. Поэтому мне кажется правильным стремление некоторых застройщиков открывать современные удобные офисы. Для многих людей еще очень сложно провести дорогостоящую сделку через нажатие кнопки.

Такого рода вопросы ограничивают развитие рынка, поэтому мы смотрим на текущий год с умеренным оптимизмом.

горячим сторонником отмены ипотечного стимула. Однако в начале года позиция регулятора стала более мягкой и уже не предполагает полного сворачивания госпрограмм.

«Мы считаем, что необходимо пересмотреть условия льготных ипотечных программ в пользу адресных и целевых», — заявил на пресс-конференции в начале года директор департамента банковского регулирования и аналитики Банка России **Александр Данилов**.

Многие банки, помимо кредитования новостроек, также видят потенциал в развитии продуктов для индивидуального жилищного строительства. В частности, Банк ДОМ.РФ, по словам Ильи Коробицына, планирует увеличить долю ипотеки на ИЖС в структуре выданных с 10% до 20%. Для развития этого сегмента банк расширил механизм проектного финансирования на подрядчиков, которые строят загородное жилье.

В ожидании драйверов

«Семейную ипотеку» в качестве основного драйвера спроса рассматривают и застройщики. По словам коммерческого директора компании «ЛСР.Недвижимость-Урал» **Артема Минаева**, в этом году доля этого продукта в сделках выросла с 25% до 50%: «Уже очевидно,

что эта программа будет продлена, хотя ее условия, вероятно, изменятся. Только одного этого стимула, конечно, будет недостаточно. Но если во второй половине года ключевая ставка начнет снижаться, ипотека на рыночных условиях станет более доступной и это позволит выровнять продажи».

Опираясь на эти факторы, компания «ЛСР.Недвижимость-Урал», по словам Артема Минаева, продолжает вывод на рынок новых объектов в продажу: «Да, объемы сделок в начале года у нас, как и на всем рынке, несколько снизились, но остатки готовых квартир находятся на небывало низком уровне, поэтому необходимости введения акций и программ дополнительных скидок мы не видим».

Заместитель генерального директора по коммуникациям челябинского застройщика АО АПРИ «Флай Плэнинг» **Олег Гришанков** спад продаж в январе — феврале связывает с ужесточением требований льготных программ жилищного кредитования. В частности, по его словам, заметное влияние на спрос оказало увеличение размера первоначального взноса по кредиту: «Мы в этой ситуации, со своей стороны, ввели механизмы поддержки покупателей, проводим различные акции, в том числе субсидируем затраты клиентов на первоначальный взнос от 5% до 10%».

В этом году Олег Гришанков ожидает трансформации программ господдержки, в том числе и условий программы «Семейная ипотека»: «Возможно, будет введена градация либо по регионам, либо по возрасту заемщика. Но в целом глобально наша группа не ожидает каких-либо радикальных изменений на рынке. Стимула в виде «Семейной ипотеки» для нас вполне достаточно, потому что портрет нашего покупателя — это семья с одним или с двумя детьми. Поэтому в новых проектах мы снижаем долю квартир-студий и выводим в приоритет квартиры с двумя спальнями».

По словам Олега Гришанкова, одним из инструментов роста продаж компания рассматривает также цифровые технологии: «Значительное число сделок происходит онлайн, это позволяет увеличивать привлечение покупателей с разных территорий. Для нашей компании это актуально, так как мы строим не только на Южном Урале, но и в Екатеринбурге, на Дальнем Востоке, в Краснодарском крае, Санкт-Петербурге и Москве. И доля дистанционных сделок доходит уже до 5%».

В последние годы региональная экспансия на рынке жилищного строительства в России становится все более заметным трендом. К примеру, на рынок Екатеринбурга в 2022



ЗЕЛЕНЫЙ ДРАЙВЕР

Благоустройство территории с помощью озеленения становится важнейшим инструментом повышения привлекательности современных жилищных комплексов, убеждена директор компании Urban Green

Юлия Сорокина

— Подходы к формированию квартирографии сегодня обновляются невероятно быстро. И одним из актуальных направлений является благоустройство территории с помощью озеленения. В ближайшее время этому вопросу будет уделяться все больше внимания.

Девелоперы рассчитали, что самый дешевый способ увеличить стоимость недвижимости — это озеленение: на эти цели застройщики тратят всего 2 — 7% от стоимости проекта, но получают при этом колоссальный эффект.

А все дело в том, что спрос на такие решения со стороны покупателей чрезвычайно большой. Как показывают опросы, 74% респондентов убеждены, что легкий доступ к паркам и скверам приводит к построению добрососедских отношений. А 34% выбирают место жительства именно там, где находится зеленая зона.

При этом, по нашим наблюдениям, тренды благоустройства территории с 2017 года чрезвычайно

сильно изменились. Запрос на обустройство двора стал совершенно иной. Часто уже востребованы не столь большие корты, а более камерные спортивные площадки, тренажеры для работы с собственным весом становятся все более актуальными.

При этом они окружены зеленой, так как при повышенной физической нагрузке требования организма к насыщению кислородом увеличиваются.

Очень важно также обустроить площадки для детей разного возраста. Необходимо организовать пространство и для подростков. Про них проектировщики часто забывают. И в результате променадом для прогулок для этой возрастной категории становятся торговые центры.

Как показали исследования, 72% матерей уверены, что зеленая зона важна для игр и отдыха.

Такие элементы повышают привлекательность жилищных комплексов и становятся одним из важнейших инструментов продаж. По нашим расчетам, стоимость квартир вблизи зеленых зон увеличивается на 15%, если окна выходят на зеленую

зону — на 14%, а если рядом еще и есть водоем — в три раза.

Есть статистика, которая показывает, что сотрудники офиса лучше выполняют свои обязанности, если офис озеленен: эффективность увеличивается на 6 — 7%. Если взять одну улицу и с одной стороны устроить приятную зеленую среду, а противоположную оставить в твердых покрытиях, то мы увидим, что поток пешеходов выбирает зеленую часть.

Подсознательно мы стремимся к зеленой среде. Функционально это комфортно в жаркое время года и красиво в любое другое время. Такой простой элемент, как озеленение, приводит к возрастанию выручки на 12% в торгово-коммерческих помещениях, расположенных в данной части улицы, в сравнении с противоположной при прочих одинаковых данных.

Об интересе к этой теме среди горожан и девелоперов говорит популярность нашего фестиваля «Атмофест», который мы проводим в Екатеринбурге с 2018 года. В первый год его посетило 12 тыс. человек, а в 2023 году уже 752 тысячи. И это при том, что официально в Екатеринбурге проживает 1 млн 539 тыс. человек. Здесь мы показываем возможности озеленения мегаполисов, говорим о важности сохранения экологии и биодиверсификации в городах, знакомим горожан и специалистов с трендами ландшафтного искусства.

году вышла астраханская компания «Прогресс». Как рассказывает руководитель договорного отдела коммерческого блока ГК «Прогресс» **Юлия Ткаченко**, в начале 2024 года в екатеринбургских объектах компании произошел спад сделок по отношению к аналогичному периоду прошлого года на 8%: «Но мы связываем это с тем, что у нас не выводились новые лоты, сейчас выводим в продажу второй дом по одному из жилых комплексов, и рассчитываем увеличить продажи в марте — апреле».

Директор по маркетингу тюменской ГК «ТИС» **Алла Власова** также не видит оснований рассматривать спад начала текущего года как драматический: «Снижение в нашей компании связано с тем, что в период ажиотажного спроса мы частично закрываем «витрину», чтобы не вымывались самые ликвидные лоты. Сейчас мы увеличили объем предложения».

Новый стандарт планировок

Кроме того, компания, по словам Аллы Власовой, в целом меняет стратегию продаж через использование инструментов квартирографии: «При продаже двухкомнатных и трехкомнатных квартир мы заложили предоставление в подарок покупателям кладовых и пар-

ковок. Таким образом, на фоне конкуренции это позволит нам стимулировать продажи более просторного жилья для целевой аудитории. Это покупатели, которые с помощью «Семейной ипотеки» приобретают жилье для улучшения жилищных условий».

Впрочем, квартирография всегда была аналогом «паспорта» девелоперского продукта. Это не только понятный ориентир для покупателей, но и незаменимый инструмент управления продажами.

Да, в последние годы спрос на рынке сместился в сторону малогабаритного жилья, однако задач у архитекторов от этого не стало меньше, они, наоборот, находятся в непрерывном поиске новых решений. По мнению Артема Минаева, квартира-студия должна быть оптимальной конфигурации: «Например, покупатель хочет, чтобы в коридоре можно было разместить шкаф, а в самой квартире удобно расположить кухню».

По наблюдениям

Станислава Оханова, в последнее время появился запрос на увеличение функциональности квартиры и количество комнат: «Многие изменения, которые еще не так давно считались экспериментом, вошли в стандарт планировок, например, совмещение кухни с гостиной».

В целом же рынок готовится в этом году к коррекции, она неизменно должна наступить после взрывного 2023 года. А дальнейшее развитие будет зависеть от конфигурации ипотечных программ. При этом с точки зрения инструментов продаж 2024 год станет годом экспериментов. Компании будут вводить программы рассрочки, создавать новые модели партнерств и тестировать другие практики.

”” **Рост жилищного кредитования будет ограничивать ужесточение регулирования со стороны Центробанка**

Ирина Перечнева

АЛЬТЕРНАТИВА В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

На фоне роста деловой активности и высоких кредитных ставок наиболее эффективным инструментом развития бизнеса становится факторинг

Текущий год для российского бизнеса будет непростым. С одной стороны, уровень деловой активности не снижается, есть ниши и направления для развития компаний. Однако высокая стоимость денег в экономике заставляет предпринимателей осторожно подходить к программам развития. В этой ситуации потребуются нестандартные инструменты управления, в том числе и финансовые. Учитывая этот запрос бизнеса, Абсолют Банк организовал в Екатеринбурге круглый стол «Новые возможности и сервисы для бизнеса».

Особенный продукт

Большинство компаний, принявших участие в дискуссии, завершили 2023 год с ростом, и они смотрят на текущий год со сдержанным оптимизмом. По словам руководителя Абсолют Банка в Екатеринбурге **Екатерины Богатовой**, бизнес ждет от банков партнерской поддержки по всем направлениям: «Сегодня компании, как никогда активно готовы рассматривать альтернативные варианты использования различных финансовых инструментов».

Так, по наблюдениям исполнительного директора департамента развития Абсолют Банка **Константина Пасько**, в число востребованных кредитных продуктов вошло контрактное финансирование, а среди инструментов пополнения оборотных средств большими спросом пользуются займы в юанях.

В числе альтернатив, которые позволяют наиболее эффективно управлять финансами в сложившейся экономической ситуации, оказался факторинг. И этому, по мнению генерального директора компании «Абсолют Факторинг» **Елены Молокановой**, есть объяснение: «Факторинг в силу своей специфики отвечает на запросы бизнеса именно в период турбулентности. Далеко не во всех бизнес-моделях сегодня можно поддерживать развитие компании за счет привлечения кредитов. Но при этом у многих предприятий формируется ликвидная дебиторская задолженность, которая позволяет получать финансирование для роста бизнеса. Кроме того, факторинг по сути своей очень гибкий продукт, он позволяет использовать ресурсов столько, сколько нужно в текущий момент. В некоторых случаях можно стоимость услуги пере-



Генеральный директор компании «Абсолют Факторинг» Елена Молоканова

кладывать на плечо партнеров или распределять нагрузку между партнерами. И эти дополнительные настройки позволяют управлять бизнесом в непростой экономической ситуации».

Разнообразие и доступность

К тому же факторинговое сообщество в последние годы много работало над повышением доступности этого сервиса. Эту возможность, по словам Елены Молокановой, дают современные технологии: «Цифровые решения позволили нам добиться оптимизации процессов и минимизировать временные затраты компаний на получение факторинговых услуг».

Немаловажным элементом развития факторинга в России стали и инвестиции индустрии в продуктовое разнообразие. Елена Молоканова выделяет три ключевых тренда, которые появились в последние два года: «Прежде всего стал развиваться ABL-факторинг. В этом случае финансирование клиент получает под залог активов. Такой продукт пользуется большим спросом среди производителей и поставщиков автотранспорта. Второе направление — развитие сервисов для управления цепочками поставок. Эту задачу выполняет агентский факторинг. Наконец, участники рынка нашли интересные решения для сегмента элек-

тронной коммерции. Для маркетплейсов отношения между поставщиком и покупателем имеют принципиальное значение. И, как оказалось, факторинг лучше других инструментов подходит для улучшения сервиса платформ, это мостик между поставщиком и покупателем, поэтому участники рынка e-commerce активно начинают использовать факторинг в расчетах. Отчасти это связано еще и с высоким уровнем технологичности этой услуги, так как многие бизнес-процессы в факторинге переведены в режим онлайн, и это отвечает на запрос e-commerce».

Эволюция продукта привела к значительному расширению клиентской базы факторинговых компаний. На первых этапах этим сервисом пользовались в основном компании торгового сектора. По наблюдениям Елены Молокановой, сейчас почти все отрасли экономики видят пользу от применения факторинга: «Торговая отрасль, конечно, остается в числе активных пользователей сервиса, но это уже далеко не флагман в структуре клиентской базы. Мы видим большой запрос на этот продукт со стороны промышленных компаний. Например, эффективность использования этого инструмента оценили нефтяные и металлургические компании. Взрывной рост спроса также идет со стороны транспортно-логистической отрасли».

Горизонт роста

По данным Ассоциации факторинговых компаний, факторинговый портфель по итогам 2023 года в целом по рынку вырос на 56% и составил 2 трлн 256 млрд рублей. Некоторые игроки показали еще более внушительную динамику. Портфель Абсолют Банка, к примеру, вырос на 70%.

Елена Молоканова полагает, что в 2024 году положительная динамика сохранится: «Для этого есть все предпосылки — спрос со стороны бизнеса и готовность индустрии этот спрос удовлетворить. Мы для себя ставим в этом году амбициозные планы роста. По моим прогнозам, рынок вырастет на 15 — 20%, мы для себя видим динамику на уровне 35 — 40%».

Уверенность индустрии связана еще и с более глубоким проникновением этого сервиса в сегмент малого и среднего бизнеса, а это отвечает государственному курсу, отмечает Елена Молоканова: «Одним из векторов экономики является развитие малого и среднего бизнеса, а факторинг способствует повышению доступности финансовых ресурсов. Общегосударственной программы субсидирования факторинга сейчас нет, но некоторые регионы увидели эффективность этого инструмента и ввели собственные программы льготного субсидирования. Это позволяет предприятиям малого и среднего бизнеса этих территорий получить факторинговое финансирование по более низкой стоимости». ■

ЗАПАДНЫЕ ОБЛАЧНЫЕ ВЕНДОРЫ ОТКЛЮЧАЮТСЯ — ПОДКЛЮЧАЕТСЯ SOFTLINE

15 марта 2024 года ГК Softline и другие российские организации получили официальные уведомления от компании Microsoft о приостановке доступа к облачным решениям на территории Российской Федерации

Чем это грозит российским компаниям?

С 20 марта российские компании не могут использовать иностранные облачные решения. Также увеличивается риск потери доступа к данным, хранящимся в «облаке».

Чем ответит российский рынок?

Последние годы российский рынок программного обеспечения (ПО) и облачных сервисов активно развивается. По данным консалтинговой компании Strategy Partners, среднегодовой темп роста ПО и ИТ-услуг в 2019 — 2022 годах составил 19,4%. Эксперты ожидают, что тенденция сохранится, и к 2030 году сегмент достигнет отметки в 2,8 трлн рублей. Быстрыми темпами растет и доля отечественного ПО, которое приходит на смену иностранным продуктам. Через шесть лет, например, на рынке инфраструктурного ПО она увеличится до 90%.

Массовый исход западных вендоров в 2022-м стимулировал спрос компаний на альтернативные отечественные решения. На этом фоне российские производители укрепили свои позиции. Предлагаемое сегодня ПО не уступает по качеству иностранным, а по некоторым аспектам превосходит. Среди on-prem-решений можно выделить продукты ГК «Астра», Р7, Мой офис, Труконф, Express, BaseAlt.

Развитие cloud-решений привело к тому, что сегодня на российском рынке есть три больших облачных платформы — Яндекс 360/Cloud, Cloud.ru, VK Cloud.

Программы перехода на отечественное ПО стали драйвером развития и российского рынка корпоративных коммуникаций. Если до 2022 года отечественные решения были популярны в основном в госсекторе, то после интерес к ним со стороны частного бизнеса заметно вырос. Спрос

вселил в вендоров уверенность, поэтому сегодня они готовы инвестировать в развитие продуктов для корпоративных коммуникаций, наращивать их функциональность и увеличивать стабильность работы.

Две трети российских компаний планировали перейти на отечественное ПО к 2025 году. Не исключено, что после новостей от Microsoft большинству из них придется скорректировать сроки. Уверены, что компании не питают иллюзий об этом процессе. Переход на решения российских вендоров — непростой. Уже на первом этапе — выбор производителя — предстоит принять важное решение. Дальше — больше: определиться со схемой лицензирования, провести тестирование, обеспечить совместимость с другими сервисами

и экосистемами партнеров и так далее. Однако не все так страшно, как может показаться на первый взгляд. Чтобы избежать затруднений, ГК Softline разработала Softline Enterprise Agreement (SEA).

Softline Enterprise Agreement (SEA) — это комплексный сервис для перехода на российское ПО и его эксплуатации. Решение позволяет использовать приобретенные программные активы и управлять ими из единого личного кабинета организации.

В рамках SEA возможен гибкий подбор коммерческих условий и доступ к Программе Премьер-сервисов, которая позволяет получить мультивендорную техническую поддержку, консультации специалистов по выбранной технологии и возможность обучить специалистов в Академии Софтлайн.

Важная составляющая SEA — портфель услуг Премьер-сервисов Softline, который обеспечивает процесс внедрения и поддержку решений на базе российских технологий. Эксперты проведут консультации по выбору нового ПО, предложат разработку планов по миграции с иностранных продуктов на решения российских производителей, тестирование и внедрение, поддержку сохранившейся предыдущей инфраструктуры в режиме 24x7. Специалисты Премьер-сервисов готовы взять в управление новые ИТ-инфраструктуры в рамках предложений управления сервисов.

ГК Softline направила все силы на поддержку клиентов. У компании есть необходимые ресурсы, чтобы обеспечить плавную миграцию компаний с западного ПО на российское. С 14 марта мы запустили горячую линию — Telegram-канал, в котором собираем рекомендации и обновления от вендоров. Мы на связи 24x7, чтобы оперативно ответить на ваши вопросы и предложить оптимальное решение. ■



Ирина Перечнева

ПРИГЛЯДИМСЯ К АЗИАТСКИМ ПАРТНЕРАМ

Экономики стран Центральной Азии отличаются по размеру, набору стартовых условий и вызовов, но у всех есть потенциал роста

Фото Дмитрия Макурина



В конце марта в Москве состоится Международный экономический форум государств — участников СНГ. Это ежегодная дискуссионная площадка, нацеленная на обсуждение ключевых вопросов взаимодействия бизнеса и государств стран СНГ с учетом современных тенденций развития мировой и региональной экономики. В этом году тема форума определена так: «От диалога к совместным проектам на пространстве СНГ, ЕАЭС, ШОС». А пространство для диалога есть. На это указывают в том числе выводы исследования рейтингового агентства «Эксперт РА» «Экономики Центральной Азии: удачно сошлись все звезды».

Стабильным курсом

Страна с самой крупной экономикой этого региона — Казахстан по итогам 2023 года продемонстрировала рост на 4,7%. Промышленное производство выросло на 3,7%, а сектор услуг — на 5,1%. По мнению управляющего директора по макроэкономическому анализу и прогнозированию «Эксперт РА» **Антон Табах**, ключевым фактором является стабилизация политической ситуации: «Казахстан смог разрядить социальную напряженность, попытался найти баланс между требованиями своих крупнейших сосе-

дей, сохранив при этом хорошие отношения с Западом и Турцией».

Антон Табах обращает внимание на несколько важнейших элементов в сфере вопросов развития инфраструктуры, которые решают власти этой страны: «Ожидается, что около 9% ВВП будет формироваться в транспортном секторе, при этом компания КТЖ («Казахстан темир жолы», оператор магистральной железнодорожной сети Казахстана) будет преобразована из железнодорожного монополиста в логистическую экосистему».

Для борьбы с растущим дефицитом электроэнергии предполагается масштабное развитие энергетики. Приоритет отдан возобновляемым источникам энергии. Кроме того, в стране обсуждается вопрос проведения национального референдума по вопросу строительства атомной электростанции.

Важно, что торговый баланс Казахстана по-прежнему остается стабильно положительным.

Основными направлениями товарного экспорта Казахстана в 2021 году стали страны Европейского союза с долей 40,5%, Китай (19%) и Россия (12%). В 2021 году стоимостной объем экспорта уже превысил допандемические показатели 2019 года на 14%, а в 2022 году рост экспорта составил 31% в годовом исчислении. Тогда

это было в значительной степени обусловлено увеличением доходов от продажи нефти на 51% в годовом исчислении.

Один из фундаментов промышленности страны — добыча металлических руд и металлургия — достаточно сильно зависимы от российского рынка. По оценке автора исследования, по черным металлам в 2021 году доля экспорта в Россию составила 38%, по изделиям из черных металлов — 56%, по железным рудам и концентратам — 71%.

— При этом санкции в 2022 году были в значительной степени направлены против российских отраслей промышленности, которые являются основными потребителями этих позиций казахстанского экспорта. Таким образом, возможные перспективы роста экспорта этих видов товаров значительно ухудшились для казахстанских производителей как минимум на ближайшие несколько лет, если только Казахстан не расширит торговлю с Китаем, — обращает внимание Антон Табах.

Риски для дальнейшего роста, безусловно, присутствуют. К ним автор исследования относит увеличение инфляции. В 2021 году инфляция подскочила до 8,4% в годовом выражении, а в 2022 достигла уровня 20,3%. По мнению Антона Табаха, причиной стали рост внутреннего спроса

и неурядицы, связанные с торговлей с Россией. Правда, с марта 2023 года инфляция в Казахстане начала неуклонно снижаться и к сентябрю составила 12,01%, а по итогам всего прошлого года достигла 9,8%.

По оценке автора исследования, стремительное замедление обусловлено жесткой дезинфляционной политикой Центрального банка страны: «Мы ожидаем значительного смягчения ДКП в 2024 году со снижением ставок до 11% и инфляцией примерно до 7,5% к концу года. Но инфляция вряд ли опустится до целевого уровня в 5% в ближайшее время, поскольку правительство много тратит».

Второй фактор риска — более жесткая посадка мировой экономики. А это важно, поскольку Казахстан в большей степени зависит от внешней торговли, чем другие члены ЕАЭС.

И тем не менее общие перспективы у экономики этой страны, по мнению автора исследования, благоприятные. Правда, с оговоркой, что мировой спрос на нефть не снизится слишком сильно.

Вызовы инфраструктуры

Вторая по величине экономика региона — Узбекистан. Эта страна демонстрирует высокие темпы роста. Даже в пандемийный 2020 год здесь, по словам Антона Табаха, наблюдался экономический рост, в 2021 году экономика подскочила на 7,4%, в 2022 году — на 5,7%.

По итогам этого года эксперт ожидает роста ВВП этой страны на 5%, что связано с сохраняющейся низкой производственной базой: «ВВП на душу населения в 2022 году составлял всего 2 200 долларов на человека. При этом это одна из немногих стран с растущей рабочей силой, способная экспортировать трудовые ресурсы и при этом развивать трудоемкое производство».

В структуре экономики этой страны в 2022 году на сектор услуг приходилось 41,5% ВВП, а на долю промышленности — 26,7%, и это ненамного выше доли сельского хозяйства (25,1%). Это свидетельствует об относительно слабом уровне индустриализации.

Узбекистан тоже столкнулся с растущими темпами инфляции. Этот процесс начался в 2017 году после запуска программы либерализации обменного курса и цен. В период с 2017 по 2019 год годовой уровень инфляции не опускался ниже 14%. Чтобы избежать раскручивания инфляционной спирали, в конце 2019 года Центральный банк Узбекистана ввел режим инфляционного таргетирования.

В 2023 году инфляция неуклонно снижалась и в июне достигла 9%. По мнению автора исследования, Центральный банк вряд ли будет повышать ставку в отсутствие явной инфляционной тенден-

ции, чтобы не усугубить замедление экономики.

Международная торговля в Узбекистане характеризуется превышением импорта над экспортом. Наибольшую долю товарного экспорта Узбекистана составляет золото. Помимо золота важную роль для страны играют текстильные изделия, на долю которых приходится 17% экспорта. В 2022 году продажи за рубеж этой продукции выросли на 14%, что во многом было обусловлено увеличением ее экспорта в Россию. Кроме того, заметную роль в экспорте играют медь и изделия из нее, а также продукция нефтегазовой промышленности.

Среди ключевых статей импорта — машины и оборудование, транспорт, черные и цветные металлы, химическая продукция.

К разряду вызовов для этой страны всегда относился высокий уровень безработицы.

По мнению Антона Табаха, для Узбекистана наибольшими рисками являются также инфраструктурные ограничения, приводящие к нехватке воды, электроэнергии и природного газа, а также к падению внешнего спроса на продукцию: «Инфраструктурные проблемы решаются, но на это потребуется время. Пока же государству приходится решать текущие вопросы — это обеспечение занятости и финансирование новых инвестиционных проектов».

Риски рабочей силы

Кыргызстан можно отнести в группу стран, набравших высокие темпы восстановления экономики после пандемии и политических событий 2020 года: в 2021 году ВВП вырос на 6,2%, в 2022 году — на 7%.

Однако в 2023 году у промышленности страны, по наблюдениям Антона Табаха, возникли проблемы, связанные с сокращением производства металлов, в том числе золота, а также с замедлением темпов роста сельского хозяйства. И тем не менее по итогам 2023 года рост ВВП оценивается в 6%.

Темпы инфляции в Кыргызстане с 2020 года значительно превысили коридор инфляционного таргетирования в 5 — 7%, установленный Национальным банком Кыргызской Республики. В 2022 году уровень инфляции в Кыргызстане вышел на показатель 14,7%. В конце 2022 года инфляция достигла пика в 15,4% и к настоящему времени снизилась примерно до 9,2%.

Ключевая ставка оставалась на уровне 13% в течение всего 2023 года. Целью Центрального банка является возвращение инфляции в коридор 5 — 7%, поэтому Антон Табах не ожидает значительного снижения ставки в ближайшее время.

Объемы внешней торговли в 2023 году продемонстрировали значительный рост: за первые девять месяцев 2023 года внеш-

неторговый оборот вырос на 32,3%.

Для Кыргызстана концентрация рабочей силы в России является фактором риска, поскольку это может привести как к сокращению денежных переводов, так и к необходимости возвращения некоторых мигрантов на родину. Однако потоки рабочей силы, по мнению автора исследования, в этом случае могут быть перенаправлены в другие страны.

Старт с низких позиций

Пожалуй, с самых низких позиций в регионе стартует Таджикистан. При ВВП на душу населения около 1130 долларов страна, по мнению Антона Табаха, имеет широкие возможности для роста. Сейчас Таджикистан активно формирует ИТ-бизнес и инвестиционный климат.

Результат виден в цифрах. В 2021 и 2022 годах экономика выросла на 9,2 и 8% соответственно. За 2023 год рост составил 8,3%. В 2024 году ожидается его замедление до 7,3%.

Инфляционное давление в этой стране также относится к разряду рисков. Таджикистан пережил инфляционную волну в 2021 — 2022 годах, но она отступила раньше, чем у соседей, отмечает автор исследования: «Правда, начиная с августа прошлого года темпы инфляции вновь стали расти до 4,2% в августе и 5,1% в сентябре. Причиной этого является как рост внутреннего спроса, так и удорожание импорта».

На текущем этапе существующая инфляция остается в пределах целевого показателя Центрального банка в 6%, поэтому регулятор вряд ли прибегнет к существенному повышению ставки в ближайшем будущем.

Таджикистан является нетто-импортером. В 2021 году дефицит торгового баланса составил около 2,1 млрд долларов, а в 2022 году достиг 2,5 млрд долларов только за первые три квартала. Несмотря на растущий дефицит торгового баланса, счет текущих операций страны остается профицитным благодаря денежным переводам от трудовых мигрантов.

По мнению Антона Табаха, высокоразвитая трудовая миграция и значительная зависимость государства от денежных переводов, с одной стороны, позволяют населению получать доходы выше среднего местного уровня, тем самым стимулируя потребительский спрос. С другой стороны, такая установка повышает риски в случае экономического спада в одном из государств — основных получателей рабочей силы.

Как видно, экономики стран Центральной Азии развиваются благодаря сочетанию внешней конъюнктуры и внутренних драйверов. Общими факторами можно считать растущие торговые обороты с Россией (несмотря на санкции и в чем-то даже благодаря им) и Китаем. ■

Ирина Перечнева

КАК НА УРАЛЕ ФОРМИРУЮТ ИНЖЕНЕРНУЮ ЭЛИТУ

Формат передовой инженерной школы позволит удовлетворить запрос промышленности на научные разработки и квалифицированных инженеров узкой специализации

Фото пресс-служба УрФУ



Президент России Владимир Путин в послании Федеральному Собранию поручил дополнительно запустить 50 передовых инженерных школ (ПИШ). С 2022 года в России в соответствии с национальным проектом «Наука и университеты» 30 школ уже создано, 20 начнут работать в текущем году. О перспективах этого формата подготовки кадров и технологического развития мы разговаривали с директором Уральской передовой инженерной школы «Цифровое производство» Валентиной Овчинниковой.

Шаг в цифровое будущее

— В разные годы было запущено много инициатив в части подготовки инженерных кадров для промышленности. В чем особенность ПИШ?

— Это один из немногих проектов, в котором удалось выстроить серьезное взаимодействие предприятий и высших учебных заведений. В этом формате кооперируются бизнес, образование и наука. В результате создается экосистема, которая охватывает не только подготовку специалистов в период всего цикла профессионального развития от школы до предприятия, но и выполнение востребованных научных исследований и разработок.

— Каковы результаты работы Уральской передовой инженерной школы за два года функционирования?

— У нас запущены пять больших научных проектов. Мы с нашими партнерами начали реализацию масштабных проектов в области цифрового проектирования и инструментов цифрового производства. И в прошлом году мы заметно увеличили объемы НИОКР. Если в

первый год работы школа выполнила работ на 120 млн рублей, то в 2023 году — уже на 426 млн рублей. Видны и результаты в части подготовки кадров. Со стороны наших промышленных партнеров мы почувствовали очень большой запрос на дополнительное профессиональное обучение (ДПО), 90% заявок при этом касались цифровых компетенций. В прошлом году мы планировали обучить 80 человек, а в результате дополнительную подготовку прошли почти 300 человек.

— Какие предприятия проявляют интерес к такому формату взаимодействия?

— У Уральской передовой инженерной школы восемь промышленных партнеров. Это представители металлургического сектора (ЕВРАЗ, Трубная металлургическая компания, Каменск-Уральский металлургический завод) и машиностроения (Уральский завод гражданской авиации, Уральский оптико-механический завод, Уральский турбинный завод, КАМАЗ, Синара Транспортные Машины).

— Каков спектр научно-исследовательских задач, которые ставят промышленные партнеры?

— Машиностроительные предприятия хотят, как правило, получить решения, связанные с цифровым моделированием, с применением подходов системного инжиниринга и виртуального прототипирования. У металлургов три фокуса. Первый связан с вопросами автоматизации, сбора, аналитики данных и производственных процессов. Вторая тематика касается вопросов энергетики, поскольку металлургическое производство энергоемкое. Предприятия хотят получить цифровые двойники и специализированные решения для энергоучета, им важно понимать, какое количество энергии они тратят на производство металлургической продукции. И третий фокус — это прогнозирование поведения материалов и подбор материалов с помощью математического анализа. Мы вместе ищем ответы на вопрос «как будет проходить устаревание и разрушение металла». Дело в том, что в металлургии самые главные расходы связаны с качеством, а это зависит от производственного цикла. Поэтому большинство проектов касаются аналитики данных в производственном цикле.

— Какие проекты школы вы считаете наиболее успешными?

— Задачи все интересные. К примеру, Каменск-Уральскому металлургическому заводу критически важно провести автоматизацию технологии производства деталей из алюминия и алюминиевых сплавов для авиации. На этом предприятии в 2023 году поставлен в производство энергоэффективный ком-

плекс индукционного подогрева штампового инструмента на прессах, имеющий цифровые контуры управления процессом нагрева.

В прошлом году УПИИШ реализовала также очень интересный проект для Уральского оптико-механического завода. Нужно было создать технологию автоматизации определенных процессов. На этом предприятии запущено производство тахометров нового класса точности с возможностью работы при температурах от -40 до $+55$ °С. Для запуска такого производства Уральской ПИИШ был разработан специальный аппаратно-программный комплекс. Кроме того, научная команда ПИИШ разработала программное обеспечение для метрологического контроля геометрии деталей, сочетающее возможность работы с 3D-моделями и облаками точек. Такая технология не имеет аналогов в России.

Но, пожалуй, знаковых проекта у нас два. Первый — это работа, которую мы выполняем для КАМАЗа в части создания дизельных двигателей. Мы ведем разработку полноценного цифрового двойника новой линейки дизельных двигателей V-образного типа и рядного типа. По итогам 2023 года разработаны конструкторские решения новых двигателей, создан валидированный цифровой прототип линейки. Это большая и интересная государственная задача.

Второй, не менее захватывающий проект касается разработки авиационных двигателей. Его мы реализуем с Уральским заводом гражданской авиации. Причем завод относится к этому проекту не как к заказной работе, мы действительно выстраиваем партнерские отношения. Для этого предприятия важно, чтобы все 11 студентов, которые учатся у нас на программе магистратуры по этому направлению, включались в работу над их проектом по разработке газотурбинных двигателей. И доклад по полученным результатам должны обязательно проводить не научные группы, а студенты. Времени переучивать сейчас ни у кого нет, а студент, погрузившийся в эту тематику, может после магистратуры сразу занять место конструктора на предприятии и будет продолжать создавать новые двигатели.

Фокусировка на тонкой специализации

— Как устроен процесс подготовки кадров передовой инженерной школы?

— В идеологии проекта заложена подготовка начиная со школьной скамьи и заканчивая сопровождением специалиста в период его трудовой деятельности. Поэтому программ разработано много. В этом году у нас запущено 9 программ высшего образования и 13 программ ДПО.

Открыты три программы бакалавриата, причем одна из них реализуется в городе Нижний Тагил в партнерстве с компанией ЕВРАЗ. Две программы бакалавриата уникальны тем, что реализуются сразу по нескольким направлениям одновременно. Это большой эксперимент в целом

в системе образования. Передовая инженерная школа нацелена на глубокую подготовку инженеров определенного профиля. Потому что инженер-конструктор, инженер-технолог и инженер АСУ требуют разной подготовки. Но студент не всегда сразу может определиться со специализацией, поэтому мы в ходе обучения даем ему возможность поменять направление. В результате человек именно в нашей инженерной школе определяется с будущим профессиональным развитием. И это исключает вариант трудоустройства не по профилю. Так мы и формируем основу нашей будущей инженерной элиты.

Кроме того, у нас шесть программ магистратуры, в этом году запускаем седьмую программу «Передовые технологии исследования и создания материалов».

Акцент в обучении в Уральской ПИИШ сделан на конкретный тип деятельности. Наши принципы — максимум индивидуализации и фокусировка на тонкой специализации. Наборы у нас небольшие, так как мы не нацелены на массовую подготовку: 100 человек набираем на бакалавриат и 73 на магистратуру. Суммарно на все программы УПИИШ в минувшем году было зачислено 432 студента.

— В стране уже функционирует 30 школ, чем Уральская передовая инженерная школа отличается от других?

— Мы выбрали темы, которых нет ни в одной школе. За развитие металлургии никто не рискует взяться, потому что это сложное направление. И поэтому в отличие от других школ нам пришлось все программы формировать заново. При этом каждая программа создается на стыке наук. В металлургии нужно одновременно дать знания и по цифровым технологиям, и по металлургическим. В машиностроении нам нужно определить тренды отрасли и собрать цифровой контур машиностроительных предприятий. Нам нужно подготовить специалиста, который не только сможет эксплуатировать установку, но и будет понимать ее функционирование на всем жизненном цикле. Так

”” Передовым инженерным школам удалось выстроить серьезное взаимодействие науки, бизнеса и образования

что каждая программа уникальна стыковыми направлениями. Потому что цифровые технологии — это основа бизнес-процесса современного предприятия.

— Каковы планы на текущий год?

— Одна из ключевых задач — это выстраивание сетевых партнерств. Уральская передовая инженерная школа, кроме развития своих программ, в этом году начинает активно работать по взаимодействию с университетами всей страны. Дело в том, что индустриальные партнеры у нас тоже особенные, их активы находятся в совершенно разных регионах страны. К примеру, у группы «Синара» есть площадки в Калуге, Новгороде, Туле, Новосибирске, у ТМК предприятия расположены и на Урале, и на юге, и на востоке страны. Это огромное количество заводов, и специалисты нужны на каждом предприятии. Нам необходимо с вузами таких регионов создать партнерские проекты. Мы планируем отработанные с предприятиями модули интегрировать в их образовательные программы и готовить кадры на местах. В этом году мы откроем две такие партнерские программы с Сибирским университетом путей сообщения и Сибирским индустриальным государственным университетом.

И конечно, планируем и дальше наращивать объемы НИОКР.

— Каковы целевые ориентиры передовой инженерной школы?

— Результативность школ со стороны государства оценивается по объему выполненных за год НИОКР и трудоустроенных на предприятия. Но для нас важно не только количество выпущенных студентов, но и их качество. Таким целевым показателем успешности наших выпускников мы считаем уровень заработных плат по отношению к их ровесникам. У нас уже есть первые выпускники, которых мы сопровождаем. Мы видим, что эти показатели достижимы: коэффициент у выпускников Уральской ПИИШ к действующим заработным платам составляет 1,6–1,7. Это говорит об уровне профессионализма и компетенций подготовленных нами специалистов. ■

Павел Кобер

ОХОТА НА АБИТУРИЕНТОВ НАЧАЛАСЬ

Предстоящая приемная кампания в вузы 2024 года приготовила немало сюрпризов как абитуриентам, так и самим университетам вместе с потенциальными работодателями

Фото пресс-служба УрФУ



В новых правилах приема в высшие учебные заведения страны пытались разобраться участники круглого стола, который в марте провел на эту тему журнал «Эксперт-Урал».

Томительное ожидание целевиков

Вузы, разумеется, крайне заинтересованы в большом количестве абитуриентов. Это вопрос престижа и возможность привлечения допол-

нительного финансирования. Нерадостную новость для представителей университетов озвучила и.о. начальника отдела высшего образования и развития педагогических кадров министерства образования и молодежной политики Свердловской области **Лилия Киргинцева**:

— В 2024 году мы видим в нашем регионе уменьшение количества одиннадцатиклассников по сравнению с прошлым годом. Если в 2023 году единый государственный экзамен сдавали 18 800 человек, то в этом году — уже

16 670 человек. При этом, конечно, мы рассчитываем и на тех абитуриентов, которые по каким-либо причинам не поступили в вуз в прошлом году и будут пытаться это сделать повторно, а также на выпускников колледжей и техникумов. И здесь наша общая заинтересованность в том, чтобы выпускники школ и колледжей выбирали для поступления вузы Свердловской области, чтобы после окончания университетов они оставались в нашем регионе и работали на местных предприятиях.



КОЛИЧЕСТВО БЮДЖЕТНЫХ МЕСТ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ

На Южном Урале открылись ряд образовательных программ по уникальным для региона направлениям, рассказал проректор по учебной работе Челябинского государственного университета **Артем Саламатов**

— Челябинский государственный университет — один из немногих вузов, которые обошлись

в прошлом году без дополнительного набора. В первую и единственную волну мы закрыли все бюджетные места. В этом году количество бюджетных мест в ЧелГУ на образовательные программы бакалавриата и специалитета выросло более чем на 20%, а на программы магистратуры — почти на 40%.

В Челябинской области, практически в центре Челябинска, рядом с нашим университетом строится межвузовский кампус мирового уровня. Это

накладывает на нас определенные обязательства, в том числе по открытию новых образовательных программ бакалавриата и специалитета, но даже в большей степени — магистратуры и аспирантуры.

Вузы все большее внимание уделяют развитию магистерских программ, поскольку на такие программы растет спрос. Но мы ожидаем, как это было объявлено, изменения структуры высшего образования и перехода от программ бакалавриата, специалитета и магистратуры к программам базового и специализированного высшего образования, где вузам будет предоставлена возможность определять самим (в соответствии с новыми стандартами) сроки обучения на данных програм-

стала весьма критичной. Например, в Уральском государственном университете путей сообщения (УрГУПС) целевой прием по железнодорожным специальностям традиционно составляет 60 — 70% от бюджетной квоты. «С каждым годом потребность в кадрах на предприятиях железнодорожного транспорта растет. Представители крупных компаний региона и страны, заинтересованные в инженерных кадрах (РЖД, Уралвагонзавод, «Уральские локомотивы», Магнитогорский металлургический комбинат и др.), предлагают молодым специалистам сделать профессиональный выбор по душе, озвучивая внушительный список вакансий», — отметил зампреда комиссии УрГУПС **Игорь Васильев**. — В соответствии с проектом постановления Правительства РФ о целевом обучении заказчики целевого обучения должны до 10 июня разместить информацию на портале «Работа в России». УрГУПС уже произвел регистрацию на этом портале и проверил имеющуюся информацию для поступающих».

Опасения относительно изменения правил приема на целевое обучение испытывают и вузы, сотрудничающие с не крупными работодателями. «Ранее мы хорошо отработали механизм целевого приема с небольшими заказчиками, которые направляли на обучение по одному человеку. Вплоть до того, что сами готовили договор о целевом обучении, заказчики просто его подписывали, — делится руководитель приемной комиссии Тюменского индустриального университета **Василий Шитый**. — Сейчас будет достаточно проблематично подобрать им обучающегося, свести их вместе, подписать договор. Особенно нас беспокоит такой момент: по новому порядку подписание

маж. По программам базового высшего образования — от четырех до шести лет, специализированного высшего образования — от одного до трех лет, в зависимости от направленности и профиля программ.

В ЧелГУ наряду с классическими работают два уникальных для нашего региона факультета. Первый — факультет экологии, где реализуются образовательные программы по экологии и природопользованию, лесному делу, водным биоресурсам и аквакультуре, ландшафтной архитектуре. Второй — факультет фундаментальной медицины, на котором готовят специалистов по медицинской кибернетике, медицинской биофизике и медицинской биохимии. В этом году мы открываем еще один уникальный для Южного Урала факультет — индустрии спорта и туризма, где студенты ЧелГУ будут обучаться по программам менеджмента спортивной индустрии, экскурсионной и туристической деятельности. ■

договора фактически будет осуществляться уже после зачисления. Есть опасения, что обучающиеся после зачисления могут отказаться подписать договор. Да и сами заказчики, не всегда понимая свою ответственность, могут тоже отказаться от заключения договора. Поэтому возникает риск того, что пропадет бюджетное место».

С заказчиками, не специализирующимися на тонкостях организационных и юридических вопросов, имеет дело, к примеру, Уральский государственный аграрный университет (УрГАУ). «В этом году сложность целевого набора в том, что пока не регламентирован тот порядок, по которому работодатели должны размещать в суперсервисе свои заявки. С учетом того, что работодателями наших выпускников являются фермеры, сельхозтоваропроизводители, мы проводим с ними регулярные встречи по разъяснению работы на данной платформе, — сообщила проректор по образовательной деятельности и цифровизации УрГАУ **Наталья Ломовцева**, при этом она настроена оптимистично. — Суперсервис — это наше настоящее и будущее, от которого мы точно не уйдем. Нам надо просто научиться там правильно работать и научить этому родителей абитуриентов. Поэтому мы еженедельно проводим онлайн-встречи с родителями, делая акцент на информировании жителей отдаленных территорий об особенностях приемной кампании 2024 года.

Вместе с тем начальник управления профориентации, довузовского образования и набора студентов Уральского государственного горного университета **Олег Гензель** озвучил еще одно проблемное нововведение в приеме на целевое обучение:

Уменьшение количества школьных выпускников — проблема не только Свердловской области, но и ряда других российских регионов. Однако вузы в этом году рискуют лишиться многих абитуриентов и по причине изменения правил целевого приема.

— По целевой подготовке у нас появился новый формат, но правила еще не появились, — пояснил первый проректор Уральского государственного юридического университета **Максим Гончаров**. — Это очень серьезная проблема для самих абитуриентов. Затягивая с принятием постановления, правительство нас всех держит в неведении. Идея была в том, что через портал «Работа в России» (trudvsem.ru) каждый абитуриент сможет заявиться на определенное бюджетное целевое место, предложенное соответствующим работодателем. Но до этого момента работодатель мог формулировать свои правила по отбору абитуриентов, чтобы после выпуска из университета этот готовый специалист мог быть принят на работу. Например, у нас, юристов, есть понимание существующих ограничений при трудоустройстве в правоохранительные органы. И если не сформулировать заранее требования к судимостям, к родственникам, то деньги на подготовку специалиста будут потрачены зря. Причем еще и сам целевой заказчик будет вынужден заплатить штраф вузу за то, что не смог принять к себе выпускника. А сейчас мы до конца не понимаем, насколько этот портал позволит целевым заказчикам сформулировать не просто заказ на количество мест, но и правила, по которым он будет отбирать кандидатов.

Практически каждого высшего учебного заведения страны, при этом для ведомственных вузов она



ЧЕТЫРЕ КЛЮЧЕВЫХ НОВОВВЕДЕНИЯ

Заместитель директора по образовательной деятельности Уральского федерального университета **Елена Авраменко** обозначила важные моменты, касающиеся приемной кампании в вузы 2024 года

— Еще осенью прошлого года Минобрнауки России внесло ряд изменений в порядок приема в вузы. Первое ключевое изменение касается расширения доступности высшего образования для выпускников колледжей и техникумов. С 2024 года вузы имеют возможность устанавливать иные вступительные испытания на базе профессионального образования в соответствии с содержанием образовательных программ СПО не только укрупненной группе направлений подготовки/специальностей, но и в целом области образования. Выпускникам СПО это дает возможность сдачи вступительных испытаний на все направления подготовки бакалавриата и специальности специалитета, на которые в вузах организован прием. Допускаю, что ранее во многих многопрофильных вузах имелся ряд направлений подготовки бакалавриата, специальностей, где для участия в конкурсных процедурах требовались исключительно результаты ЕГЭ. Теперь ситуация поменялась, в частности, в

УрФУ установлена возможность для сдачи вступительных испытаний выпускниками СПО на все направления подготовки и специальности.

Второе важное изменение связано с тем, что с 2024 года выпускники школ будут получать два разных типа аттестата с отличием: сине-голубой аттестат, к которому будет прилагаться медаль «За особые успехи в учении» II степени, и красный аттестат с медалью «За особые успехи в учении» I степени. В соответствии с этим вузы имеют возможность дифференцировано походить к учету индивидуальных достижений поступающих и определять, какое дополнительное количество конкурсных баллов начислять обладателям аттестатов с отличием.

В-третьих, существенные дополнения в части учета индивидуальных достижений введены для абитуриентов, прошедших военную службу по призыву, контракту или мобилизации в Вооруженных Силах РФ, а также для пребывавших в добровольческих формированиях, содействующих выполнению задач, возложенных на Вооруженные Силы РФ.

Для данной категории абитуриентов при поступлении в УрФУ на образовательные программы бакалавриата и специалитета будут начисляться 10 дополнительных конкурсных баллов (это максимально возможное количество), а при поступлении на программы магистратуры — 15 дополнительных баллов (из 30 возможных).

И еще очень важные изменения произошли в части организации приема на места в пределах целевой квоты. Я думаю, коллеги продолжат эту тему, поскольку она пока новая — и не только для поступающих, но и для вузов. Ранее в университеты приходили абитуриенты, имея уже заключенный договор с работодателем — с указанием конкретного направления подготовки, интересного для работодателя. Это было основанием для включения этого абитуриента в конкурсный список по целевой квоте. В этом году прием на места в пределах целевой квоты проводится в соответствии с заявками работодателей, которые они размещают на Единой цифровой платформе в сфере занятости и трудовых отношений «Работа в России». До 10 апреля на сайтах вузов будет размещена информация о количестве мест по целевой квоте. Пока никакой дополнительной информацией по процедуре приема на места в пределах целевой квоты мы не владеем. ■

— Многие вузы кроме высшего образования реализуют и среднее профессиональное образование (СПО). То есть те, кто поступает в колледжи и техникумы при университетах после девятого класса, сразу связывают себя с вузом. Начавшиеся изменения коснулись целевого набора как в вузы, так и в СПО. Кроме того, эти же изменения определяют приоритетное право зачисления. На «вышке» эта проблема имеет хоть какую-то структуру, у среднего профессионального образования этого нет. То есть пока непонятно, как ранжировать приоритетность при поступлении в колледжи и техникумы при университетах. Будет ли при равенстве среднего балла аттестатов отдаваться преимущество целевикам перед победителями всевозможных олимпиад и конкурсов и участниками СВО? Этот вопрос может стать существенным для тех университетов, где среди абитуриентов высока доля поступающих на программы СПО.

Кроме того, абитуриентам, поступающим в вузы в этом году, пришлось сложнее с выбором ЕГЭ. Причина — изменились сроки предоставления вузами информации о поступлении. «Раньше информацию о приеме выкладывали на университетских сайтах традиционно не позднее 1 ноября. Это позволяло абитуриентам заранее сориентироваться, узнать о направлениях обучения, количестве бюджетных мест, минимальных баллах, условиях поступления,

— объясняет нововведение проректор по учебной работе Челябинского государственного университета **Артем Саламатов**. — В этом году вузы должны были опубликовать информацию о поступлении не позднее 20 января, а не позднее 10 апреля — разместить данные о количестве бюджетных мест в рамках особой, отдельной и целевой квот. Это позволяет более оперативно реагировать на запросы рынка труда при распределении бюджетных мест, но в какой-то степени усложнило выбор ЕГЭ тем одиннадцатиклассникам, кто пока однозначно не определился с выбором вуза и образовательной программы и, соответственно, набором экзаменов для поступления».

Впрочем, эксперты видят для вузов и положительные моменты некоторых нововведений. «С прошлого года у нас значительно расширилась география приема. Думаю, это связано с тем, что в 2023 году происходил прием в вузы через Госуслуги. Этот сервис принимает заявления не только на бюджет и платное отделение, но и на целевые и льготные места. Тенденция расширения географии наших абитуриентов должна сохраниться и в текущем году — именно за счет такого дистанционного способа приема», — выражает надежду руководитель Аппарата приемной комиссии Российского государственного профессионально-педагогического университета **Виталий Куимов**.

Реакция на меняющийся рынок

При всей неопределенности приемной кампании 2024 года вузы продолжают работу по привлечению абитуриентов — как в бакалавриат и специалитет, так и в магистратуру, которую ждет очередная реформа. Для этого формируют новые, востребованные рынком и потенциальными работодателями, образовательные программы. Причем преимущественно магистерские.

— Новые образовательные программы, которые мы открываем, в основном пока касаются магистратуры. Например, цифровая энергетика, которая является продолжением бакалаврской программы по электро- и теплоэнергетике. Также активно развиваем магистерские программы по инженерии, это является продолжением образовательного модуля по направлениям ИТ, — рассказал начальник отдела приемной комиссии Курганского государственного университета **Андрей Говорков**. — Очень хотелось бы, чтобы правила приема в вузы стали более стабильными. Если мы их сможем сохранить без изменений хотя бы на два-три года, то и вузы, и абитуриенты будут более уверенно планировать свое будущее.

В УрГАУ при формировании новых программ делают акцент на цифровую трансформацию сельского хозяйства. «Обычно фермер

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УНИВЕРСИТЕТА

Ряд изменений в правила приема в вузы оказались очень полезными, по другим — требуются дополнительные разъяснения, отметила ответственный секретарь приемной комиссии Тюменского государственного университета **Анастасия Губайдулина**

— В 2024 году в нашем университете выделено 1451 бюджетное место на направления бакалавриата и специалитета, 630 бюджетных мест на направление магистратуры. Конечно же, мы учли все изменения, внесенные в порядок приема. Активно пользуемся открывшейся возможностью провести свои вступительные испытания для поступающих на базе среднего профессионального образования (СПО). Это нововведение оказалось для нас очень полезным. Абитуриенты с дипломами СПО идут преимущественно на педагогические направления подготовки.

При приеме на программы бакалавриата и специалитета в перечень учитываемых индивидуальных достижений мы включили военную службу по призыву, контракту, мобилизации. При предъявлении подтверждающих документов таким поступающим начисляем пять дополнительных баллов

к результатам ЕГЭ или вступительным испытаниям.

В настоящее время мы ждем утверждения нормативных документов, касающихся приема на целевое обучение, т.к. согласно имеющегося законодательства эта процедура претерпела большие изменения. Абитуриенты, их родители и сами заказчики ежедневно задают вопросы, как должны размещаться электронные заявки от работодателей, как эти заявки увидят абитуриенты. Нашими основными заказчиками целевого обучения, естественно, являются областной департамент образования и школы, поскольку у нас много педагогических направлений подготовки как в головном вузе в Тюмени, так и в наших филиалах в Тобольске и Ишиме. Также у нас очень много специальностей в сфере информационных технологий, здесь



основным заказчиком выступает областной департамент информатизации.

ТюмГУ открывает новые направления подготовки в бакалавриате, специалитете и магистратуре. Например, с 2024 года стартует обучение по специальности «Клиническая психология», которой давно интересуются абитуриенты. Также открылся прием на бакалаврскую и магистерскую программы «Интеллектуальные системы в гуманитарной сфере», а также новые сетевые программы с вузами-партнерами и образовательной платформой «Нетология».

В рамках программы «Приоритет-2030» в ТюмГУ запущен ряд передовых магистратур, основанных на партнерствах с ведущими российскими университетами, предприятиями и НИИ. Востребованность новых программ подтверждается увеличением количества иностранных и иногородних студентов.

Реализуемый в рамках программы проект «Цифровая кафедра» дает возможность студентам ТюмГУ бесплатно получить диплом о профессиональной переподготовке с присуждением квалификации «Специалист по большим данным» без отрыва от основной образовательной программы.

представляется с лопатой и в сапогах. Но в настоящее время во многих фермерских хозяйствах уже оцифрованы многие процессы. Поэтому наши новые программы, в первую очередь магистерские, ориентированы на использование цифровых технологий. Мы уже говорим о возможностях применения искусственного интеллекта в АПК, в наших лабораториях используем данную технологию», — отметила Наталья Ломовцева.

Максим Гончаров объясняет внимание вузов при формировании новых программ именно к магистратуре: «С точки зрения открытия новых программ обучения вузы ориентируются на меняющийся рынок. И здесь магистратура выступает самым гибким инструментом, поскольку магистерские программы рассчитаны на два года подготовки, их можно быстро менять и предлагать следующим абитуриентам новые программы. Появляются цифровые валюты — мы начинаем готовить юристов в этой сфере. Возникают новые ограничения для бизнеса — мы уходим в эту проблематику. В этом смысле мы как лакмусовая бумажка для всего общества: юриспруденция сразу начинает реагировать на эти изменения в экономике».

Создавая комфортное пространство

Важный способ привлечения абитуриентов — повышение образовательных и исследовательских возможностей вузов. Большое преимуще-

ство в этом имеют университеты — участники «Приоритета 2030».

— ТюмГУ — разработчик передовой национальной образовательной модели, участник федеральной программы развития «Приоритет 2030», — подчеркнул ректор Тюменского государственного университета **Иван Романчук**. — Для нас важно не только привлечь качественных абитуриентов, но и обеспечить первокурсников современным образовательным процессом в стенах нового корпуса, где они будут учиться первые два года. Уже этой осенью абитуриенты 2024 года начнут учиться во вновь построенном здании общей площадью более 33 тыс. кв. метров, где будет создано современное комфортное пространство, отвечающее всем требованиям в области организации образовательного процесса и оснащенное учебными аудиториями (в том числе трансформируемыми), компьютерными классами, лингафонными кабинетами, концертным залом, точками общественного питания, подземным паркингом.

Ряд вузов делают акцент на работу в «своих» и соседних регионах, справедливо полагая, что многие абитуриенты

рассчитывают получить высшее образование поблизости от места жительства. «Наш университет один из самых молодых вузов в России. Он образовался путем слияния классического Башкирского государственного университета и технического Уфимского государственного авиационно-технического университета. В прошлом году в первый раз осуществили прием в таком формате. У нас больше 5,5 тысячи бюджетных мест по всем формам и уровням образования, — поделился начальник управления по работе с абитуриентами Уфимского университета науки и технологий **Ринат Тулькубаев**. — К нам поступает очень много ребят из соседних регионов — Свердловской, Челябинской областей. В то же время ребята из Башкортостана уезжают учиться в соседние области. Кроме того, у нашего университета есть шесть филиалов по всей республике, которые

” ” В этом году вузы рискуют лишиться многих абитуриентов по причине изменения правил целевого приема



ВНОВЬ УВЕЛИЧИВАЕМ ЦИФРЫ ПРИЕМА

Вуз готов к росту интереса выпускников школ и колледжей, уверен проректор Уральского государственного медицинского университета Минздрава России по образовательной деятельности **Алексей Ушаков**

— В 2024 году от приемной кампании мы ждем в первую очередь, что интерес у выпускников школ и медицинских колледжей к получению высшего медицинского образования вырастет еще больше. На это нацелена работа Медицинского предвуниверсария УГМУ и множества профориентационных проектов нашего вуза и медицинских учреждений Свердловской области. Кроме того, в регионе продолжает увеличиваться количество медицинских классов, в которых в настоящее время учатся уже более тысячи школьников. Это очень серьезная конкуренция — потому что мы говорим о подготовленных ребятах, которые перед

поступлением к нам в течение нескольких лет изучают базовые предметы — химию и биологию.

Но и нам на это есть что ответить — в этом году УГМУ вновь увеличивает цифры приема. Всего на обучение по программам бакалавриата, специалитета и магистратуры на 2024 — 2025 учебный год мы планируем принять более двух тысяч человек. В том числе на лечебно-профилактический факультет — 1045, из них 455 первокурсников начнут учиться за счет средств федерального бюджета, на педиатрический факультет — 370, в том числе 270 за счет федерального бюджета, на стоматологический — 305. Я сейчас назвал самые популярные наши направления, но поверьте, для нас все факультеты и специальности важны. В про-

шлом году при поступлении на бюджет конкурс на лечебно-профилактический факультет составил 10 человек на место, на педиатрический — 12 человек на место, и в этом году, я уверен, эта планка не снизится.

Говоря о федеральных тенденциях и нововведениях, я не могу не отметить, что наряду с участниками СВО, их детьми, Героями России, лицами, трехкратно награжденными орденами Мужества, с 2024 года поступать по отдельной квоте на программы медицинского и фармацевтического образования смогут дети медицинских работников, умерших от новой коронавирусной инфекции (COVID-19). Для поступления им нужно будет преодолеть порог минимальных баллов. Хорошо это или плохо? Однозначно — это хорошо. Потому что все мы знаем о том, что потомственные медики еще с детских лет лучше адаптированы к своей будущей профессии, видят, как напряженно, а порой самоотверженно трудятся их родители, и осознанно делают выбор будущей профессии. ■

раньше были самостоятельными вузами».

Власти субъектов РФ и сами заинтересованы в том, чтобы выпускники школ и организаций СПО оставались в родном регионе, для этого активно ведут профориентационную работу. «Свердловская область остро нуждается в технических специалистах, медицинских и педагогических работниках. Поэтому уже не первый год по инициативе губернатора у нас реализуется программа «Уральская инженерная школа», во многих школах открываются «точки роста», «Кванториумы», получают развитие психолого-педагогические и

медицинские классы. Так, в Свердловской области уже открыто 145 профильных психолого-педагогических классов. Рассчитываем, что выпускники этих классов уже на этапе школьного обучения определятся с профессией и выберут при поступлении соответствующие специальности в уральских вузах», — привела примеры Лилия Киргинцева.

Областного чиновника дополняет Наталья Ломовцева: «В Свердловской области действуют не только педагогические и медицинские классы, но и агроклассы, с которыми мы работаем уже на протяжении 15 лет. К про-

екту агроклассов в нашем регионе подключены более 30 районов. На базе нашего университета реализуется инновационный образовательный проект «Агрошкола», включающий 20 часов лекций, 44 часа практических занятий и восемь часов экскурсий в Уральский ГАУ (на кафедры и лаборатории) и на передовые аграрные хозяйства Свердловской области. Этот курс проходят в течение года школьники, после чего выходят на проектную деятельность, участвуя в наших конференциях. Победителям и призерам мы начисляем дополнительные пять-десять баллов к вступительному испытанию».

Немаловажное значение в привлечении абитуриентов имеет целенаправленная работа с их родителями. На это обращает внимание профконсультант центра карьеры Уральского государственного педагогического университета **Марина Украинская**:

— Поступление в вуз — задача не только абитуриента, но и его семьи. Большая часть наших абитуриентов — не из Екатеринбурга, а из других населенных пунктов Свердловской области. И для того чтобы они возвращались в свои территории, нужна поддержка как государства, так и бизнеса и общества. Со своей стороны, мы проводим консультации в очном формате и по телефону. Устраиваем даже родительские собрания через онлайн-трансляции. И это действительно работает.

Как видим, сохраняющаяся неопределенность по ряду нововведений в приемную кампанию 2024 года и по предстоящим реформам в «вышке» не препятствует вузам продолжать работу в своей нише по привлечению абитуриентов. ■



Павел Кобер

РЕСПУБЛИКА ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ

В Удмуртии ожидают продолжения активного роста экономики за счет реализации производственных программ не только в региональном флагмане — машиностроительном комплексе, но и в АПК, ИТ и ряде других сфер

Фотографии предоставлены пресс-службой главы Удмуртии

Что придало высокую динамику развития обрабатывающим производствам Удмуртии, с каким серьезным вызовом столкнулась «оборонка», благодаря чему республика может стать основным поставщиком роз в стране, какими программными продуктами гордится регион, в интервью журналу «Эксперт-Урал» рассказал глава Удмуртской Республики Александр Бречалов.

Двигатели промышленности

— Темпы роста промышленного производства в Удмуртии по итогам 2023 года более чем в два раза превысили среднероссийские — 8,7% против 3,5%. Что этому способствовало? Какие отрасли развиваются опережающими темпами?

— Это если промпроизводство в целом, а по обрабатывающим производствам мы на втором месте в Приволжском федеральном округе — рост более 20%.

Значительный вклад внес, конечно, машиностроительный комплекс. На увеличении объемов сказались и инвестиционные проекты предприятий, и меры государственной поддержки. Например, только в прошлом году восемь промышленных предприятий получили 3,4 млрд рублей в рамках льготного финансирования через Фонд развития промышленности.

А в рамках госпрограммы Удмуртии «Развитие промышленности и потребительского рынка» в том же году на создание условий для устойчивого роста промышленного производства было направлено 378,4 млн рублей. Благодаря этому предприятия частично компенсируют затраты, связанные с техническим перевооружением и модернизацией производств. Субсидии предоставлены 19 промышленным предприятиям.

Отдельная статья — предприятия, которые занимаются научно-исследовательскими, опытно-конструкторскими и технологическими работами, так называемыми НИОКРами. Мы готовы вернуть нашим разработчикам 40% затрат. Так, по результатам конкурсного отбора субсидии предоставили Заводу микроэлектронных технологий и НПО «Телеком».

Первые разработали диагностический прибор, который используется в клинической практике в борьбе с сердечно-сосудистыми заболеваниями, вторые — модернизировали коммутаторы и ПО. По итогам 2023 года рост объема отгруженных товаров собственного производства предприятий, получивших поддержку на НИОКР, составил 247,7%. И поддержку такого рода мы, безусловно, продолжим — для этого сейчас есть все условия. Напомню: президент России Владимир Путин в своем послании Федеральному собранию отметил, что дополнительно на субсидии на НИОКРы будет выделено порядка 120 млрд рублей.

При этом мы стараемся не обделить вниманием и предприятия легкой промышленности, и компании, которые созданы общественными организациями инвалидов. Они могут соответственно возместить часть затрат на участие в выставках и получить субсидии на возмещение платы за коммуналку.

По нашим прогнозам, все существующие в регионе меры поддержки в ближайшие два года привлекут в экономику республики еще не менее 6,5 млрд рублей инвестиций.

— В Удмуртии высокая концентрация предприятий оборонно-промышленного комплекса, которые с момента начала СВО получили



Александр Бречалов: «В прошлом году в республике запущено около 90 инвестпроектов, направленных на импортонезависимость, на общую сумму более 33 млрд рублей»

колоссальный стимул для развития, но также столкнулись со многими вызовами: проблемы импортозамещения, дефицит кадров и др. Насколько успешно решаются эти вопросы?

— Это не просто стимул, это действительно огромный вызов. На оборонных предприятиях у нас более 4 тысяч вакансий.

Мы разработали проект «Работай в Удмуртии». Сформировали пакет предложений, которые касаются работы и социальных гарантий. Плюс у предприятий ОПК есть свои центры, где можно пройти переобучение и повышение квалификации. Налажена работа с вузами и учреждениями СПО республики, студенты проходят практику на производстве. Профоринтационные занятия специалисты наших заводов проводят и в школах.

Кроме того, 17 предприятий ОПК стали участниками национального проекта «Производительность труда», что позволяет существенно экономить на издержках и не только.

В прошлом году в республике было запущено около 90 инвестиционных проектов, направленных на импортонезависимость, на общую сумму более 33 млрд рублей. В части из них задействованы и оборонные предприятия. Например, Сарапульский электрогенераторный завод занимается замещением импортных



На оборонных предприятиях Удмуртии насчитывается более 4 тысяч вакансий



Один из крупнейших инвестпроектов в АПК Удмуртии — строительство тепличного комплекса Объединенной цветочной компании

агрегатов на российских самолетах. Специалисты СЭГЗ освоили производство двигателей гидравлических насосных станций для Ил-96 и Ту-214. НИТИ «Прогресс» завершил крупный проект с Роскосмосом. Институт изготовил самые большие установки электронно-лучевой сварки в современной России. В них впервые применена разработанная институтом технология орбитальной электронно-лучевой сварки.

Запрограммированный взлет

— В последние годы в Удмуртии активно стимулируется развитие ИТ-отрасли. Есть ли уже значимые результаты?

— Даже в текущих экономических условиях наши ИТ-компании демонстрируют уверенный рост отдельных экономических показателей. Их оборот за 2023 год увеличился на 31,4% и составил чуть менее 27 млрд рублей. Это восьмое место в ПФО по объему и первое — по темпу роста отрасли.

Налоговые поступления составили более 3,6 млрд рублей во все уровни бюджета: рост на 32% к уровню 2022 года. Наибольший вклад внесли поступления по НДС (прирост 73% к уровню 2022 года) и НДФЛ (прирост 30%).

В Удмуртии насчитывается более 930 компаний в области информации и связи, тогда как по итогам 2022 года их было 877. Компании активно закрывают ниши, которые до 2022 года были заняты западными продуктами.

В настоящее время в реестре программного обеспечения Минцифры России от Удмуртии насчи-

тывается 56 правообладателей ПО и 111 программных продуктов. Наши разработчики сегодня успешно реализуют собственные программные продукты и услуги, и в большинстве своем ориентированы на российский рынок. Наши лидеры: «Директум» (ЕСМ-решения), «Элма» (ВРМ-система), «б5арр» (мобильная разработка), Центр высоких технологий (заказная разработка), НПО «Телеком» (коммуникационное оборудование), BFG Group (управления производством), «БИТ Мастер» (управление транспортными процессами), «Русские информационные технологии» (HUDWAY), «ЦИТ Барс» (управление имуществом и земельными ресурсами) и другие.

Численность работников отрасли информации и связи за 2023 год составила почти 9 500 человек. Средняя начисленная заработная плата — более 74 тысяч рублей, что на 13,8% больше, чем за такой же период 2022 года. По показателю заработной платы Удмуртия занимает седьмое место в ПФО.

По итогам 2023 года Удмуртия занимает 15-е место в стране по уровню развития софтверной индустрии (в рейтинге ассоциации «РУС-СОФТ»). Республика улучшила свои позиции на пять пунктов по сравнению с 2019 годом, а также вошла в группу претендентов на лидерство в рейтинге.

Розовые надежды

— Большую долю в экономике республики занимает агропромышленный комплекс. Какие наиболее крупные инвестиционные

проекты в сфере АПК реализуются либо запланированы к реализации?

— Доля АПК в экономике республики около 7%. Среди сельхозорганизаций страны Удмуртия занимает третью позицию по производству молока. Предприятия молочной переработки входят в пятерку крупнейших в России. И за прошлый год наши животноводы достигли рекордного миллиона тонн молока. С 2006 года валовое производство этого продукта увеличилось вдвое. В России имеются только семь регионов, которые производят более 1 млн тонн, и Удмуртия — в их числе.

Немалое количество инвестпроектов в сфере сельского хозяйства. Например, компания «Молочная ферма» расширяет производство. В августе в Завьяловском районе республики откроется цех по производству сыров по итальянской технологии. Объем переработки молока — 5 тонн в сутки!

Еще один производитель — компания «Милком» — запустила инвестпроект, который увеличит производство сухих сывороточных продуктов.

Работа идет и на Сарапульском мясокомбинате. Спрос на продукцию растет, поэтому решили увеличить мощности, установили вторую производственную линию в консервном цехе. В конце 2023 года новое оборудование уже было запущено в опытно-промышленную эксплуатацию. Сейчас на производстве наращивают мощности.

Один из крупнейших инвестпроектов на сегодня — строительство тепличного ком-



За прошлый год в Удмуртии достигнут рекордный показатель — миллион тонн молока

плекса Объединенной цветочной компании. Объем инвестиций за весь срок реализации составил 2,7 млрд рублей. Запущен пока только первый тепличный блок, второй планируется ввести в эксплуатацию в конце апреля этого года, третий — в мае. Но уже сейчас каждая десятая роза страны выращивается у нас. К 2030 году каждая вторая роза в России будет из Удмуртии.

Влюбляют в Удмуртию

— По итогам III Всероссийской туристической премии *Russian Travel Awards*, финал которой прошел в конце февраля, Удмуртия вошла в тройку российских регионов с лучшими туристическими маршрутами и экскурсионными программами. Что сделано в республике для развития въездного туризма?

— В мае 2022 года туризм в республике был выведен в самостоятельное направление экономики — создано Агентство по туризму Удмуртской Республики. Это означает целенаправленную, адресную работу с турбизнесом — по получению субсидий, формированию качественных турпродуктов, повышению качества сервиса.

В конце 2023 года Удмуртия получила национальный туристский маршрут — он есть далеко не у всех регионов страны. Статус национального получает маршрут, который имеет ключевое значение для развития внутреннего и въездного туризма России. В нашем маршруте «Влюбиться в Удмуртию» соединились главные

туристические бренды, которые могут привлечь туристов: родина Чайковского, оружейная столица России, край заповедной этники, гастрономический центр Поволжья и Прикамья. В 2024 году мы представляем национальный турмаршрут «Влюбиться в Удмуртию» на всероссийских выставках и чувствуем интерес к нему со стороны федеральных туроператоров.

Начали создавать новые, необычные туробъекты. В 2022 году с помощью федеральной субсидии в размере 150 млн рублей по нацпроекту «Туризм и индустрия гостеприимства» построили 100 модульных отелей в популярных туристических районах. В 2023 году все эти модульные отели начали работу и стали настоящим туристическим хитом. Загрузка в ряде из них в высокий сезон, выходные и праздники достигала 100%. Экоотель «Окна в лес» был представлен Михаилу Мишустину как пример одной из пяти наиболее интересно и успешно развивающихся баз отдыха с модульными домами в России. Это действительно уникальный туробъект: гости живут в настоящем лесу, но с комфортом первоклассного городского отеля — «Окна в лес» прошли классификацию и получили «4 звезды».

В 2024 году турбизнес Удмуртии может рассчитывать на субсидию в размере 93 млн рублей — на развитие туристической инфраструктуры и повышение качества туруслуг.

Популярным объектом семейного туризма стал парк динозавров «Динополис» в Ижевске, один из самых крупных в России. Он открылся в июле 2023 года, его посетили уже 260 тысяч

человек. Причем 20%, то есть более 50 тысяч человек, — гости из других регионов. В первую очередь это, конечно, семьи с детьми.

Стремительно развивается речной туризм. Совместными усилиями бизнеса и власти в 2022 году был отремонтирован причал в Сарапуле — старинном купеческом городе на Каме. Динамика речного турпотока наглядная: в 2021 году Сарапул принял 13 теплоходов, в 2022 — 96, а в 2023 году — уже 157 круизных теплоходов, в том числе самый большой в российском речном флоте четырехпалубный «Мустай Карим». Удмуртия встретила 30 тысяч речных туристов. В 2024 году ожидаем сравнимый турпоток на этом направлении.

Удмуртия становится флагманом развития инклюзивного туризма в России. В 2024 году при поддержке Фонда президентских грантов стартовал проект «Удмуртия БезГраничная». Мы разработаем турмаршруты для людей с ОВЗ. На туробъектах начнем создавать доступную среду. Сотрудники туристической отрасли уже начали проходить обучение по работе с людьми с различными инвалидностями. До конца июля 2025 года 2000 жителей Удмуртии с ОВЗ смогут бесплатно проехать по различным турмаршрутам. Можно сказать, что они будут «тестовыми группами», потому что после формального завершения проекта инфраструктура сохранится, знания об особенностях работы с туристами с инвалидностями у сотрудников туристической отрасли — тоже. Это значит, что Удмуртия будет готова принимать туристов с ОВЗ и из других регионов. ■

Успешный год для удмуртской экономики

Для Удмуртии итоги 2023 года оказались очень успешными по многим экономическим показателям. Так, значение индекса промышленного производства в республике составило 108,7% к предыдущему году (в целом по стране — 103,5%). По темпам роста удмуртская промышленность среди десяти субъектов РФ Урало-Западносибирского макрорегиона заняла пятое место

Значительный рост промпроизводства главным образом связан с высокой динамикой развития обрабатывающих производств: плюс 21,8% к уровню 2022 года (второй показатель по темпам роста в макрорегионе после Курганской области).

В отраслевом разрезе обрабатывающей промышленности в прошлом году лучше всего себя чувствовали удмуртские производители химических веществ и химпродуктов (рост в 2,5 раза), текстильных изделий (рост в полтора раза), компьютеров, электронных и оптических изделий (увеличение выпуска на 44,5%), электрооборудования (плюс 33,1%). При этом наиболее значительно сократились объемы в производстве лекарств и материа-

лов, применяемых в медицинских целях (на 62,4%), автотранспорта, прицепов и полуприцепов (на 48,9%), прочих транспортных средств и оборудования (на 8,5%).

В денежном выражении отгрузка обрабатывающей промышленности Удмуртии за 2023 год выросла почти на треть (плюс 30,2%), превысив 577 млрд рублей.

В прошлом году в республике введено в действие жилья общей площадью 1390 тыс. кв. метров (шестой показатель в макрорегионе), что на 18,2% выше показателя предыдущего года. Построено свыше 18,4 тыс. квартир, это на 28,2% превышает значение 2022 года. При этом введено в действие индивидуального жилья общей площадью 861 тыс. кв.

метров (рост на 11%). Таким образом, доля ИЖС в общем объеме жилищного строительства составила 62%, что является для макрорегиона очень высоким показателем.

В сельском хозяйстве Удмуртии индекс физического объема к предыдущему году составил 100,1%. Отметим увеличение производства скота и птицы на убой (в живом весе на 1%), молока (на 7,4%) и картофеля (на 4%). В то же время сократилось производство яиц (на 2,1%), зерновых и зернобобовых культур (на треть), овощей открытого и закрытого грунта (на 7,8%).

Физический объем розничной торговли за прошедший год увеличился на 4,4%. Удмуртия занимает одно из последних мест в макрорегионе по обороту розничной торговли на душу населения (меньше 235 тыс. рублей за 2023 год, ниже результат только в Курганской области). Физический объем оптовой торговли вырос на 17,8%.

В республике за 2023 год выросло количество индивидуальных предпринимателей (на 14,4% по сравнению с предыдущим годом), превысив, наконец, значение допандемийного периода.

Уровень зарегистрированной безработицы в Удмуртии остается на очень низком уровне

ДЕТАЛИ ВАЖНЫ



ЖК "Норвежский лес", Ижевск

За 12 лет работы компания «АС-Проект» накопила огромный опыт, добила серьезных результатов и не растеряла вкуса к творческим экспериментам и смелым решениям.

Рынок проектных работ в Удмуртии тесен, отношения в треугольнике «застройщик — проектировщик — генподрядчик» давно сложились, здесь все всех знают и четко представляют возможности каждого игрока. На текущий момент «АС-Проект» прочно утвердился в первой тройке архитектурных и проектных компаний, с которыми работают крупные застройщики Удмуртии. Более того, «АС-Проект» за это время успел заявить о себе проектами нежилых помещений и жилых домов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Крыму, Якутии, Ханты-Мансийском автономном округе.

С 2011 года в компании сформировалась своя система профессиональных ценностей и межличностных отношений и небольшая, но удивительно эффективная команда профессионалов.

«АС-Проект» предлагает заказчикам проектные работы высокого качества. Что зна-

чит — детальная проработка каждого элемента проекта как части единого целого, его авторское сопровождение в диалоге с застройщиком и подрядчиком, с особым вниманием к качеству и безопасности и экономичности предлагаемых решений.

Кому-то может показаться, что для проектировщика это слишком трудозатратный подход. Но для специалистов «АС-Проект» естественный, потому что каждый лично — как настоящий профессионал — заинтересован в достижении намеченного результата. Чтобы каждый проект был оригинальным, функциональным, комфортным, долговечным и безопасным. По мнению сотрудников «АС-Проект», это и есть обязательные элементы «философии счастья» жителя современного города. Обитатели жилых комплексов уже убедились в преимуществах жилья, спроектированного специалистами «АС-Проект».

В настоящее время компания совместно с застройщиками готовит приятные сюрпризы для покупателей жилой недвижимости не только в Ижевске, но и в других регионах России. Сотрудники «АС-Проект» готовы принять участие в проектировании знаковых объектов, жилых комплексов, общественных зданий и нежилых помещений в любой точке РФ.

АС-Проект:

- ✓ Проекты планировок территории
- ✓ Предпроектный анализ
- ✓ Эскизное проектирование. 3D
- ✓ Аудит проектной документации
- ✓ Проектирование объектов любого назначения и сложности



426000, г. Ижевск, ул. Пушкина, 268 Тел. (3412)612-696
Моб.тел. +7 (950)81234-34 e-mail:asp_18@mail.ru
www.asproekt.com

— по состоянию на декабрь прошлого года 0,4% от численности рабочей силы.

Начало 2024 года для экономики Удмуртии также оказалось достаточно успеш-

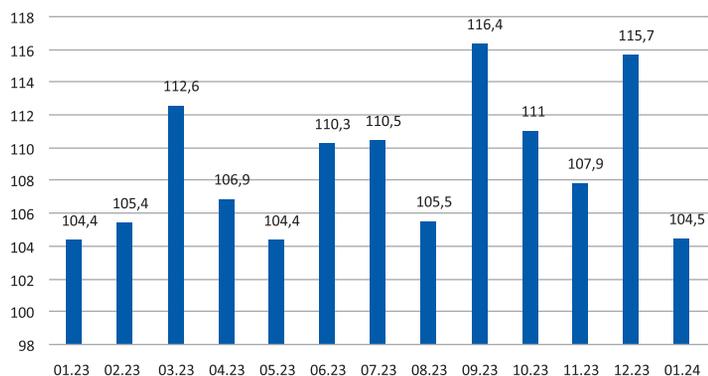
ным. Так, в январе индекс промышленного производства составил 104,5% к соответствующему месяцу 2023 года (в целом по стране — 104,6%). Высокую дина-

мику развития продолжили показывать обрабатывающие производства (рост на 14,8% к январю предыдущего года).

Подготовил Павел Кобер

Пиковое значение за последний год достигнуто в сентябре

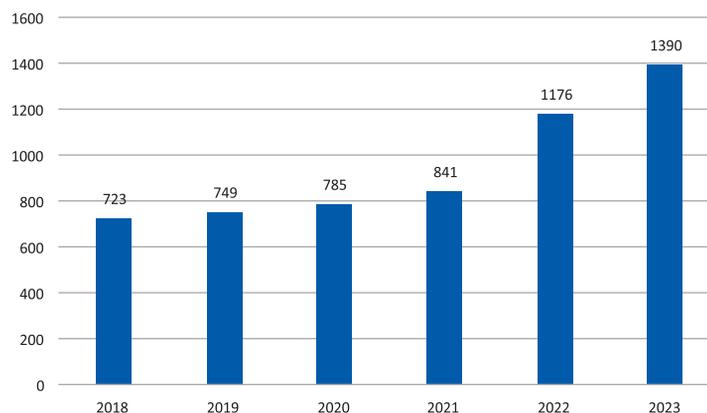
Индексы промышленного производства в Удмуртии к соответствующему месяцу предыдущего года, %



Источник: Росстат

За пятилетку годовые объемы почти удвоились

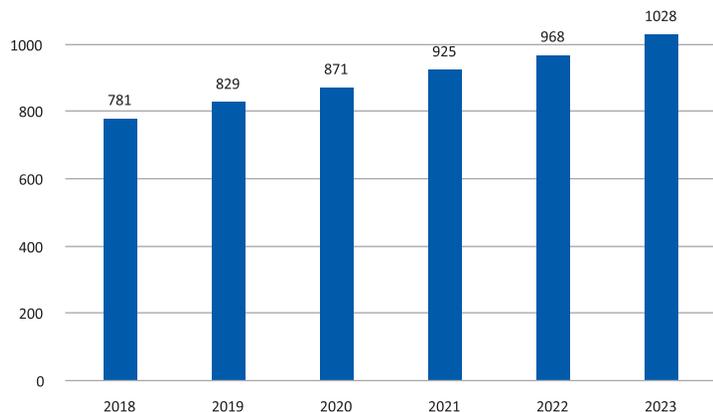
Ввод в действие жилья в Удмуртии, тыс. кв. метров



Источник: Росстат

Показатели стабильно растут

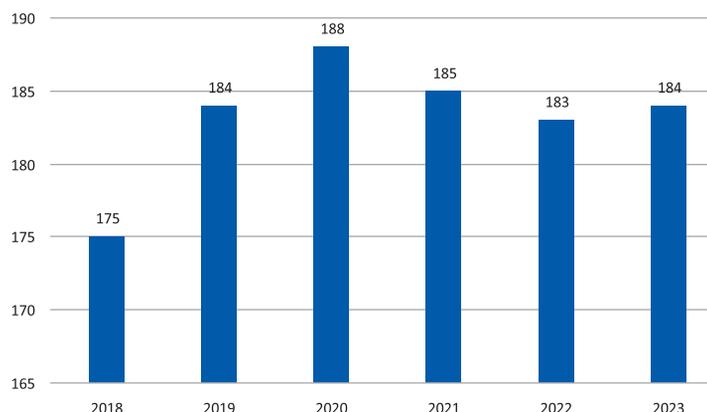
Производство в Удмуртии молока, тыс. тонн



Источник: Росстат

Обеспечить устойчивый рост пока не удается

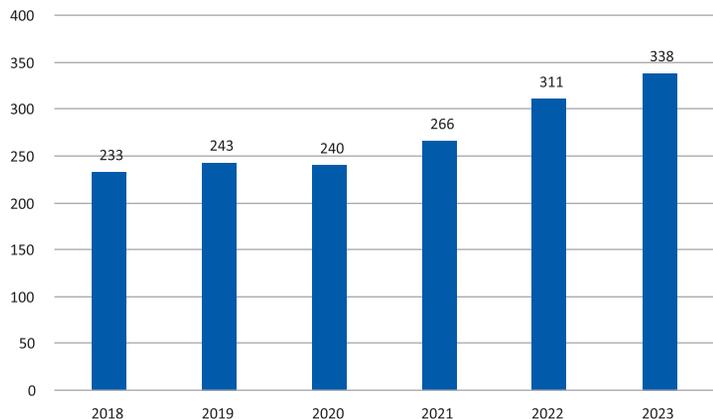
Производство в Удмуртии скота и птицы на убой (в живом весе), тыс. тонн



Источник: Росстат

Спад произошел только в ковидном 2020 году

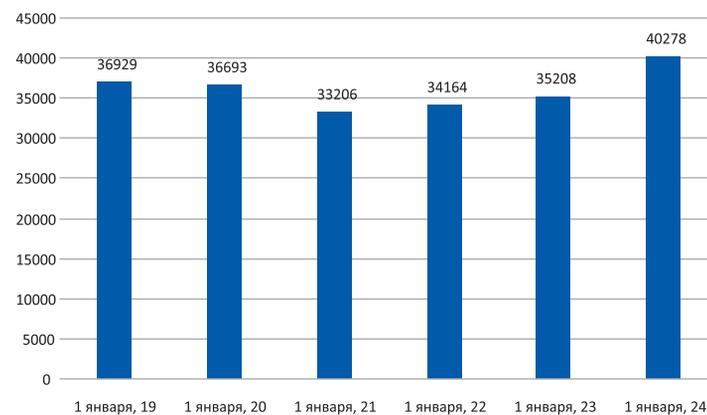
Оборот розничной торговли в Удмуртии, млрд руб.



Источник: Росстат

Спад пандемийного периода преодолен

Количество индивидуальных предпринимателей в Удмуртии, чел.



Источник: Росстат

Приглашаем к участию в первой межрегиональной конференции

Транспортная отрасль Большого Урала

Практические решения, стратегии и инновации
в развитии транспортных компаний на 2024 — 2025 гг.

4 апреля

с 12⁰⁰ до 15⁰⁰
начало по времени МСК

online

с 13³⁰ до 14⁰⁰
сбор гостей

offline

с 14⁰⁰ до 17⁰⁰
начало по времени ЕКБ

с 17⁰⁰ до 18⁰⁰
нетворкинг, свободное общение

free



Участие бесплатное
Обязательна
предварительная
регистрация



Место проведения
Креативный кластер
«Домна», Екатеринбург,
Вайнера, 16



Online-трансляция
Телеграм-канал делового
журнала «Эксперт-Урал»
t.me/experturall



Online-трансляция
YouTube-канал делового
журнала «Эксперт-Урал»

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ

1. Макроэкономический обзор транспортной отрасли. Проблематика и роль государства.
2. Перспективные направления и барьеры на рынке международных перевозок. Взаимодействие транспортных компаний с таможенными органами.
3. Развитие транспортно-логистической инфраструктуры в Уральском регионе. «Сухой порт» в Свердловской области.
4. Взгляд бизнеса на текущую ситуацию и перспективы развития компаний-перевозчиков в условиях роста себестоимости услуг и ограничений по кадровым и техническим ресурсам.
5. Вопросы создания закупочного союза перевозчиков по приобретению транспорта, расходных материалов, услуг СТО.
6. Цифровизация транспортной отрасли, внедрение электронного документооборота.
7. Страхование транспортных компаний, форма взаимного страхования.
8. Опыт адаптации к турбулентным условиям политико-экономической ситуации.