



Оперативный простор

8 | Стратегии в транспортной логистике



ПРОЕКТ «ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ» | 25

ЛИЗИНГ | ИТОГИ 2023 ГОДА И ПРОГНОЗЫ | 31

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Павел Абрамович Кобер

Научный редактор Ирина Перечнева

Корреспондент Наталья Кузнецова

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),
Марина Лихоманова

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Фото на обложке Борис Ярков

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 Троицкий

Коммерческий директор Алексей Козлов

Адрес редакции: 123242, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный
округ Пресненский, б-р Новинский, д. 31, помещ. 1/7,
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: 29 апреля 2024 г. **Тираж** 10 550. **Цена свободная**

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

Сайт:



Telegram-канал:



Содержание

3 | Повестка дня

8 | Главная тема

Это вполне можно вывезти
Грузоперевозчики и представи-
тели сопутствующего бизнеса рассматривают
совместные проекты по снижению издержек в
сфере транспортной логистики

12 | Русский бизнес

На волне ЗОЖ-индустрии
Основанная в Екатеринбурге тре-
мя друзьями компания осваивает производство
БАДов и функциональных продуктов питания

15 В борьбе за звание креативной столицы России наметился лидер

С масштабного международного проекта по
развитию местных производителей и дизай-
неров U'FASHION Свердловская область при-
ступила к внедрению Регионального стандарта
креативных индустрий

16 | Общество

**Научный ландшафт в фокусе
перемен**
Программа «Приоритет-2030» начала кардиналь-
но менять роль университетов в обществе и эко-
номике

18 | Экономика и финансы

Мобильный сервис для босса
В Екатеринбурге презентовали но-
вое цифровое решение для работы руководите-
лей крупных и средних компаний с банковски-
ми продуктами

20 Металлическая зависимость снижается

Поставки за рубеж черных и цветных металлов
остаются основой уральского экспорта, но их
объемы сокращаются, позволяя диверсифициро-
вать внешнюю торговлю УрФО

22 Как победить табачный контрафакт

Государство создало законодательную базу
для борьбы с нелегальным оборотом сигарет,
но для повышения эффективности нужно вы-
строить механизмы контроля

25 | Челябинская область



31 | Лизинг. Итоги и прогнозы



ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

РЕЙТИНГ АУДИТОРСКИХ КОМПАНИЙ

ПРОЕКТ «ПЕРМСКИЙ КРАЙ»

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ: УРАЛЬСКИЕ КЕЙСЫ

Строительно-индустриальный кластер начинает работу в Тюменской области

Фото: Главное управление строительства Тюменской области

Строительно-индустриальный кластер Тюменской области подал заявку на регистрацию в Минпромторге России. После 10 мая он будет включен в реестр федеральных промышленных кластеров.

Кластер объединит около 1,5 тыс. компаний — застройщиков, производителей стройматериалов, комплектующих и оборудования, подрядчиков, проектные институты и архитектурные бюро, экспертизу и изыскания, а также вузы. Цель создания экосистемы — формирование стратегических преимуществ предприятий строительной отрасли и промышленного комплекса региона. Директор департамента инвестполитики правительства Тюменской области **Анатолий Картухин** назвал задачей кластера «построение эффективной системы взаимодействия и кооперации компаний строительного и промышленного комплекса, научно-образовательного сектора и сервисных подразделений для повышения конкурентоспособности отрасли, внедрения новых технологий и улучшения условий труда».

Включение в реестр федеральных промышленных кластеров обеспечит участникам доступ к дополнительным мерам поддержки, таким как промышленная ипотека, займы Фонда развития промышленности по различным программам, в том числе под 5,7%.

— Уже ведется подготовка к специфическим мерам поддержки для тех компаний-застройщиков и строительных компаний, которые открывают производство стройматериалов, комплектующих, оборудования даже для собственного обеспечения. Все региональные меры поддержки, которые действуют в Тюменской области, доступны для участников кластера, — подчеркнула генеральный директор ассоциации «Строительно-индустриальный кластер», вице-президент союза «ТПП Тюменской области» **Юлия Ахметова**.

В планах организаторов строительно-индустриального кластера — выход на феде-



Объем строительных работ в Тюменской области в денежном выражении достиг в 2023 году 225,8 млрд рублей. По объёму ввода жилья на душу населения регион входит в тройку лидеров в РФ: в 2023 году сданы в эксплуатацию 2,5 млн кв. метров, за первые два месяца 2024 года — 588,2 тыс. кв. метров (плюс 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

ральный, а затем, возможно, и на международный уровень. По словам Юлии Ахметовой, в этом году работа пойдет в основном в Тюменской области, в 2025-м — «будем прорабатывать территории УрФО и остальные субъекты РФ. Мы не ограничиваем работу кластера границами нашей страны, если нам будут интересны и полезны международные проекты, будем вовлекать их в нашу работу».

Заместитель губернатора Тюменской области **Андрей Пантелеев** предложил при создании нового кластера использовать опыт локомотива тюменской экономики — межрегионального нефтегазового кластера, объединяющего сегодня около 70 нефтегазодобывающих предприятий, производителей нефтегазового оборудования, нефтесервисных компаний из двух десятков регионов, десять научных институтов и три вуза. По словам вице-губернатора, инвестиции участников «выросли на 28% больше,

чем в среднем по стране, только за прошлый год продано технологий, услуг и сервисов на сумму 250 млрд рублей».

— Вся проделанная работа, команда, подходы и методология образуют прочный фундамент для того, чтобы говорить о создании не просто строительного кластера, а строительно-индустриального, который охватывает все этапы производства конечного продукта. <...> В нем каждый находит свое место, а также получает необходимую поддержку для внедрения передовых технологий, — отметил Андрей Пантелеев.

Напомним, в числе мер поддержки участников кластеров в Тюменской области — преимущества в подаче и сопровождении проектов, федеральные и региональные преференции, в частности, уникальный «тюменский кэшбек» — возмещение до 5% стоимости оборудования, закупленного у местных производителей. ■

Нашей экономике не хватает автовозов

Банк России опубликовал доклад о состоянии региональных экономик в феврале — марте 2024 года. Рассказываем, какие тенденции определяли развитие уральской экономики.

В феврале потребительская активность уральцев выросла, в марте расширение активности продолжилось, но меньшими темпами.

В то же время ускорился рост продаж новых автомобилей, как отечественных, так и китайских (в том числе локализованных) марок. «В марте один из тюменских дилеров отметил, что распродал весь ассортимент одной популярной модели из-за резкого снижения отпускной цены заводом-производителем, а на новое поступление уже образовалась очередь.

Дилеры также говорят о недостаточном количестве автовозов, чтобы обеспечить возросший спрос на автомобили», — сообщается в докладе.

Авторы исследования также отмечают, что среднесписочная численность работников предприятий Урала в феврале выросла, но напряженность на рынке труда осталась высокой. Потребность в рабочих профессиях, регистрируемая в службах занятости, обновила максимум, а количество официально зарегистрированных безработных снизилось. Большинство



В уральском машиностроении сохраняются большие объемы производства

участников опросов, проводимых Банком России, отмечают сохранение дефицита персонала. В марте, по данным hh.ru, размер предлагаемых зарплат более чем на треть превышает уровень, который наблюдался год назад.

Выпуск в машиностроении в феврале оставался высоким, в том числе за счет производства инновационной продукции и техники

для нужд нефтегазового, горнодобывающего, строительного и транспортного секторов, а также по линии госзаказа. Наибольший спрос был отмечен в сфере услуг по ремонту и монтажу оборудования. В феврале в Челябинской области был запущен завод по производству промышленных роботов-манипуляторов для выполнения опасных и тяжелых работ, в середине года на вагоностроительном

заводе собираются открыть цех по сборке трамваев. В Башкирии весной начнется строительство литейного производства для изготовления компонентов для станкостроения. В Оренбургской области в прошлом году запустили производство электрочастиц для электромобилей, ведутся разработки, направленные на расширение ассортимента, и в конце текущего

года планируется начать серийный выпуск продукции большей мощности. Пермское двигателестроительное предприятие запланировало в текущем году строительство производственно-испытательной базы для электронных агрегатов, выпуск которых в 2023 году уже существенно вырос и продолжит увеличиваться.

«Вместе с тем предприятия отрасли отметили, что по-прежнему испытывали проблемы с поиском альтернативных поставщиков импортного сырья, материалов, комплектующих, сложности с проведением платежей и острой нехваткой персонала», — говорится в докладе Банка России. ■

В развитии уральской промышленности лидер прежний

В начале 2024 года Курганская область сохранила лидерство среди десяти субъектов РФ Урала и Западной Сибири по динамике развития промышленности. За январь — февраль этого года индекс промпроизводства в Курганской области составил 138,8% к соответствующему периоду предыдущего года (по итогам 2023 года регион также

URAL AIRLINES

прямые рейсы
ИЗ ЕКАТЕРИНБУРГА

ПЕКИН
ХАРБИН

Расписание на сайте uralairlines.ru

для звонков из РФ
8-800-77-00-262 | для жителей Москвы и Московской обл.
+7 (495) 139-41-01

Доступно



соцсети



Чат-бот
для
пассажиров



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

стал первым с индексом 117% к 2022 году).

Темпы выше общероссийских (плюс 6,6% за первые два месяца 2024 года) набрала промышленность еще в трех уральских субъектах — в Башкирии (рост на 9,1% к январю — февралю 2023 года), Пермском крае (рост на 9%) и Удмуртии (плюс 7,9%). Во всех указанных регионах за рассматриваемый период отмечен значительный рост обрабатывающих производств, в Курганской области — в 1,6 раза.

Отрицательная динамика развития промышленности наблюдается только в ХМАО-Югре: индекс промпроизводства за два месяца этого года в автономном округе составил 96,8%. Здесь снизились объемы как добычи полезных ископаемых (на 3%), так и обрабатывающих производств (на 4,8%).

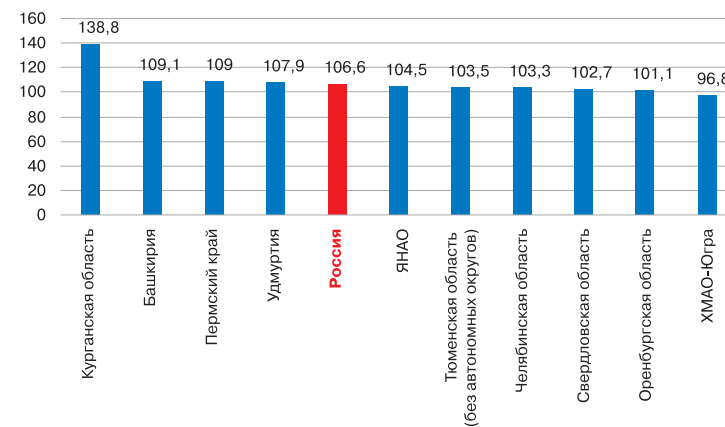
По объемам жилищного строительства в Урало-Западносибирском макрорегионе лидирует Свердловская область: за два месяца 2024 года здесь введено в действие жилья общей площадью 788 тыс. кв. метров. Свердловская область занимает первое место и по динамике жилищного строительства — в 1,6 раза больше, чем за тот же период прошлого года. Отрицательную динамику по данному показателю продемонстрировали Пермский край (снижение

на 24,4%), Челябинская область (минус 19,8%), Курганская область (минус 15,9%) и Удмуртия (минус 7,3%).

Выделим также полученные от Росстата данные по инвестициям в основной капитал за 2023 год. Объемы инвестиций по сравнению с предыдущим годом выросли в восьми из десяти рассматриваемых субъектов РФ. Лидируют по динамике Свердловская область и Пермский край с индексами физического объема соответственно 116,1% и 115,8%. В отстающих — Тюменская область (без учета автономных округов) и Ямало-Ненецкий автономный округ с индексами физического объема соответственно 85% и 97,1%.

По объемам инвестиций традиционными

Шесть регионов показали динамику ниже общероссийской
Индекс промышленного производства в субъектах РФ Урала и Западной Сибири за январь — февраль 2024, % к соответствующему периоду предыдущего года

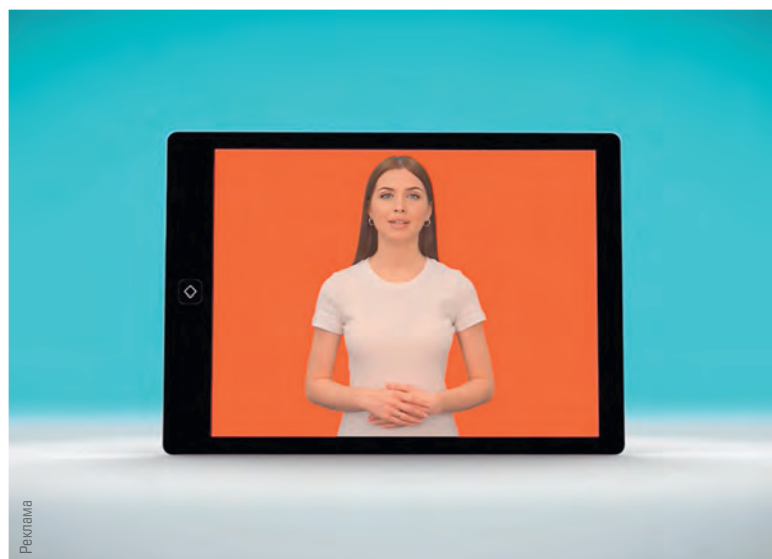


Источник: Росстат

лидерами выступают нефтегазовые регионы Западной Сибири. В ХМАО-Югре вложения в основной капитал за 2023 год составили 1553 млрд рублей, в ЯНАО — 1474 млрд рублей. Среди не нефтегазовых регионов безусловным лидером выступает Свердловская область с объемом инвестиций 720 млрд рублей.

Продавец от бота: «Ростелеком» разработал цифрового консультанта с искусственным интеллектом для розничных магазинов

Фото ПАО «Ростелеком»



«Ростелеком» завершил разработку нового сервиса «Цифровой консультант» для ритейл-индустрии. Решение, созданное с использованием технологий искусственного интеллекта (ИИ), поможет улучшить клиентский опыт и высвободит ресурс персонала магазинов для выполнения функций, в которых обязательно

участие человека. Сейчас цифровой консультант «проходит стажировку» — компания тестирует его в технологической лаборатории B2E TechLab, которая занимается разработкой и внедрением цифровых технологий в ритейле.

Для запуска сервиса ИИ сгенерирует аватар — визуальный образ, голос и манеру ведения коммуникации цифрового консультанта по заданным параметрам на

основе реального человека, а также обеспечит его анимацию на устройствах. ИИ также будет озвучивать цифрового консультанта и синхронизировать его речь с артикуляцией и мимикой. В зависимости от задач консультант может использовать разные сценарии взаимодействия с покупателями.

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

«Ритейл-индустрия сегодня стремительно развивается. Наша компания следит за рынком и уже внедрила несколько ИТ-решений в эту отрасль. Например, на Урале мы подключили умные экраны в более чем 100 торговых точках крупной аптечной сети. Появление цифрового консультанта также упростит процесс информирования покупателей, ведь персонализированный сервис работает без привлечения сотрудников и затрат на их обучение. В будущем благодаря привязке к системе лояльности сети консультант сможет рекомендовать товары на основе предпочтений и истории покупок конкретного клиента».

Внедрение ИИ позволит ритейлеру использовать лучшие практики для продажи товаров без дополнительного контроля за исполнением скриптов, так как ИИ минимизирует риски человеческого фактора. Новая яркая технология привлечет к себе внимание покупателей и поможет найти индивидуальный подход к каждому.

Подробнее об услугах «Ростелекома» для бизнеса можно узнать на сайте компании <https://ekt.rt.ru/b2b/internet/fix> или по телефону 8-800-200-30-00. О новостях телеком-отрасли читайте в Telegram-канале «Ростелеком ПроБизнес Урала».



ОАЗИС В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ:

КАК БЛИЗОСТЬ ЗОН ОТДЫХА ВЛИЯЕТ НА КАЧЕСТВО НАШЕЙ ЖИЗНИ



Тренд на переезд поближе к природе набирает популярность во всем мире. Покупка квартиры по соседству с парком или лесом помогает «замедлиться» и отдохнуть от суеты, а заодно — пробуждает интерес к жизни.

Свежий воздух для крепкого здоровья

Гиподинамия или дефицит физической активности — типичная черта современных горожан. Врачи предупреждают: сидячая работа негативно сказывается на всем организме, делает нас менее продуктивными и повышает риски хронических заболеваний. Исправить ситуацию помогут прогулки на свежем воздухе. Вот только в современном мире они все чаще становятся роскошью. Приходится вставать в выходной пораньше, ехать в другой район или даже за город. Тем, кто живет неподалеку от зеленых зон, в этом плане гораздо проще.

Хобби: любимые и новые

Близость парка или леса делает жизнь интереснее, мотивирует на новые хобби. Скандинавская ходьба укрепит тело и успокоит ум. Зимой можно кататься на лыжах или сноуборде. Летом — заниматься водными видами спорта. Например, освоить модный вейкбординг или сап-серфинг.

Гармония в семье

Близость к природе полезна и для гармонии в семье. Разнообразие общих хобби укрепляют отношения в паре, помогают лучше узнать друг друга.

Совместный досуг повышает доверие между родителями и детьми, дарит яркие эмоции. Теплые воспоминания о прогулках всей семьей часто сохраняются у ребенка на всю жизнь.

С ВИДОМ НА ГОРЫ, ВОДУ И ЛЕС:

«ЗЕЛЕННЫЕ» РАЙОНЫ ЕКАТЕРИНБУРГА

Екатеринбург стоит в окружении гор, хотя в самом городе рекреационные зоны — скорее редкость, чем повсеместный элемент. Поэтому опытные девелоперы делают ставку именно на «зеленые» локации. Один из них — федеральная девелоперская компания «Унистрой».

Девелопер «Унистрой» возводит в Екатеринбурге три жилых комплекса. Каждый — поблизости от популярных парков. Например, жилой комплекс «Парковый квартал 2.0»* расположен у парка имени Маяковского — самого большого и зеленого в столице Урала. Интересными локациями отличаются и остальные проекты девелопера.

Жизнь у большой воды

Жилой квартал Riverside** занимает живописную территорию в Верх-Исетском районе (ВИЗ). Локация отличается уникальной атмосферой и обилием зелени.

Рядом находится Верх-Исетский пруд — одна из главных «природных» достопримечательностей Екатеринбурга. Здесь есть все для активной жизни — от большой парковой зоны до городского пляжа с яхт-клубом.

Близость к природе ВИЗ сочетает с развитой инфраструктурой. Это школы и детские сады, рестораны и музеи, салоны красоты и культурные центры. Поездка до центра на машине займет всего 15 минут, а на общественном транспорте — менее получаса.

В скором будущем на южном берегу Верх-Исетского пруда построят новую современную набережную с прогулочным бульваром, причалами, амфитеатром у воды и релакс-зонами. Пространство обещает стать одной из самых модных локаций Екатеринбурга. Первый участок набережной планируется открыть уже в этом году.

Дотянуться до гор

Уктус — один из самых посещаемых лесопарков «зеленого кольца» Екатеринбурга. Локация манит разнообразием развлечений: аквапарк, термы, океанариум, веревочный парк. Зимой центром притяжения становится горнолыжный курорт. Летом — прогулочные тропы со смотровыми площадками с потрясающими видами на лес и город.

Полюбоваться Уктусскими горами можно будет и из окон жилого комплекса «Небосклоны»***. Жилой квартал привлекает обилием свежего воздуха, хвойными ароматами.

В нескольких шагах — торгово-развлекательный центр, магазины и остановки общественного транспорта. Вариант подойдет тем, кто хочет жить в перспективном районе и при этом ценит приватное пространство.

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЖИЗНИ И ОТДЫХА

В жилых кварталах девелопера «Унистрой» большой выбор планировок квартир. Поклонникам минимализма — компактные студии с продуманными местами для хранения. Любителям простора — евро-варианты с кухнями-гостиными, двух- и трехкомнатные квартиры с вместительными гардеробными и мастер-спальнями.

Все квартиры сдаются в предчистовой отделке из высококачественных материалов и комплектующих от ведущих производителей. Это высокопрочные металлические входные двери, повышенная тепло- и шумоизоляция, радиаторы с системой терморегуляции, скрытая разводка инженерных коммуникаций и окна с энергоэффективными стеклопакетами.



Есть и эксклюзивные варианты. В жилом квартале «Небосклоны» — квартиры с террасами на последних этажах. В комплексе Riverside — ситихаусы с террасами на первых этажах и видовые квартиры, откуда приятно любоваться рассветами и закатами.

Во дворах жилых кварталов — обилие зелени и продуманный ландшафтный дизайн. Взрослые оценят приватные сенсорные сады, релакс-пространства, спортивные площадки и зоны-воркаут. Юных жителей ждут игровые комплексы из натуральных материалов и зоны раннего развития. Первые этажи домов займут кофейни, спортивные студии, салоны красоты, магазины и детские центры.

Узнайте больше о проектах по телефону +7 (343) 364-43-58 или в офисе продаж по адресу г. Екатеринбург, Олимпийская набережная д. 9/1



Павел Кобер

ЭТО ВПОЛНЕ МОЖНО ВЫВЕЗТИ

Грузоперевозчики и представители сопутствующего бизнеса рассматривают совместные проекты по снижению издержек в сфере транспортной логистики

Согласно полученным в апреле данным Росстата по инвестициям за 2023 год, Свердловская область оказалась лидером среди десяти субъектов РФ Большого Урала по динамике вложений в основной капитал: плюс 16,1% к предыдущему году. Удивительно здесь то, что главным объектом инвестиций в регионе выступили не обрабатывающие производства, как можно было предположить, а сфера транспортной логистики. В транспортировку и хранение товаров за прошлый год инвестировано 141,5 млрд рублей, это в 1,74 раза больше показателя 2022 года.

Практические решения, стратегии и инновации в развитии транспортно-логистических компаний обсуждались на Первой межрегиональной конференции «Транспортная отрасль Большого Урала», которая состоялась в Екатеринбурге 4 апреля. Мероприятие организовали НКО «ПОВСТО», аналитический центр «Эксперт» и деловой журнал «Эксперт-Урал».

Экономика в движении

Среди основных инвестпроектов транспортной логистики на Среднем Урале выступает «Сухой порт». Одна из его основ — развитие транспортно-логистического центра «Уральский». Терминал, расположенный на северо-востоке Екатеринбурга на земельном участке более 130 га, стал базой для формирования логистических цепочек по многим направлениям. Объект уже сегодня позволяет обрабатывать до пяти пар контейнерных поездов в сутки, развернутая длина железнодорожного пути терминала составляет более 25 км.

В дальнейшем на прилегающих к ТЛЦ «Уральский» территориях планируется развитие многопрофильного индустриального кластера. Кроме того, прорабатывается вопрос выделения финансирования из федерального бюджета на строительство новой автомобильной дороги в районе ТЛЦ с выездом на ЕКАД. Также предлагается уско-

рить реконструкцию автомобильной развязки на пересечении ЕКАД и Режевского тракта.

Вместе с тем объемы и динамика грузоперевозок напрямую зависят не только от уровня транспортно-логистической инфраструктуры, но и от общего состояния национальной экономики. Выступивший на конференции управляющий директор по макроэкономическому анализу и прогнозированию «Эксперт РА» Антон Табах представил прогноз на текущий год:

— ЦБ ожидает ключевую ставку в декабре 2024 года на уровне 14,5%. Инфляция сейчас снизилась, но сохраняются системные факторы, из-за чего дальнейшее снижение инфляции замедлится. При этом экономика бурно растет: по результатам прошлого года на 3,6%, по итогам первого квартала текущего года — больше 4%. Это связано с ростом потребления и бюджетных расходов. В 2024 — 2025 гг. налоговая система, скорее всего, будет более гибкой, заточенной на изъятие излишков. Причем эти излишки будут определяться заранее от слабого рубля, которые возникают у экспортеров, и от прибыли. Вероятно, это будет компенсироваться более высокими инвестиционными вычетами для восстановления основных фондов. Но в целом основная цель — макроэкономическая стабильность, как ее понимают в Центробанке и правительстве, а именно: низкая инфляция и жесткий бюджет.



Среди тенденций в транспортной отрасли, по мнению эксперта, продолжится рост доли автотранспорта в грузоперевозках. Связано это со многими факторами, в том числе с пресловутым поворотом на восток. Особенно это заметно в регионах, расположенных ближе к Азии, в частности на Урале. «Вместе с тем мы видим существенные ограничения, связанные как с политическими факторами, так и с низкой пропускной способностью транспортной системы. Всплеск коротких автомобильных перевозок, зафиксированный Росстатом в 2023 году, связан с промышленным ростом и увеличением потребления. Практически везде растут торговые потоки, соответственно, их надо обслуживать транспортом, — отметил Антон Табах. — В части развития транспортной инфраструктуры важно смотреть, что происходит не только у нас, но и у соседей. Например, Казахстан заявил очень амбициозную программу реорганизации транспортной системы, что с высокой вероятностью начнет приносить результаты уже через три-четыре года».

Внешние факторы

Практически весь 2023 год у наших международных перевозчиков ушел на переориентацию своей работы с западного на восточное и южное направления. По данным Уральского таможенного управления (УТУ), за прошлый год во внешнеторговом обороте УрФО доля европейских стран снизилась почти в два раза при существенном росте объемов торговли со странами Азии. Увеличилась доля Африки, вроде бы процент небольшой, но африканские страны поставляют нам преимущественно сырье.

— 2022 год оказался шоковым для всех, в том числе для таможенных органов, участников внешнеэкономической деятельности, перевозчиков. В 2023 году мы столкнулись с логистическими проблемами, но в этом году они более-менее решаются. Но возникла другая проблема — с оплатой товаров и услуг. Вместе с тем санкции оказали меньшее влияние на внешнеэкономическую деятельность, чем пандемия, в период которой объемы внешней торговли сократились до 20%, — прокомментировал начальник УТУ **Алексей Фролов**.

Добавим, что с сентября прошлого года начала работать электронная очередь в УрФО на пунктах пропуска через государственную границу с Казахстаном Бугристовое в Челябинской области и Петухово в Курганской области. «Сначала были серьезные очереди из автотранспортных средств в Бугристовое, но ситуация достаточно быстро разрешилась, — сообщил Алексей Фролов. — Сейчас из всего потока автотранспорта, проезжающего через Бугристовое, примерно 70%



Участники Первой межрегиональной конференции «Транспортная отрасль Большого Урала»

Эксперт-Урал №5, 29 апреля — 26 мая, 2024
Борис Ярков

ввозят товары из Казахстана, там очереди нет, 30% — выезжают из России. В Петухово ситуация обратная: 80% машин с товарами выезжают из нашей страны, а объемы ввоза незначительные. Такова реакция перевозчиков на введение электронной очереди».

В Ассоциации международных автоперевозчиков (АСМАП) подтверждают нормализацию работы наших транспортных компаний по доставке экспортных и импортных грузов.

— В апреле 2022 года власти Евросоюза, вводя санкции в отношении России, преследовали цели разрушить наработанные логистические цепочки, увеличить стоимость доставки грузов, создать дефицит товаров и таким образом нанести максимальный вред нашей экономике, ведь до 2022 года 80% всех грузоперевозок с Евросоюзом осуществлялись российскими автотранспортными компаниями. Но этим планам не суждено было сбыться, — заявил руководитель филиала АСМАП по Уральскому федеральному округу **Георгий Шпрейер**. — По итогам 2022 года спад в работе российского международного автотранспорта составил 35%. Но уже в 2023 году был отмечен рост объемов перевозок почти на 15% по сравнению с предыдущим годом. Произошла переориентация грузоперевозок с европейского на южное и восточное направления, прежде всего на Турцию и Китай.

У международных автоперевозчиков УрФО в 2023 году доля китайского направления составила 53%, доли Турции и Монголии — по 12%. С момента снятия ковидных ограничений объемы грузоперевозок на китайском направлении продолжают расти. Но структура торговли с Поднебной пока не сбалансирована: китайский импорт преобладает над российским экспортом в КНР (соотношение примерно три к одному), поэтому в основном грузы идут в нашу страну.

С мая 2023 года грузовое направление пункта пропуска Забайкальск на российско-китайской границе переведено на круглосуточный режим работы, что позволило значительно увеличить пропускную способность. Кроме того, в ближайшие два года в Забайкальске будет проведена реконструкция пункта пропуска, которая позволит увеличить пропускную способность до 2 400 транспортных средств в сутки. Эта реконструкция крайне необходима, поскольку поток на китайском направлении очень большой и будет только увеличиваться.

Георгий Шпрейер выделил главные барьеры, сдерживающие развитие грузоперевозок по ряду зарубежных направлений. Среди них — увеличение в Турции с января 2024 года налога на сверхнормативный ввоз топлива (40 рублей (в эквиваленте) за каждый литр сверх норматива, а по нормативу в страну допускается ввезти 550 литров). При этом стоимость литра дизельного топлива в самой Турции составляет на сегодня 121 рубль. Еще проблема: Турция разрешает перевозить морские грузы, прибывающие в ее порты, только своим автоперевозчикам либо перевозчикам стран, не имеющих выхода к морю. В результате возникла парадоксальная ситуация: российско-турецкий товарооборот растет, а объемы грузоперевозок, осуществляемых на турецком направлении российскими, в т.ч. уральскими автоперевозчиками, падают.

Грузия разрешает транзит из Турции в Россию не всех видов грузов. Поэтому автоперевозчики вынуждены использовать паромные линии, через которые осуществляют доставку грузов до российских черноморских портов Новороссийск и Туапсе. Однако с декабря 2023 года, после повреждения причала во время шторма, порт Новороссийск не принимает паромы в связи с проведением ремонтных работ по восстановлению

причала. Морской порт Туапсе на сегодня является единственным, который принимает паромы, но он работает с большой нагрузкой, превышающей его возможности. Необходима реконструкция данных морских портов.

Есть и общая проблема, касающаяся практически всех российских автотранспортных предприятий, — острый дефицит водителей категорий «С» и «Е». «Причина — утрачен престиж профессии, средний возраст водителей в отрасли составляет 50 — 55 лет. Мы уделяем особое внимание этому вопросу и совместно с министерством транспорта и дорожного хозяйства Свердловской области, СОСПП и Уральской ТПП проводим системную работу по выработке предложений, одним из которых является внедрение «Профстандарта» по профессии «Водитель транспортного средства» с указанием категорий профессии, соответствующих категориям водительских удостоверений», — поделился руководитель филиала АСМАП по УрФО.

Как снизить издержки

Крупнейшим в стране автопарком располагает федеральная логистическая компания «Почта

России». Из собственных средств доставки почты, помимо свыше 13 500 единиц автотранспорта, имеются два самолета, 569 железнодорожных вагонов. Без такой техники не обойтись, ведь количество отделений компании (38 тысяч) сопоставимо с числом «Макдональдсов» во всем мире. По закону о связи «Почта России» должна доставлять почтовую корреспонденцию в городах ежедневно, в отдельных сельских территориях — три раза в неделю, независимо от погоды и загрузки транспорта, даже если это всего три письма.

— Как и другие транспортные компании, мы столкнулись с ростом издержек и увеличением стоимости перевозок, — рассказала региональный управляющий макрорегиона Урал «Почты России» **Наталья Алемасова**. — У нас большие логистические сортировочные комплексы находятся в Москве. Когда вектор транспортных потоков развернулся с Запада на Восток, московские мощности оказались загруженными не в полной мере, зато Дальний Восток и Екатеринбург переполнились. Пришлось перестраивать логистику: на освободившихся направлениях мы предоставляем полный комплекс логистических услуг, включая аренду складов, фулфилмент для наших клиентов.

С 2022 года «Почта России» совместно с РЖД реализует проект почтового контейнерного поезда «Россия» по маршруту: «Москва — Владивосток». Главные преимущества такого способа транспортировки: высокая скорость — 1500 километров в сутки, повышенная грузоподъемность, отцепка и прицепка вагонов на нужных станциях, отсутствие дополнительной перегрузки, гарантированные сроки доставки. «Кроме этого, у нас на восточном направлении регулярно осуществляется почтовый обмен с помощью почтового поезда ежедневного курсирования «Москва — Владивосток — Москва» с обменом по крупным узловым станциям, с прицепкой и отцепкой по 10 станциям. Ежедневно в поезде следует 17 — 19 вагонов. Поезд движется с пассажирской скоростью и на текущий момент не имеет аналогов по скорости доставки наземным способом от Москвы до Владивостока», — добавила Наталья Алемасова.

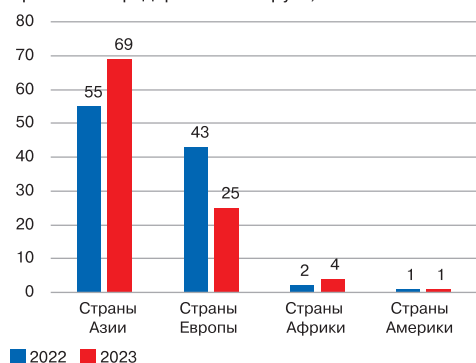
Снизить часть расходов транспортно-логистических компаний, а именно те, которые связаны с приобретением транспорта, расходных материалов, с оказанием услуг техобслуживания и др. может создание закупочного союза перевозчиков. С таким предложением на конференции выступил директор «КИТ.ГРУПП» **Максим Киселев**:

— Основной профиль деятельности нашей компании — FTL перевозки, основная специфика грузов — сборный груз. Мы используем собственные полуприцепы с привлечением наемных тягачей по технологии «Грузопровод (тм)». В нашем парке порядка 200 полуприцепов. Парк не молодеет, расходы на эксплуатацию год от года возрастают. В случае создания закупочного союза перевозчиков экономия на закупке техники может составить до 10%, на закупке шин — до 15%. Для создания закупочного союза в первую очередь нужна объединяющая площадка. На ней участник союза выражает потребность в закупке того или иного товара, то есть выдвигает инициативу. Другие участники могут присоединиться к этой инициативе, добавив свои потребности в случае необходимости. Соответственно формируется пул заказчиков и коллективное предложение поставщику. Также необходимо будет решить, кто и в каких размерах несет финансовую ответственность перед поставщиком, как будут распределяться финансовые потоки, кто и за чей счет будет администрировать закупки, распределение, поставку приобретенных товаров. Это должно подкрепляться юридическим документом. Такие союзы уже образуются.

По экспертным оценкам, средний возраст автопарка российских грузоперевозчиков ужасающий — 18 лет. Это влечет увеличение затрат на запчасти и ГСМ, ремонт, простои техники. У перевозчиков нет собственных средств даже

Азиатское направление преобладает

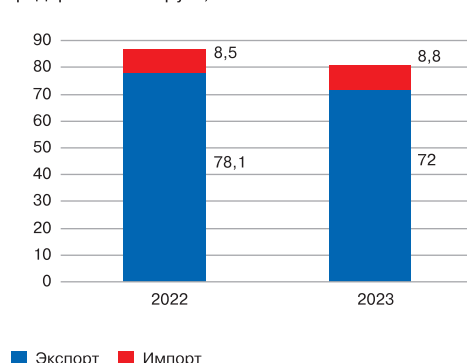
Доля стран мира во внешнеторговом обороте Уральского федерального округа, %



Источник: Уральское таможенное управление

Экспорт снизился, импорт вырос

Весовые объемы внешней торговли Уральского федерального округа, млн тонн



Источник: Уральское таможенное управление

Спад отмечен в четырех регионах из десяти

Динамика грузооборота автомобильного транспорта за 2023 год в субъектах РФ Урала и Западной Сибири, % к предыдущему году



Источник: Росстат

на покупку автотранспорта, бывшего в употреблении: 70% такой техники приобретается по лизингу. А новых машин по лизингу покупается более 90%.

— Но предметов лизинга, хорошей качественной техники, на российском рынке просто нет, — считает директор лизинговой компании «АС ФИНАНС» **Алексей Лесников**. — Активно заходят китайские бренды. Но техника из КНР непонятна с точки зрения обслуживания, поставки запчастей и с точки зрения остаточной стоимости после выкупа (ведь это основной капитал транспортно-логистических компаний). А улучшения качества отечественных автомобилей мы пока не видим.

Алексей Лесников соглашается с клиентами в том, что лизинговые платежи оказались неподъемны, и называет причины: «Из-за высокого курса доллара за прошлый год стоимость импортной техники выросла в среднем на 30%. Прибавьте сюда таможенные пошлины и налоги. Что касается стоимости финансирования лизинговых услуг, то с учетом высокой ключевой ставки ЦБ планка составляет 19% годовых и выше».

Директор «АС ФИНАНС» видит пути, способствующие обновлению автопарка перевозчиков:

— Необходимо снижать таможенные пошлины, утилизационные сборы, накладные расходы. Нужно организовывать в России сборку китайских автомобилей с высокой степенью локализации и высокими требованиями по обслуживанию, по дилерству и запасным частям. Важно работать над улучшением качества отечественных машин. Кроме того, обновление автопарка зависит от ключевой ставки. Ее прогнозируемое снижение до конца 2024 года всего на 1,5 процентных пункта погоды не сделает.

Автоперевозчики демонстрируют открытость к совместным действиям, в том числе со страховщиками. «Думаю, что в любых, даже самых несовместимых вещах можно находить зерно сотрудничества и совместные интересы, — уверен основатель и генеральный директор транспортной компании «КИТ» **Михаил Попов**. — Изменилась логистика, она стала более сложной и запутанной. Переориентация на Восток, параллельный импорт внесли дополнительные сложности. В цепочке появилась куча переходов ответственности, и не всегда понятно, как эта ответственность потом распределяется на страховую защиту груза. Поэтому перед нами встал вопрос, каким образом выстраивать систему страховой защиты, чтобы она максимально покрывала все риски, которые в последнее время значительно возросли. При этом необходимо обеспечить минимальное удорожание этого процесса. Решением для нас стала модель, предложенная Обществом

взаимного страхования НКО ПОВСТО, которая позволяет страховать разные виды риска у одного страховщика с минимальными затратами на ведение дел, а также предоставляет возможность снижать затраты на страхование при отрицательной динамике убыточности страхователя на очередные периоды, проводить превентивные мероприятия за счет общества и в целом участвовать в управлении деятельностью организации. И самое главное — быть уверенными в том, что все негативные события с грузом или с нашими транспортными средствами будут урегулированы».

Общество взаимного страхования — инновационный страховой продукт для транспортной отрасли, а ПОВСТО — первое специализированное страховое общество в России, созданное три года назад для защиты имущественных интересов предприятий и организаций транспортной отрасли (экспедиторов, грузоперевозчиков), а также грузовладельцев. Пожалуй, единственно значимая цель общества взаимного страхования — совместная защита от рисков. Собранные денежные средства не используются на выплату каких бы то ни было дивидендов, они формируют резервные фонды, а образующийся в процессе положительный финансовый результат распределяется среди участников общества и может быть использован в том числе и на оплату страховых премий будущих периодов.

— Уникальность взаимного страхования в том, что участник общества одновременно выступает и страхователем, и страховщиком, и входит в высший орган управления общества, — пояснил директор НКО «ПОВСТО» **Александр Носов**. — Общество же, являясь некоммерческой организацией, не преследует цель извлечения прибыли, страховая защита для участников обходится, как правило, на 15 — 20% дешевле аналогичных предложений традиционных (классических) страховых компаний. В результате получается оптимальная страховая защита с минимизацией страхового тарифа и издержек на страхование.

В ряде случаев со-страхование может быть гораздо выгоднее, чем перестрахование. Лондонский рынок перестрахования был для России основным, там многие страховые компании перестраховывали свои риски. Но после известных событий доступ на этот рынок оказался для нас закрыт. «Тогда мы начали развивать нашу платформу взаимного страхования

”” Весь 2023 год у наших международных перевозчиков ушел на переориентацию своей работы с западного на восточное и южное направления —

транспортной отрасли. Для страховых компаний это возможность объединить ресурсы для решения собственных задач. А для грузовладельцев, перевозчиков и экспедиторов — это новый инструмент для обеспечения страховой защиты, — сообщил директор компании «Кинцуги ПРО» **Игорь Родионов**. — Как это работает? Допустим, речь идет о страховании очень дорогого автомобиля, например тягача. Тариф будет достаточно высоким, и не каждый страховщик готов взять на себя этот риск в одиночку. В этой ситуации платформа взаимного страхования позволяет виртуально распилить тягач между страховщиками, например, на 20 частей, где каждая из этих частей будет равна объему собственного удержания каждого из страховщиков. Мы разработали минимальный продукт, который находится в стадии тестирования. Он предоставляется по одному виду страхования — это страхование грузов. В дальнейшем планируем дополнить другими видами добровольного имущественного страхования. На текущий момент у нас страховой тариф предлагается только лидером, то есть лидер выкладывает собственную ставку и предлагает остальным присоединившимся участникам разделить этот риск. В наши планы входит динамическое формирование тарифа».

Оживление экономической активности, резво строящаяся в нашей стране и у дружественных соседей транспортно-логистическая инфраструктура, безусловно, подстегнет и развитие грузоперевозок. Вместе с тем транспортные компании вполне могут рассчитывать на снижение своих издержек по самым разным направлениям при условии взаимовыгодного сотрудничества с сопутствующим бизнесом. ■

Наталья Кузнецова

НА ВОЛНЕ ЗОЖ-ИНДУСТРИИ

Основанная в Екатеринбурге тремя друзьями компания осваивает производство БАДов и функциональных продуктов питания*

Фото Натальи Кузнецовой



Эксперт-Урал №5, 29 апреля — 26 мая, 2024

«Ритмико»

Компания «Ритмико» появилась благодаря друзьям-энтузиастам: **Дмитрию Сластихину, Павлу Кочубею и Антону Тарасенко**. До создания предприятия все трое работали в разных организациях. К примеру, соучредитель и технолог Павел Кочубей работал научным сотрудником лаборатории в структуре РАН.

Точкой кристаллизации компании стал интерес к современным тенденциям в сфере здорового питания и индустрии производства биологически активных добавок (БАД). Также свою роль сыграли уже наработанные навыки участников. Так, работа по импорту и экспорту сырья для пищевой промышленности стала одной из отправных точек, с которой все начиналось.

Порядок движения

— К моменту основания компании у нас была довольно продолжительная история поставок из Европы и Китая. Был и опыт производства отечественных товаров, которые поставлялись в европейские страны, — вспоминает генеральный директор и один из учредителей ком-

пании «Ритмико» Антон Тарасенко. — Кроме того, оказали влияние и другие косвенные факторы, определившие стратегию и видение компании. Например, принадлежность к медицинским семьям, интерес к проблематике продления активной жизни.

Молодое предприятие назвали «Ритмико», *rhythmos* в переводе с греческого языка означает «порядок движения». Это название, как отметил Антон Тарасенко, понравилось своей звучностью и красотой. К тому же оно согласуется с бизнес-концепцией: делать продукцию, дающую жизнь, здоровье, бодрость.

Партнеры распределили роли в компании: Антон взял на себя общее руководство, Дмитрий занялся закупками сырья и продажами, Павел — разработками продуктов и технологиями производства.

Старт работы компании пришелся на сложный период. Как раз в первой половине 2022 года начали вводить жесткие санкции. Ряд российских банков попали в санкционные списки. У компании были открыты банковские счета для расчетов с иностранными поставщиками, средства за оплаченное сырье находились в режиме перма-

ментной заморозки. Был период, когда приходилось постоянно открывать новые счета после попадания очередного банка под санкции. Сложности в расчетах с поставщиками за импортируемое сырье сохраняются до сих пор.

От торговли к производству

Время от регистрации компании до запуска производства заняло порядка года.

Часть сырья для будущей продукции компания и сейчас приобретает самостоятельно — напрямую из Китая. Закупать сырье в Европе в 2022 году стало сложнее, поэтому выбор пал на Поднебесную. Кроме того, европейские производители БАД сами активно используют китайские ингредиенты и даже имеют собственные заводы в КНР.

Бизнес по импорту позволил сэкономить на посредниках и заработать первые деньги на открытие своего производства.

— Мы арендовали площадку под производство. Прежде чем начать выпуск продукции, нужно было понять, какое нам необходимо оборудование, поскольку мы не хотели зависеть от сторонних производителей, — рассказал Антон Тарасенко. — Мы приняли решение выпускать таблетированные формы (*твердая дозированная форма, получаемая прессованием, — прим. «Э-У»*). Для выпуска продукции таких форм требовалось приобрести подходящее оборудование: таблет-прессы, миксеры, обеспылители, мельницы, лабораторное оборудование и т. д. Поставщиков мы нашли в Китае и до сих пор с ними сотрудничаем, заказывая необходимые расходники и комплектующие.

Линию таблетирования компания купила на средства, заработанные в основном от продажи импортируемого сырья, без использования кредитов. Парк машин прибыл на площадку во второй половине 2022 года.

Выбор на поставщиков из Китая, по словам гендиректора, пал из-за отсутствия альтернативы в доступном ценовом сегменте. Таблеточные прессы раньше выпускали в Мариуполе и Новосибирске, но современное отечественное оборудование, подходящее под задачи «Ритмико», найти практически невозможно.

— В Мариуполе производство восстанавливается, и мы ведем диалог с производителем. Однако пока контракт не заключаем, присматриваемся, — отметил собеседник. — Новосибирский производитель на данный момент прекратил выпуск таблеточных прессов.

Новые таблеточные прессы и вспомогательное оборудование из Европы молодая компания не потянет по стоимости, и к тому же покупке мешают санкции. Предприятие рассматривает для приобретения бывшую в употреблении тех-

5 шагов к успешному бизнесу от Антона Тарасенко

- На первом месте — наличие целостной команды, участники которой дополняют друг друга
- Не бояться, но при этом осознавать и контролировать риски, подходить взвешенно к принятию решений
- Быть открытым к людям, никогда не отказывать и не замыкаться. Коммуникация должна быть отлаженной. Простое общение может перерасти в совместные проекты
- Следить за изменениями на рынке и оперативно реагировать на ситуацию, вносить корректировки в бизнес
- В бизнесе, как в шахматах, нужно иметь долгосрочную стратегию и просчитывать свои шаги



нику европейского производства — уже ведет переговоры с поставщиками, но пока до сделки дело не дошло.

Живой организм

Когда первое оборудование появилось на площадке, начался этап работы по подбору рецептур и выпуску первых партий таблеток.

Первые положительные результаты появились ближе к концу 2022 года.

— Тогда мы учились на собственных ошибках и пытались производить какие-то пробные партии. Это была работа непосредственно с оборудованием, на практике, — поделился Антон Тарасенко. — Первые результаты работы — линейка таблетированных конфет на фруктозе, с сублимированными ягодами и улучшенным профилем по минералам — поступила на полки магазинов в начале 2023 года.

В итоге на запуск производства у «Ритмико» ушел год. Предприятие тогда воспользовалось мерами государственной поддержки. Компания взяла в Свердловском областном фонде поддержки предпринимательства (СОФПП) льготный заем по программе «Развитие». Средства пошли на пополнение оборотного капитала. Таким образом началось сотрудничество «Ритмико» с фондом.

— Нам было важно начать сотрудничать с СОФПП как институтом развития и поддержки бизнеса, наработать историю взаимоотношений, — пояснил глава компании.

Следующим шагом стала покупка собственного здания. Как отметил гендиректор, арендованное помещение — плохой вариант для подобного производства. Во-первых, на арендованных площадях невозможно уверенно разместить свое оборудование. С этой проблемой и столкнулось предприятие, вследствие чего ему пришлось отказаться от покупки габаритной установки, поскольку для ее монтажа требовалось разобрать входные проемы. В итоге компании пришлось жертвовать производительностью.

Во-вторых, с учетом специфики производства БАД, необходимо соблюдать соответствующие требования к производственной площадке, что влечет за собой существенные капитальные затраты.

В-третьих, арендодатель может изменить планы или поменять условия, и бизнесу придется переезжать. В таком случае компания несет убытки, связанные с закопанными в модернизацию помещения деньгами, а также со временем на подбор новой площадки и с переездом крупногабаритного и тяжелого оборудования.

Поэтому, как только появилась возможность, предприятие стало искать свое здание. Главными критериями были цена, дислокация (такая, чтобы всем сотрудникам было удобно добираться) и приспособленность под производство.

— Подходящее здание мы нашли в 2023 году, увидев объявление, — вспоминает Антон Тара-

сенко. — Осмотрев объект, сразу решили его купить, внесли залог и начали подготовку к сделке.

В итоге «Ритмико» расположилась неподалеку от центра Екатеринбурга.

— В нашем случае важно было удобство. К тому же благодаря такому расположению упрощается поиск персонала. Привлекать людей в центр намного проще, — пояснил руководитель. — Нам эта площадка подходила под наше производство. Также подходили площадь объекта и цена. На рынке не так много подобных предложений.

Для покупки объекта воспользовались промышленной ипотекой по ставке 5%. Для получения льготного займа, по словам собеседника, нужно соответствовать критериям по виду деятельности, выручке, целевому использованию помещения. В частности, не менее 50% площади должно быть занято производственными мощностями в течение трех лет. Помещение запрещено сдавать в аренду. Важно, чтобы выручка от производства перекрывала расходы на ипотеку.

— Так получилось, что мы одни из первых в Екатеринбурге воспользовались программой промышленной ипотеки, — добавил Тарасенко.

Предприятие переехало в свое здание в августе 2023 года.

Прежде чем начать работать уже на своей площадке, предстояло обустроить помещения. Весь июль 2023 года сотрудники вывозили из здания старые вещи, очищали его, делали



ремонт, чтобы можно было перевезти и установить оборудование. Работы по обустройству объекта продолжают.

В компании затрудняются назвать общую сумму вложений в ремонт, ведь она еще не окончательная.

— На производстве постоянно происходят какие-то перестановки. Например, изначально у нас была линия таблетирования, подготовки сырья, фасовки. Запустив производство добавки с магнием В6, мы столкнулись с проблемой: таблетки при транспортировке значительно истираются и пылят. Само по себе это не является критичным. Но хотелось сделать таблетку и продукт в целом максимально эстетичными. Чтобы избежать пыления, на таблетки необходимо наносить оболочку. Пришлось купить соответствующее оборудование для нанесения оболочки и с нуля освоить технологию, — рассказал глава компании. — Наше предприятие как живой организм — меняется в зависимости от актуальных задач.

Поскольку производственная площадка находится недалеко от центра города, нанимать персонал несложно — работают в основном жители окрестных районов. Тем не менее это не готовые квалифицированные специалисты, а люди, которых необходимо обучать.

Новые составы и производственные мощности

Сейчас у «Ритмико» два основных направления — полезные функциональные продукты в таблетках и БАДы. Полезные сладости, они же конфеты, обогащенные цинком, магнием или коллагеном, можно найти на полках торговых сетей Екатеринбурга и Москвы.

Компания только начинает запускать линейку биологически активных добавок. Для этого получены первые свидетельства о государственной регистрации БАД.

Продукцию «Ритмико» делает как под свой сбыт, так и для других заказчиков, под их брендом. Сейчас в работе шесть зарегистрированных БАДов, по двум продуктам компания ожидает положительного решения в течение апреля 2024 года. В активной разработке находится 18 рецептов — своих и заказчиков.

В контрактном производстве, как отметил Тарасенко, есть свои плюсы: можно сэкономить на маркетинге и продвижении. Достаточно изготовить и отгрузить готовый товар.

Для сохранения динамики роста бизнесу важны собственный сбыт, широкая линейка продуктов и производственные мощности.

Сейчас компания сконцентрирована на соз-

дании собственного ассортимента БАДов. Также «Ритмико» дорабатывает линейку таблетированных функциональных конфет. Она в скором времени дополнится конфетами на основе ксилита и растительных экстрактов.

Актуальным является и наращивание производственных мощностей. В работе находятся контракты по поставке второй линии таблетирования, которая позволиткратно увеличить производство таблетированных форм.

Компания продолжает сотрудничать с СОФПП. Она участвует в программе «Выращивание», которая предполагает комплексный подход к поддержке предпринимателей. Специалисты Фонда в 2023 году помогли «Ритмико» принять участие на московской выставке «Продэкспо 2023». Там у производителя был свой стенд с продукцией. Благодаря этому у компании появились новые покупатели, с которыми уже идет работа.

Сейчас «Ритмико» экспортирует продукцию в Казахстан и Белоруссию. Есть перспективы поставок в Киргизию, Молдавию, Иорданию и ряд других стран. Пока доля экспорта в продажах компании менее 10%. ■

*Выпускаемая продукция не является лекарством. Перед употреблением необходимо проконсультироваться со специалистом.

Павел Кобер

В БОРЬБЕ ЗА ЗВАНИЕ КРЕАТИВНОЙ СТОЛИЦЫ РОССИИ НАМЕТИЛСЯ ЛИДЕР

С масштабного международного проекта по развитию местных производителей и дизайнеров U'FASHION Свердловская область приступила к внедрению Регионального стандарта креативных индустрий

Фото Андрея Порубова

Свердловская область вошла в число 46 пилотных субъектов РФ, где в 2024 году начали внедрять Региональный стандарт развития креативных индустрий, разработанный Агентством стратегических инициатив (АСИ). Первым делом здесь определили региональную опорную организацию, которая будет содействовать развитию креативной экономики. По решению губернатора Свердловской области **Евгения Куйвашева** ею стал Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП).

— Мы с большим воодушевлением ожидаем появления региональных стратегий по развитию креативной экономики, — прокомментировала директор центра развития креативной экономики Агентства стратегических инициатив **Екатерина Черкес-заде**. — К креативной экономике относятся 17 различных отраслей — от дизайна и индустрии моды до индустрии развлечений, всего спектра создания контента, кино, анимации, игровой разработки, архитектуры, музыки. В этом смысле региональные стратегии являются ключевым элементом, потому что речь идет о региональной фокусировке на конкретных индустриях. В Свердловской области есть очевидные драйверы: индустрия моды (мы знаем огромное количество прекрасных брендов, вышедших из Екатеринбурга и окрестностей), кино (в Екатеринбурге есть замечательная киностудия) и работа с современной музыкой. Мы ожидаем фокусировки региона именно на этих индустриях, а дальше уже надо говорить о мерах поддержки.

По версии Росстата, вклад креативной экономики в ВВП страны составляет 3,5%. Обозначена цель к 2030 году достичь 6%. Согласно исследованию АСИ, вклад креативных индустрий в валовый региональный продукт Свердловской области превышает среднероссийский уровень — 3,7%. Практически каждое третье предприятие малого и среднего бизнеса в регионе работает в сфере креативной экономики, с учетом самозанятых насчитывается свыше 100 тыс. таких субъектов хозяйственной деятельности. Бизнесмены получают поддержку в рамках нацпро-

екта «Малое и среднее предпринимательство».

СОФПП уже активно работает по многим направлениям развития креативных индустрий. Из 12 шагов, которые предусмотрены планом реализации разработанного АСИ регионального стандарта, половина уже реализована в Свердловской области. «Например, в части разработки региональных мер поддержки креативных индустрий на территории субъекта РФ силами нашего Фонда уже предоставляются займы и поручительства, а также финансовые и имущественные инструменты: форумы сообществ, образовательные программы, практико-ориентированные курсы, консультации, магазин и маркетплейс креативного кластера «Домна», показы, ярмарки в «Домне» и городах области, — отметил директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства **Валерий Пиличев**. — Мы реализуем и другие шаги этого стандарта. Так, для формирования сообщества креативных индустрий на базе «Домны» организуем множество мероприятий, объединяющих известных участников этого сообщества в сфере медиа, ИТ, индустрии моды».

Модные планы

Главное мероприятие в сфере креативных индустрий, которое готовится в этом году в Свердловской области — Международная неделя моды UF LAB, которая пройдет в Екатеринбурге и в черте Екатеринбургской агломерации 19 — 25 августа 2024 г.

— UF LAB — часть масштабного проекта U'FASHION, цель которого — популяризация российских дизайнеров, содействие их выходу на новые рынки, формирование имиджа Свердловской области как центра моды и дизайна. Проект U'FASHION станет местом встречи и коммуникации представителей различных направлений модной индустрии и смежных с ней отраслей, — поделился министр инвестиций и развития Свердловской области **Вадим Третьяков**. — Международная неделя моды UF LAB будет грандиозным мероприятием, такого уровня на Урале еще не было.



Одних только участников планируем собрать около 5 тысяч — не только из нашего региона, но и со всей России, а также представителей других стран (Узбекистан, Турция, ОАЭ). К началу UF LAB наметили запуск портала локальных брендов, на базе которого в следующем году предполагаем запустить полноценную электронную торговую площадку. Наша цель — сделать Свердловскую область модной столицей России.

Содействие процессу становления и развития в регионе креативных индустрий активно оказывают и городские власти Екатеринбурга, стремящиеся расширить позиционирование мегаполиса и выйти за рамки промышленного и делового центра.

— В Екатеринбурге создано достаточное количество креативных кластеров. Помимо «Домны» это кластер «Л52», основанный на базе муниципального Музея истории Екатеринбурга. Есть кластеры, которые создают местные предприниматели. В наших планах — объединить эти кластеры, — сообщила заместитель главы Екатеринбурга **Марина Фадеева**. — Наш город — «сухой порт» Урала, крупнейший логистический центр страны, поэтому для проведения показов в ходе UF LAB будут задействованы именно те локации, которые связаны с тематикой транспорта. Уже есть договоренность с основными площадками.

Добавим, что грандиозное открытие Международной недели моды UF LAB намечено на площадке Музея автомобильной техники УГМК «XX век АВТО» в Верхней Пышме. А по завершении UF LAB будут объявлены итоги Всероссийского конкурса дизайнеров, который уже стартовал. ■



Ирина Перечнева

НАУЧНЫЙ ЛАНДШАФТ В ФОКУСЕ ПЕРЕМЕН

Программа «Приоритет-2030» начала кардинально менять роль университетов в обществе и экономике

Фото пресс-службы УрФУ

Президент Владимир Путин в послании Федеральному Собранию объявил о продлении программы поддержки университетов «Приоритет-2030» еще на шесть лет. На это направление развития образования в стране из федерального бюджета выделят 190 млрд рублей.

По мнению руководителя ФГАНУ «Социоцентр» (оператор программы «Приоритет-2030») профессора **Андрея Келлера**, это принципиально важное решение для системы образования: «Мы видим, что вузы меняются, появилась новая система управления, выросли объемы научных исследований. Университеты-участники запустили более тысячи новых образовательных программ, модернизировали более 500 научно-исследовательских лабораторий».

Программа, напомним, была принята для повышения научно-технологического потенциала университетов и научных организаций. Благодаря концентрации ресурсов и применению набора инструментов, к 2030 году в России появится более ста прогрессивных современных университетов.

Союз науки и бизнеса

Рассмотрим эффекты действия программы на примере Уральского федерального университета (УрФУ).

«Приоритет-2030» нацелен на объединение образования, науки и промышленности. Многие вузы и раньше занимались исследованиями. Однако научные разработки часто не доходили до реального внедрения. Сейчас у вузов есть набор инструментов, повышающих эффективность применения результатов научных исследований для промышленности и общества.

И это не только финансовые ресурсы, хотя этот фактор можно считать ключевым. В 2023 году объем финансирования программы составил более 32 млрд рублей. Участникам выдают базовый грант в размере более 100 млн рублей. Помимо этого ряд вузов получают специальное финансирование.

В 2024 году Уральский федеральный университет получит 481,97 млн рублей по программе развития «Приоритет-2030». В конце прошлого года вуз защитил свои позиции по базовой части

гранта и по направлению «Исследовательское лидерство», по которым будет выделено 164,3 млн и 317,7 млн рублей соответственно. В рейтинге вузов по баллам УрФУ занимает 10-е место из 17 («Исследовательское лидерство») и 16-е из 118 (базовая часть) места.

Чтобы получить такой объем ресурсов, университету нужно каждый год доказывать, что он ведет передовые исследования и остается лидером по числу научных разработок в своем регионе. По словам проректора УрФУ по науке **Александра Германенко**, доходы от научной деятельности за прошедший год выросли на 1,2 млрд рублей: «Значительная часть этой суммы приходится на выполнение работ в интересах промышленных партнеров УрФУ».

Каждый университет выбирает свое направление исследований. УрФУ сделал ставку на водородную энергетику, медицину, создание функциональных материалов и систем, исследования психологического благополучия и еще ряд направлений. Работа УрФУ в сфере промышленности строится вокруг трех приоритетов: цифровые технологии и новые материалы, экологически

чистая и ресурсосберегающая энергетика, эффективное взаимодействие человека, природы и технологий.

В поисках новых материалов

По словам ректора Уральского федерального университета **Виктора Кокшарова**, по всем направлениям вуз сфокусирован на проведении исследований мирового уровня.

Один из ключевых проектов — создание перспективных материалов и технологий в сфере энергетики. Заказчиком и партнером проекта является госкорпорация «Росатом». Эта задача реализуется в рамках стратегического проекта «Материалы и технологии для водородной и ядерной энергетики».

Потребность в такого рода разработках сейчас колоссальная. Промышленности необходимы материалы для альтернативных источников энергии. В Уральском федеральном университете была создана фундаментальная основа для решения этой задачи, и в рамках программы «Приоритет-2030» университет продолжил развитие этого исследовательского направления.

В 2023 году основные усилия научных команд проекта были сосредоточены на создании прототипов высокотемпературного твердооксидного электролизера и разработке импортозамещающих технологий.

Научная команда УрФУ в партнерстве с Институтом высокотемпературной электрохимии Уральского отделения Российской академии наук (ИВТЭ УрО РАН) получила новые соединения ферритов, это материалы для твердооксидных топливных элементов. Еще один важный результат — новые варианты керамики (станнат бария). Эти материалы можно использовать не только в электролизерах и твердооксидных топливных элементах, но и в качестве высокотемпературных датчиков воды и сенсоров, которые применяют, к примеру, на атомных станциях, газопаровых турбинах, электрогенераторах, установках для водородной энергетики.

Кроме того, коллектив работает над улучшением свойств керамики, которую используют в качестве сверхпроводников, ионных проводников, магнитных, сегнетозлектрических материалов, компонентов солнечных панелей.

По словам Александра Германенко, интерес к разработкам в области материалов и изделий функциональной керамики для различных задач проявляют около десятка промышленных компаний: «Среди них Чепецкий механический завод, «Цирконкерамикс», «Техническая керамика», НПО «Луч», «Русатом МеталлТех». Часть проектов находится на стадии высокой готовности. Так, прорабатывается техническое задание на опытную промышленную реализацию разра-

ботанных технологий с Чепецким механическим заводом и «Русатом МеталлТех»».

По мере работы над исследованиями возникла потребность в синтезе широкого перечня оксидных материалов с заданными свойствами. В результате ученым удалось создать проект испытательного центра материалов функциональной керамики, основной задачей которого является разработка технологий синтеза и исследование свойств керамических оксидных материалов.

В целом на текущий момент в рамках проекта реализованы два прогрессивных решения — технология лабораторного синтеза допированных порошков диоксида циркония для изготовления твердооксидных электрохимических ячеек (УГТ5) и технология пресс-порошков на основе диоксида циркония для изготовления керамики.

Как рассказал Александр Германенко, порошки пригодны как для изготовления электрохимических устройств, так и заготовок для изделий медицинского назначения: «Эта разработка относится к области импортозамещающих технологий, востребованных на российском рынке. Независимые испытания показали соответствие керамики, изготовленной по разработанной технологии, лучшим мировым аналогам. К 2026 году планируется реализация опытного промышленного производства».

В текущем году в рамках стратегического проекта «Материалы и технологии для водородной и ядерной энергетики» университет планирует выполнить НИОКР на сумму 120 млн рублей для различных отраслей промышленности.

Энергия молодости

Для выполнения прорывных научных исследований и реализации инновационных проектов нужны квалифицированные кадры. И этот фактор также находится в фокусе внимания каждого проекта программы «Приоритет-2030». В рамках реализации проекта «Материалы и технологии для водородной и ядерной энергетики» в Химико-технологическом институте УрФУ создана образовательная программа магистратуры «Материалы и технологии водородной энергетики». На 2023 — 2024 учебный год набор на программу составил 15 человек.

Правительство РФ оценивает реализацию программы «Приоритет-2030» не только по участию вузов в разработке перспективных технологий для экономики и общества. Один из критериев — это рост доли молодых преподавателей и научных работников. Для этого в УрФУ созданы молодежные лаборатории и реализуется проект по персональной грантовой поддержке научных работ молодых исследователей.

По словам Александра Германенко, запуск программы «Приоритет-2030» позволил увлечь научной деятельностью молодых ученых: «В 2023 году доля исследователей до 39 лет в Уральском федеральном университете выросла до 80%».

Важно, что молодые исследователи проявляют высокий уровень публикационной активности. В подтверждение Александр Германенко приводит следующие данные: «17 проектов молодых ученых УрФУ в прошлом году получили поддержку Российского научного фонда. Речь идет о пяти научных группах и 12 индивидуальных исследователях».

Публикационная активность университетов — еще один критерий оценки участников программы «Приоритет-2030». Он показывает, насколько сильна в университете фундаментальная наука.

По словам Александра Германенко, в прошлом году вуз несколько снизил общее количество уникальных публикаций — с 2 644 до 2 354 (по данным на 31 декабря): «Но при этом значительно выросло в процентном соотношении качество публикаций. В 2023 году объем публикаций в первом и втором квартале WoS вырос до 63% против роста до 55% в 2022 году, Scopus — до 48% (в 2022 году — 40%)».

А именно этот показатель качества учитывается при оценке эффективности вузов участников программы «Приоритет-2030».

Стратегический ориентир

Как видно на примере Уральского федерального университета, эффект программы «Приоритет-2030» уже проявляется в реальных результатах.

По словам Виктора Кокшарова, государственная поддержка в рамках программы «Приоритет-2030» позволяет вузу трансформироваться и становиться еще более конкурентоспособным:

«Мы нацелены на развитие университета как одного из самых мощных исследовательских центров страны. Мы видим, что предприятиям нужны технологические решения высокого уровня готовности, а сами технологии должны быть на мировом уровне. Поэтому продолжим их создание и внедрение на производстве. Выполнение наших стратегических проектов должно привести к выходу на рынок ряда новых прорывных проектов и устройств».

В целом эффект программы уже виден и в макроэкономическом масштабе. На это обратил внимание председатель правительства **Михаил Мишустин** во время отчета в Госдуме: «Вузами выполнено около 20 тыс. научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Почти в половину из них в прошлом году только крупнейшие промышленные компании вложили порядка 18 млрд рублей. И что важно, несколько тысяч инноваций уже внедрено». ■

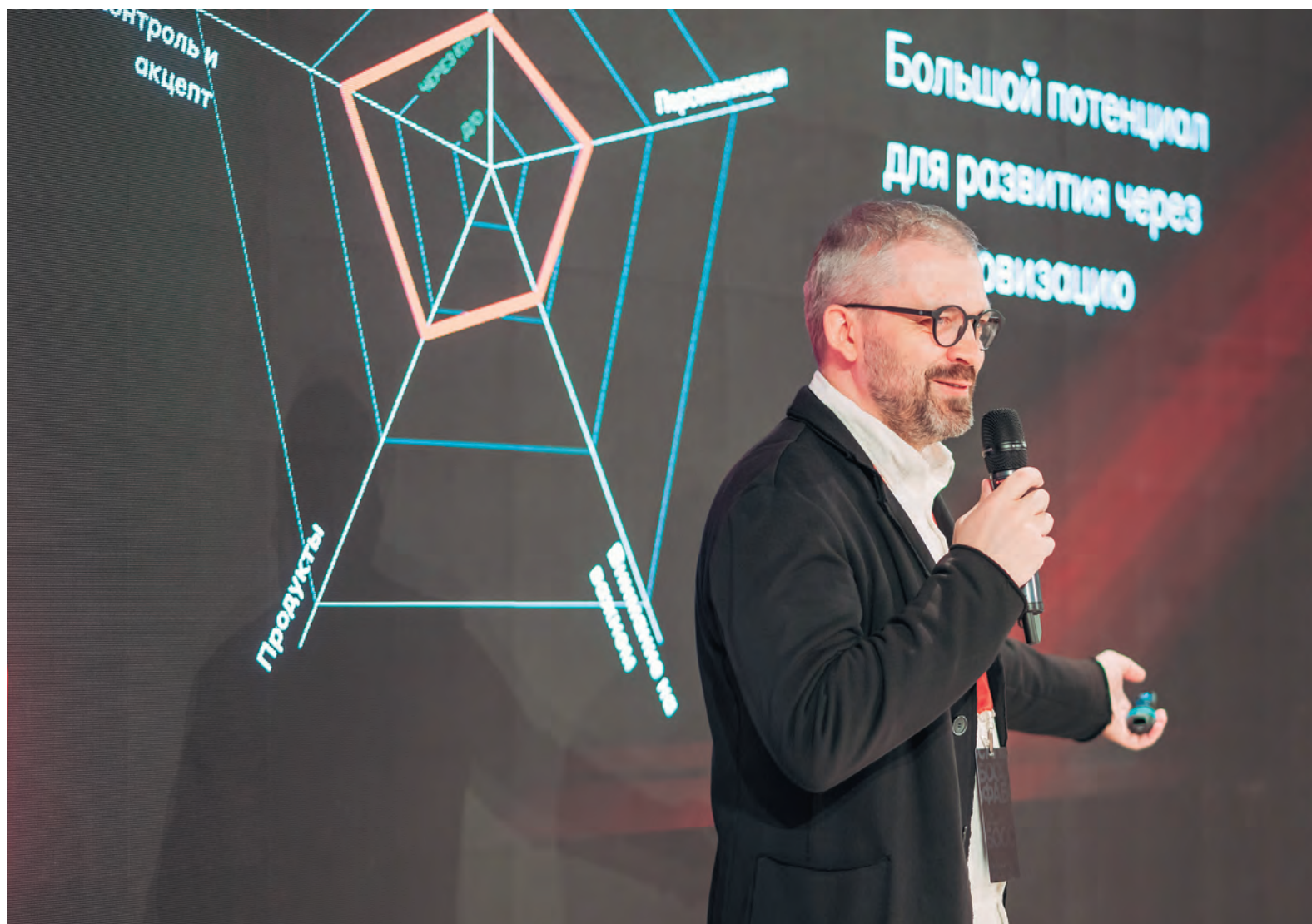
Павел Кобер

МОБИЛЬНЫЙ СЕРВИС ДЛЯ БОССА

В Екатеринбурге презентовали новое цифровое решение для работы руководителей крупных и средних компаний с банковскими продуктами

Фото пресс-службы Альфа-Банка

Эксперт-Урал №5, 29 апреля — 26 мая, 2024



В пяти пилотных российских городах — Екатеринбурге, Новосибирске, Казани, Воронеже и Ярославле — запустили бета-тестирование инновационного сервиса для топ-менеджеров Альфа-Босс от Альфа-Банка, не имеющего аналогов на российском рынке. Уникальный сервис интегрирован в мобильное приложение Альфа-Бизнес и помогает руководителям концентрироваться на самом важном и держать все финансы своего бизнеса под контролем.

В Екатеринбурге презентация Альфа-Босса прошла в Международном центре искусств

«Главный проспект». В мероприятии приняли участие руководители уральских компаний. В теплой и непринужденной атмосфере гости попробовали новый цифровой продукт в режиме реального времени.

Сосредоточиться на самом важном

Авторы идеи и разработчики Альфа-Босса задались целью перенести легкость, прозрачность и оперативность цифровых сервисов, которыми мы привыкли пользоваться в повседневной жизни, — на бизнес, в сферу B2B. Взаимодей-

ствие топ-менеджеров с банком должно стать таким же удобным и простым, как заказ еды или вызов такси в мобильном приложении. Весь функционал Альфа-Босса выстроен так, чтобы максимально экономить время пользователя. Продукты банка в нем объединены в интуитивно понятную структуру, обеспечивающую наглядную аналитику, экспертную поддержку от чат-бота и клиентских менеджеров.

Выступивший на презентации руководитель по развитию цифровых продуктов для среднего бизнеса в Альфа-Банке **Олег Ткаченко** рассказал, для каких пользователей предна-

значен Альфа-Босс и как банк видит их ежедневные задачи:

— Руководителя всегда разрывает в разные стороны: делегировать или контролировать? Отвечать за стратегию или погружаться в операционные процессы? Наш ответ: все должно быть сбалансировано. Современные технологии позволяют это сделать.

Какой же функционал доступен в Альфа-Боссе? Первое, что сделали разработчики — установили коммуникацию руководителя компании с клиентским менеджером банка, выведя в приложение его актуальные контакты и создав с ним чат. Важно, что работает он через защищенный канал, поэтому обмениваться коммерческой информацией в нем безопасно. При этом сохраняется вся история переписки. Все это делает отношения с банком максимально прозрачными.

Другая проблема, которую попытались решить создатели Альфа-Босса — это персонализация предложения банковских продуктов: «В любом мобильном банке представлены продукты для массового сегмента, для малого бизнеса. Руководитель большой компании теряется в предложениях, которые ему не нужны. В продуктах тоже необходимо концентрироваться на важном. Банк должен помогать и подсказывать, что именно нужно клиенту, иначе можно утонуть в информации», — отметил Олег Ткаченко. — Поэтому в нашем приложении мы создали раздел «Витрина продуктов», где размещаются персональные предложения и заявки. Здесь представлены только релевантные продукты. Руководитель может выбрать конкретный банковский продукт, оставить там же на него заявку и делегировать исполнение своим сотрудникам, отслеживая в разделе «Сделки» весь дальнейший процесс. Ведь одна из основных функций руководителя — это все же контроль». Все закрытые заявки и сделки попадают в архив, при необходимости к ним можно вернуться и посмотреть историю отношений с банком.

Для каждого руководителя важно сосредоточиться на ключевых задачах бизнеса, особенно если в управлении сразу несколько компаний. В новом разделе «Внимание на важном» все компании клиента консолидированы в единую группу, которую можно разбить на несколько подгрупп — теперь не нужно переключаться между отдельными активами, чтобы посмотреть, например, остатки на счетах. А в разделе «Дела в работе» будет отображаться только та информация, которая требует внимания руководителя либо оценки с его стороны.

В ближайших планах у Альфа-Банка — дополнить Альфа-Босс групповыми чатами, где были задействованы не только клиентский менед-

жер, но и продуктовые специалисты банка. Так клиент сможет моментально получить исчерпывающую консультацию о банковских продуктах от профильных специалистов.

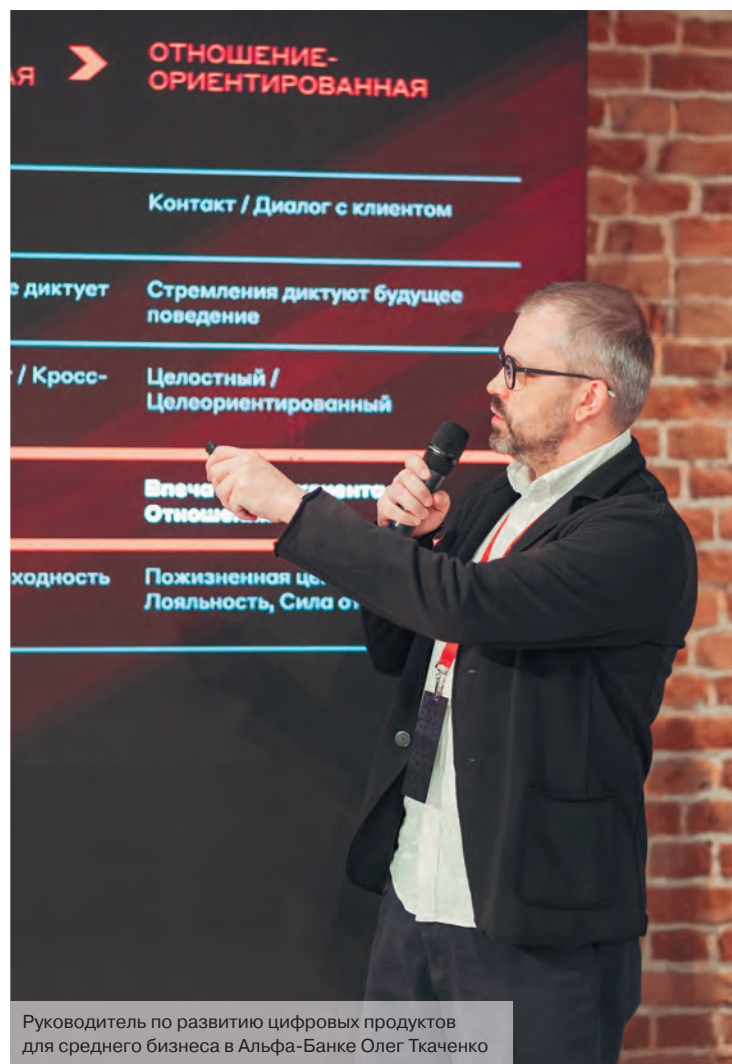
— Далее мы планируем добавить в приложение аналитику о том, как мы видим профиль клиента, какие продукты у него есть, как они используются, давать подсказки и рекомендации по управлению финансами. Это будет делаться также с помощью искусственного интеллекта, — поделился планами Олег Ткаченко.

В тестировании Альфа-Босса учитывается и региональная специфика, на Урале она проявляется достаточно четко. «Свердловская область выделяется на фоне многих субъектов РФ большим количеством промышленных производств. Соответственно потребности наших клиентов отличаются, например, от оптовой торговли», — рассказал директор среднего бизнеса филиала «Екатеринбургский» Альфа-Банка **Станислав Последов**. — В сегменте среднего бизнеса в нашем регионе обслуживается порядка 4 тысяч компаний, и многие из них интересуются различными кредитными продуктами для предприятий промышленного сектора».

Что говорят пользователи

Альфа-Босс уже начал получать первые отзывы уральских пользователей.

— Приложение для бизнеса от Альфа-Банка я установил на свой смартфон по рекомендации менеджеров и стал применять его с февраля этого года. За этот период воспользовался парой продуктов. Но Альфа-Бизнес совершенствуется, и я стал использовать его более активно. Приложение нужное, я нахожу в нем необходимую для моей работы информацию, которая теперь вся под рукой, — сообщил журналистам на презентации **Глеб Воронин**, руководитель группы компаний «МЕТИНВЕСТ-ЕК» (Екатеринбург).



Руководитель по развитию цифровых продуктов для среднего бизнеса в Альфа-Банке Олег Ткаченко

Среди потенциальных пользователей приложения — финансовый директор «Синозэй групп» **Елена Лихунова** (Екатеринбург). По ее словам, пришло время для выстраивания отношений ее компании с банком на новом уровне: «Данное приложение я открыла для себя только на этой презентации. Думаю, пришло время укреплять наши отношения, в том числе и с помощью Альфа-Босса. Мне нравится такая цифровизация и возможность всегда быть на связи с клиентским менеджером. Хотелось бы также, чтобы в приложении появился инструмент, высвечивающий наши риски, например, валютные».

Пилотирование Альфа-Босса с получением обратной связи от первых пользователей закончится в третьем квартале этого года. После чего сервис станет доступен для руководителей компаний по всей стране — как действующих, так и потенциальных партнеров Альфа-Банка. Сейчас доступ к сервису Альфа-Босс в мобильном приложении Альфа-Бизнес можно открыть по запросу через клиентского менеджера. ■

Павел Кобер

МЕТАЛЛИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ СНИЖАЕТСЯ

Поставки за рубеж черных и цветных металлов остаются основой уральского экспорта, но их объемы сокращаются, позволяя диверсифицировать внешнюю торговлю УрФО

Из-за опасения вторичных санкций ряд банков Китая, Турции и ОАЭ стали ограничивать расчеты с российскими компаниями. Так, по сообщениям СМИ, с начала 2024 года главный банк российских импортеров из Китая — Chouzhou Commercial Bank перестал осуществлять транзакции с контрагентами из РФ не только через SWIFT, но и через российскую СПФС и китайскую CIPS.

Участники внешнеэкономической деятельности опасаются, что это осложнит поставки иностранных товаров в нашу страну. Вместе с тем внешняя торговля Уральского федерального округа имеет сильный дисбаланс: в ее структуре по итогам 2023 года в денежном выражении экспорт составил 75% и лишь четверть от всего объема — импорт.

По данным Уральского таможенного управления (УТУ), за 2023 год по сравнению с предыдущим годом зарубежные поставки на Урал сократились на 7%. Если не брать в расчет страны ЕАЭС, основным поставщиком продукции в регион выступает Китай с долей 43%. На втором месте Узбекистан, его доля 8%, на третьем — Индонезия с долей 6% (поставляет пальмовое масло).

При этом значительно выросли поставки в УрФО по схеме параллельного импорта.

— В рамках параллельного импорта по итогам прошлого года на Урал было ввезено товаров общим весом более 950 тонн и стоимостью свыше 30 млн долларов. По стоимости это плюс 30% к 2022 году, — прокомментировал начальник УТУ **Алексей Фролов**. — Ввозились товары самых разнообразных брендов. Основная масса — это запасные части к станкам и транспортным средствам, промышленное оборудование, оптические инструменты. Из каких стран ввозилось — сказать не могу. Все-таки мы должны защищать интересы тех лиц, кто занимается поставками в рамках параллельного импорта.

В целом же в структуре уральского импорта по итогам 2023 года основную долю (38%) составили станки, оборудование и механизмы, которые поступают на наши промышленные предприятия. Также в больших объемах завозилась продукция химической промышленности (доля в импорте 18%), металлы и металлические руды (15%), продовольственные товары (11%), одежда и обувь (4%).

Сели — встали

Уральский экспорт за прошлый год просел значительно сильнее импорта — на 16,6%. При этом пятерка основных стран-партнеров не изменилась, без учета стран ЕАЭС это Китай, Турция, Узбекистан, США и Франция (см. график). Отметим рост объемов экспорта за рассматриваемый период в эти страны: в Китай — на 7%, Турцию — на 4% и даже в недружественные США и Францию (увеличение по сравнению с предыдущим годом соответственно на 10% и 15%). Последние две страны на Урале покупают, в частности, обогащенный уран.

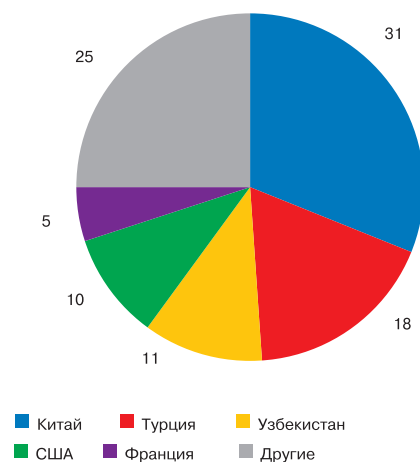
Однако в товарной структуре уральского экспорта традиционно преобладают черные и цветные металлы и изделия из них (доля 52%), а также продукция химической промышленности (31%). Экспортные объемы просели за прошлый год прежде всего по причине сокращения поставок уральских металлургов в страны Евросоюза и США. Показательно, что ни одна металлургическая компания, работающая в Уральском регионе, не предоставила ответ на запрос журнала «Эксперт-Урал» относительно динамики экспорта продукции.

Вместе с тем уральские предприятия, экспортирующие изделия из металлов, стремятся переориентировать торговлю с запада на восток. «После введения санкций на европейском рынке работать стало практически невозможно,

поэтому мы сделали ставку на страны ближнего зарубежья: Монголию, Казахстан, Белоруссию, Узбекистан, Армению, Таджикистан. Плотно прорабатываем рынок Ближнего Востока — Саудовскую Аравию, ОАЭ, Кувейт, Бахрейн. Нам интересны рынки Индии, Африки, стараемся проработать все перспективные направления, — сообщил директор компании «Равани-Рус» **Иван Литвяков** (Челябинск, экспорт арматуры). — Благодаря развитию новых направлений и увеличению объемов на имеющихся рынках наши продажи не упадут. Тем более что при нынешнем курсе доллара конкурентоспособность российской арматуры только растет. Не можем не согласиться, что барьеров в международных расчетах становится все больше. Но и они решаемы. Мы активно переводим экспортные контракты в национальные валюты —

Китай и Турция составляют почти половину уральских поставок

Направления экспорта из Уральского федерального округа по итогам 2023 года (без учета торговли со странами ЕАЭС), %



Источник: Уральское таможенное управление

рубль, валюты дружественных стран, проводим международные платежи через собственные торговые филиалы за рубежом».

Развиваются и другие направления уральского экспорта. За январь — февраль 2024 года за рубеж с территории УрФО отправлено почти 25 тысяч тонн круглого леса на 1,8 млн долларов. Самые большие поставки были для Китая, Казахстана и Узбекистана. За этот же период экспортировано 124 тысяч тонн лесоматериалов на 26 млн долларов. Эти показатели уральских субъектов РФ остались на уровне прошлых лет, однако в Курганской области зафиксирован рост экспорта круглого леса в три раза — за счет увеличения поставок в Казахстан.

Безграничный АПК

В последние годы растут поставки за рубеж продукции агропромышленного комплекса Урала. Среди активных участников внешнеэкономической деятельности — Екатеринбургский жировой комбинат (производственная площадка «Русагро»), экспортирующий продукцию в 22 страны. Предприятие планирует увеличить экспорт подсолнечного масла в Китай. Уже сейчас эту продукцию в герметичных цистернах отправляют в КНР, где подсолнечное масло разливают в бутылки под брендом «Лето Красно». Бренд учитывает особенности культуры Поднебесной и предпочтения китайских потребителей.

Транспортная логистика по экспорту продукции уральского АПК в азиатские страны уже отлажена: грузы везутся в том числе контейнерными поездами до российских портов Дальнего Востока, а дальше следуют морским путем в Китай, Южную Корею, Вьетнам, Индию, Саудовскую Аравию и другие страны. Так, в апреле этого года Челябинская таможня сообщила об отправке в Китай 70 крупнотоннажных контейнеров с лущеным горохом.

Агропромышленная компания «Ресурс», выпускающая зерновые продукты под торговой маркой «Увелка» (основные производственные мощности находятся в Челябинской области), направила на экспорт за прошлый год 22,5 тыс. тонн продукции: крупы и овсяные хлопья. Зарубежные направления поставок — Индия, Китай, страны СНГ, США, Германия, ОАЭ, Израиль, Канада, Таиланд, Южная Корея, Иран, страны Африки.

«Стремимся осваивать новые рынки, ведем поиск зарубежных контрагентов. Для этого участвуем в международных выставках (в том числе с господдержкой, предоставляемой Российским экспортным центром), взаимодействуем с представителями Минсельхоза России по целевым направлениям (анализ полки,



ПЕРЕНАПРАВИЛИ ПОТОКИ СБЫТА

Ориентация на поставки в дружественные страны позволила нарастить за прошлый год экспорт арматуры, рассказал директор компании «Равани-Рус» **Иван Литвяков**

— Наша компания является подразделением промышленной группы из Челябинска LD, специализируемся на экспорте стальной и латунной арматуры, которая используется для тепло- и газоснабжения. LD располагает тремя зарубежными филиалами — в Узбекистане, Казахстане и Белоруссии.

Доля экспорта в структуре сбыта LD — 13%. За 2022 год мы экспортировали продукцию на сумму 980 млн рублей, в 2023 году эта цифра составила 1 124 млн рублей. Рост кажется небольшим, но важно отметить, что с начала прошлого года вступили в силу санкции Евросоюза, под которые попала и продукция LD. Мы были вынуждены перенаправить потоки сбыта в дружественные страны. Например, недавно нас посетила делегация из Египта. Коллеги прибыли на Южный Урал, чтобы лично увидеть, как производится трубопроводная арматура на челябинском предприятии. Егип-

тание провели технический аудит предприятий LD и осмотр полного цикла производства. В скором времени наша трубопроводная арматура появится на инженерных сетях Синайского полуострова.

При выходе на новые рынки сбыта на первом этапе проводим так называемые «кабинетные исследования» по каждой из стран и уже далее на основании полученной информации принимаем решение о дальнейшей разработке региона. В ходе экспортной деятельности активно пользуемся инструментами государственной поддержки, предоставляемыми Центром поддержки экспорта Челябинской области и Российским экспортным центром, с которыми у нас сложились давние партнерские отношения. Наиболее популярными мерами господдержки для нас стали: софинансирование участия в выставочных мероприятиях и бизнес-миссиях, компенсация части затрат на транспортировку продукции за рубеж, сертификация продукции, услуги по переводу маркетинговых материалов. ■

поиск новых партнеров, взаиморасчеты, проверка благонадежности контрагентов, организация встреч с потенциальными партнерами). При перевозке продукции АПК на экспорт нам оказывается господдержка в части компенсации логистических затрат», — сообщили в компании «Ресурс».

В Оренбуржье, применяя региональные меры поддержки, стремятся переориентировать экспорт с сырьевой продукции сельского хозяйства на экспорт переработанной продукции, то есть с большей добавленной стоимостью. По итогам 2023 года экспорт продукции АПК Оренбургской области вырос по сравнению с предыдущим годом на 55% и достиг исторического максимума — 285,3 млн долларов. Более того, за первый квартал текущего года этот показатель к аналогичному периоду 2023

года увеличился еще на 19%. Из региона за рубеж поставляют зерновые (пшеницу, ячмень, рожь) — это 48% от общего объема экспорта оренбургского АПК, яйцо, корма для животных, семена, материалы растительного происхождения, подсолнечное масло, жмыхи.

Важно, что уральские участники ВЭД стремятся хеджировать валютные риски, возникающие из-за западных санкций, и переходят в международных расчетах на национальные валюты. По данным Уральского таможенного управления, в период с 2018 по 2023 год доля национальных валют во внешней торговле УрФО выросла практически в два раза: с 39% до 64%. То есть сегодня фактически две трети поставок оплачиваются в национальных валютах. Разумеется, наибольшие объемы расчетов в национальных валютах осуществляются в рамках Евразийского экономического союза, это наши соседи — Казахстан и Белоруссия. Но не отстает и Китай: по итогам прошлого года 94% расчетов с компаниями этой страны были проведены в национальных валютах — рублях или юанях. ■

” ” Уральский экспорт

за прошлый год просел

значительнее импорта —

на 16,6% —

Ирина Макурина

КАК ПОБЕДИТЬ ТАБАЧНЫЙ КОНТРАФАКТ

Государство создало законодательную базу для борьбы с нелегальным оборотом сигарет, но для повышения эффективности нужно выстроить механизмы контроля

Фото пресс-службы Уральского таможенного управления



Нелегальный оборот табачной и никотинсодержащей продукции наносит колоссальный ущерб экономике и благополучию населения. В последние годы в России сформирован полноценный инструментарий для борьбы с нелегальным рынком. Однако незаконная торговля по-прежнему распространена по всей стране. Механизмы противодействия контрафакту обсуждали в Екатеринбурге участники круглого стола «Нелегальный оборот табачной и никотинсодержащей продукции в УрФО: влияние на экономику и меры для решения проблемы», организованного журналом «Эксперт-Урал» при поддержке портала «Стоп нелегальный табак».

В фокусе статистики

В УрФО нелегальный оборот табачной продукции составил 10,3%. При этом доля контрафактного табака увеличилась в 1,3 раза, а количество российских пачек с признаками подделки — в 4 раза, по сравнению со 2 — 3-м кварталами прошлого года. Такие данные привел Национальный научный центр компетенций (ННЦК) на круглом столе.

В целом по России доля нелегального рынка сигарет составляет 13,4%, или 1,5 млрд пачек, а потери федерального бюджета от недополученных акцизов и НДС, по экспертным оценкам, превышают 130 млрд рублей в год.

«Среди регионов Урала наибольшее увеличение объема нелегальной табачной продукции — с 0,3% до 8% — зафиксировано в Тюменской области. В Курганской области этот показатель увеличился с 12,2% до 15,6%, в Свердловской — с 5,6% до 6%, в Челябинской составил 17,5%», — рассказала директор ННЦК **Ирина Бушина**. По мнению Бушиной, рост доли табачного контрафакта на Урале связан с увеличением рынков сбыта в больших городах и мораторием на проверки.

Механизмы «обеления»

Добиться снижения доли рынка контрафактных и контрабандных сигарет на Урале, по мнению участников дискуссии, помогут несколько механизмов.

Во-первых, перераспределение части доходов от табачных акцизов в бюджеты регионов вместе с наделением субъектов Федерации дополнительными полномочиями по контролю розничной торговли. С такой идеей в 2021 году выступила Счетная палата, и предложение поддержали Совет Федерации и Минпромторг.



Такой подход должен стимулировать регионы в организации эффективной борьбы с контрафактом, а это приведет к увеличению притока денег в федеральный и региональные бюджеты за счет «обеления» продаж.

Начальник отдела по обеспечению профилактики правонарушений министерства общественной безопасности Свердловской области **Сергей Пермяков** поддерживает инициативу передачи части акцизов.

«Перераспределение акцизов в регионы положительно отразится на социально-экономической ситуации любого региона», — подчеркнул Пермяков.

Еще одним важным инструментом, который будет способствовать «обелению» рынков как регионов Урала, так и всей России, является унификация ставок акцизов в странах — членах ЕАЭС. На данный момент разница в ставках акциза приводит к тому, что цена на сигареты в России в 2 раза выше, чем, например, в Беларуси — основном источнике нелегальных табачных изделий. По мнению менеджера по работе с органами государственной власти «ЛТИ Россия» **Романа Трошкина**, именно эта разница во многом обеспечивает колоссальный размер нелегального табачного рынка в России.

«Со стороны государства проведена масштабная работа по совершенствованию законодательной базы в сфере противодействия нелегальному обороту. Однако для устранения экономических предпосылок нелегальной торговли сигаретами требуется дальнейшая работа по гармонизации ставок акцизов в странах ЕАЭС, в том числе их планомерная полная унификация. Кроме того, необходима гармонизация ставок акцизов в рамках ЕАЭС на никотинсодержащие жидкости и изделия с нагреваемым табаком», — сказал Роман Трошкин.

Для более эффективной борьбы с теневым рынком необходимо расширение полномочий контрольно-надзорных органов, считают представители управлений Роспотребнадзора регионов УрФО. Начальник отдела защиты прав потребителей Управления Роспотребнадзора по Тюменской области **Артем Никоза** отметил целесообразность отмены обязательного согласования проверок с органами прокуратуры там, где это не критично. По его словам, за прошлый год управлением было выявлено 88 объектов с нарушениями, в 66 из них прокуратурой было отказано в проведении проверочных мероприятий.

Снижению доли контрафактных и контрабандных сигарет поможет перераспределение части доходов от табачных акцизов в бюджеты регионов

Эксперт-Урал №5, 29 апреля — 26 мая, 2024

Борьба в сети

Особенно острой проблемой, по мнению участников дискуссии, остаются продажи табачных и никотинсодержащих продуктов через интернет.

Для пресечения этого канала распространения необходимо внедрение механизма внесудебной блокировки сайтов, отметили представители Управления Роспотребнадзора по Свердловской области.

На данный момент блокировка таких интернет-ресурсов может занимать от одного месяца до полугода, вследствие чего за прошлый год, например, в Тюменской области удалось закрыть лишь 20 из 88 незаконных онлайн-ресурсов, а в Челябинской — 47.

«У нас был опыт обращения к собственнику одной из социальных сетей, где предлагалась табачная продукция, но он отказал в блокировке. <...> Механизмы пока несовершенны», — рассказала начальник отдела защиты прав потребителей на рынке услуг и непродовольственных товаров Управления Роспотребнадзора по Свердловской области **Татьяна Шулешова**.

Она также отметила, что зачастую нелегальную продукцию продают физические лица, которых Роспотребнадзор проверять не имеет права. В этом направлении также необходимо изменение законодательства.

Надо сказать, что законодательное поле уже существенно совершенствуется. В части никотинсодержащей продукции за последние два года Правительством РФ были приняты действенные регуляторные меры по усилению контроля и надзора над оборотом такой продукции и устройств для ее потребления, сказала управляющая по корпоративным вопросам региона аффилированных компаний «Филипп Моррис Интернэшнл» в России **Анастасия Беленкова**.

«Однако оборот никотинсодержащей продукции незаконного происхождения пока остается на очень высоком уровне. Особенно острой остается проблема продажи никотинсодержащих продуктов через интернет. Тем не менее, в решении этого вопроса удастся добиваться существенных результатов», — отметила Анастасия Беленкова. Так, по данным исследования НИЦК, в 4-м квартале 2023 года доля незаконной продажи никотинсодержащей продукции в интернете по сравнению с 4-м кварталом 2022 года снизилась почти в 1,5 раза — с 85,4% до 59,4%.

Общественные риски

Помимо экономического ущерба проблема распространения нелегальной продукции несет в себе еще и риски для здоровья нации. В этом убеждена председатель краснодарского НП «Общественный совет по проблеме подросткового курения» **Светлана Чернышова**.

«Нелегальные сигареты являются одним из факторов, влияющих на подростковое курение. Как показывает практика, торговые точки, реализующие контрафакт, продолжают игнорировать законы и готовы отпустить сигареты несовершеннолетним, не спрашивая документы», — ставит проблему Чернышова.

Президент Ассоциации малоформатной торговли, основатель проекта «Стоп нелегальный табак» **Владлен Максимов** видит риски торговли нелегальной продукцией еще и с точки зрения ухудшения предпринимательского климата в стране: «Если предприниматель начал работать с нелегальным товаром, у него появляется соблазн распространить такой способ на другие группы товаров. Их не так много, но они есть. И в этом мы видим определенную опасность».

Важно также отметить проведенную работу по изъятию из оборота нелегальной продукции.

По словам заместителя начальника Уральского таможенного управления — начальника службы **Виктора Аманова**, в 2023 году таможенными органами Уральского федерального округа выявлено и изъято из оборота более 429 тыс. единиц табачной продукции.

«Эффективность такой работы зависит от проведенных предпроечных мероприятий, аналитической работы, взаимодействия с правоохранительными органами. В целом у нас этот рабочий процесс выстроен», — отмечает Виктор Аманов.

Правовое поле

На государственном уровне при этом продолжается совершенствование законодательной и нормативной базы для противодействия нелегальному обороту табачной продукции.

Ответственный секретарь Государственной комиссии, директор Департамента системы цифровой маркировки товаров и легализации оборота продукции Министерства промышленности и торговли РФ **Владислав Заславский** обращает внимание на ряд важных регуляторных новаций, реализованных в последнее время.

«Определен единый орган по контролю за табачной отраслью, с 1 сентября 2023 года им стал Росалкогольтабакконтроль, также определен единый орган по контролю за маркировкой в рознице — Роспотребнадзор, утверждены три индикатора риска по табачной и никотинсодержащей продукции, проводится работа по расширению действующего перечня индикаторов риска», — отмечает представитель ведомства.

Дальнейший вектор регуляторных изменений определен решениями Государственной комиссии по противодействию незаконному обороту промышленной продукции. В частности, по словам Владислава Заславского, прорабатывается вопрос о зачислении части доходов от акцизов на табачную продукцию в бюджеты субъектов Федерации. Кроме того, обсуждаются вопросы внесения изменений в Уголовный кодекс в части ужесточения ответственности за реализацию продукции без маркировки.

«Применение существующих возможностей системы маркировки и реализация решений Государственной комиссии окажет положительное влияние на ситуацию в сфере противодействия незаконному обороту табачной, никотинсодержащей продукции и позволит выстроить наиболее эффективную систему контроля за оборотом этой продукции», — убежден Владислав Заславский. ■



Челябинская область

ДРАЙВЕРЫ РОСТА НА ЮЖНОМ УРАЛЕ 26

В экономике Челябинской области, базирующейся на устойчивом промышленном фундаменте, за последнюю пятилетку произошел технологический прорыв и появились новые сферы деятельности

РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ ВРЕМЕНИ И ПРОСТРАНСТВА 28

«Увелка» отметила свое 32-летие отправкой в Индию первого полносоставного «Агроэкспресса». Эта поставка подчеркнула роль компании как лидера в агропромышленном экспорте и ее стремление к расширению географии и повышению эффективности международной торговли

МАКРОИНДИКАТОРЫ 30

Павел Кобер

ДРАЙВЕРЫ РОСТА НА ЮЖНОМ УРАЛЕ

В экономике Челябинской области, базирующейся на устойчивом промышленном фундаменте, за последнюю пятилетку произошел технологический прорыв и появились новые сферы деятельности

Фото пресс-службы губернатора Челябинской области



Алексей Текслер (в центре): «Сегодня вместе с предприятиями мы решаем задачи импортозамещения, достижения технологического суверенитета и кадровой самодостаточности»

Какие значимые проекты реализуются в промышленности Южного Урала, как развивается в регионе транспортно-логистическая инфраструктура, что экспортируют предприятия АПК, какие средства размещения создаются для туристов, в интервью журналу «Эксперт-Урал» рассказал губернатор Челябинской области Алексей Текслер.

Держать высокую планку

— По итогам прошлого года индекс промышленного производства в Челябинской области существенно превысил общероссийский показатель и составил 110,8%.

В значительной мере это достигнуто за счет наращивания объемов обрабатывающих производств — на 13%. Что лежит в основе такого успеха? Продолжится ли положительная динамика в 2024 году?

— Жители области десятилетиями создавали тот устойчивый промышленный фундамент, на котором мы уверенно стоим сегодня и благодаря которому движемся вперед. Но именно за последние пять лет произошел прорыв в технологиях, появились новые сферы деятельности. Поэтому и такой результат: рост промышленности по итогам 2023 года — рекордный (110,8%), это наивысшее значение с 2010 года (111%).

И действительно, рост обрабатывающих производств, которые формируют более 80% объема отгруженных товаров в промышленности, — главный фактор развития всей промышленности.

Драйвером в определенном смысле сегодня является оборонно-промышленный комплекс, но он решает конкретные специальные задачи. Есть немало положительных примеров и в других, «гражданских» отраслях, где бизнес занимает новые ниши и успешно работает.

У нас масса интересных реализованных проектов: открылся завод по производству высокотехнологичного оборудования для бурения скважин (компания «Буран»), развивается уникальное производство архитектурных сверхбольших стеклопакетов (компания «Модерн Гласс»), стартовало производство троллейбусов (ЧЗГЭТ), строится новый сборочный корпус Автомобильного завода «УРАЛ», заработал «Завод роботов».

Прошлый год задал высокую планку, и в 2024 году, уверен, рост промышленности в Челябинской области продолжится.

— *Какие важнейшие точки экономического роста появились за последние несколько лет в регионе?*

— Челябинская область — промышленный регион, и в этом наше очень важное преимущество. Сегодня вместе с предприятиями мы решаем задачи импортозамещения, достижения технологического суверенитета и кадровой самодостаточности. Россия довольно долго шла по пути внешних заимствований, сегодня по многим направлениям нужно наращивать собственные компетенции. И в этом, я считаю, имеется большой потенциал для развития.

Одна из ключевых точек роста для региона — роботизация. В условиях дефицита кадров это может дать кратный рост производительности труда. При этом мы не только внедряем роботизацию, но и сами производим роботов. На площадке Челябинского кузнечно-прессового завода в 2024 году запущено производство отечественных промышленных роботов-манипуляторов. И это действительно значимое событие в масштабах всей страны.

У нас активно развивается ИТ-сектор. Во многие производственные процессы внедряется искусственный интеллект. Есть совершенно уникальные компании, которые генерируют инновации и хорошо на этом зарабатывают, в том числе за счет активного экспорта.

При этом мы нечасто говорим о легкой промышленности, а она сейчас тоже активно развивается. У нас крепкий агропромышленный комплекс. Растет также туристический сектор.

Много инструментов поддержки в последние годы появилось для привлечения инвестиций и поддержки инвесторов. Они позволяют запускать масштабные проекты, и не только в промышленности, но и в социальной сфере. И мы активно ими пользуемся.

На перекрестке дорог

— *Челябинская область имеет уникальное географическое расположение на перекрестке товарных потоков из Китая и стран Средней Азии в Россию и обратно, а также из восточной части нашей страны в центральную. Как используется этот потенциал?*

— Благодаря своему географическому положению Челябинск сегодня является важным транспортно-логистическим хабом. Например, станция Челябинск-Главный Южно-Уральской железной дороги входит в число важнейших сортировочных станций страны, обеспечивает переработку вагонопотока с пяти направлений и формирует поезда по 35 назначениям.

Челябинская область является восточным направлением международного транспортного коридора «Север-Юг», ЮУЖД раскатывает контейнерный маршрут в направлении Ирана.

Очень перспективное направление на Достык (Казахстан) и дальше — на Китай.

Транспортно-логистический комплекс «Южноуральский» также является интересной и перспективной площадкой. В декабре 2023 года ТЛК законтрактовался с одной из крупнейших федеральных торговых сетей («Монетка»), и на сегодня складской терминал загружен практически на полную мощность.

Кроме того, мы развиваем направление на Владивосток. На базе ТЛК «Южноуральский» компания FESCO реализует проект «Челябинский шаттл». Первый контейнерный поезд пришел к нам в конце августа прошлого года, первый экспортный состав ушел в январе. Сейчас контейнерные поезда уже формируются на постоянной основе (один-два поезда в месяц, в дальнейшем планируется увеличение до шести поездов в месяц).

— *По итогам 2023 года в регионе выполнена амбициозная задача — собрано свыше 2 млн тонн зерновых и зернобобовых культур. Какие крупные инвестпроекты реализуются в агропромышленном комплексе Челябинской области? Растет ли экспорт южноуральской продукции АПК?*

— Агропромышленный комплекс области в последние годы динамично развивается, удерживает лидерские позиции по производству целого ряда продуктов питания, наращивает экспорт. Наши аграрии активно внедряют

современные технологии, работают над укреплением своих конкурентных преимуществ и инвестиционной привлекательности.

В 2023 году предприятия АПК Южного Урала привлекли 17 млрд рублей в виде льготных инвестиционных кредитов на реализацию проектов по строительству и модернизации производства. К примеру, 7 млрд рублей на расширение производства привлекла «Уральская мясная компания». Компания «Ситно» начала строительство племенного репродуктора первого порядка для производства высокопродуктивных цыплят-бройлеров нового отечественного кросса «Смена-9» (объем инвестиций составляет 3,6 млрд рублей). Проект в качестве импортозамещающего вошел в федеральную программу научно-технического развития сельского хозяйства. Предприятие «Ресурс» (мы знаем его по популярной торговой марке «Увелка») привлекло 2,5 млрд рублей на строительство второй очереди масштабного производственно-логистического комплекса. В рамках проекта планируется в три раза увеличить производство увельской гречневой крупы, до 60 тыс. тонн в год.

Продукция пищевой переработки и зерновые культуры составляют основу экспорта аграрной продукции из Челябинской области. Регион продолжает занимать первое место по этому показателю среди субъектов Уральского федерального округа. В 2022 году мы экспортировали агропродукции на сумму 227,1 млн долларов, в 2023 году — на 253,4 миллиона. За прошедший год экспорт зерновых увеличился на 88,2%, продукции масложировой отрасли — на 10,2%, прочей продукции АПК — на 28,7%.

Путешествие с комфортом

— *Природа и туристические бренды Южного Урала притягивают гостей со всей страны и из-за рубежа. Как развивается инфраструктура гостеприимства в регионе?*

— Мы ведем в области системную работу по созданию новой комфортной и безопасной туристской инфраструктуры. Наш регион вошел в программу Минэкономразвития России по субсидированию создания модульных отелей, в течение двух лет получим на реализацию программы 1,04 млрд рублей. Благодаря этому инвесторы возведут гостиницы модульного типа на 938 номеров.

Поддержку также получили 19 проектов создания инфраструктуры пляжей и национального туристического маршрута. На их реализацию из федерального бюджета в 2023 год направлено 89,5 млн рублей. Регион инвестировал на эти цели еще 3,7 млн рублей.

Шесть промышленных кластеров

Челябинской области включены в реестр Минпромторга России. Его предприятиями-участниками реализуются 15 совместных импортозамещающих инвестпроектов на сумму 6,4 млрд рублей. Масштабные проекты выполняются не только в промышленности (завод минеральных удобрений в Карабаше, цинковый электролизный завод в Верхнем Уфалее), но и в социальной сфере («Притяжение» в Магнитогорске, «РМК-Арена» и модернизация инфраструктуры общественного транспорта в Челябинске).

При поддержке областного правительства реализуются мастер-планы комплексного обновления и развития наиболее популярных туристских территорий — реки Ай (включая ГЭС «Пороги») и музея-заповедника «Аркаим».

Уже в этом году в поселке Межевой на реке Ай появится визит-центр, где туристы смогут получить информацию о туристических продуктах, арендовать оборудование, посетить выставки, лекции, мастер-классы и многое другое. Проект предусматривает также создание дополнительных пешеходных, велосипедных и конных троп, благодаря которым будут перераспределены потоки туристов и снижена антропогенная нагрузка на акваторию реки Ай.

В музее-заповеднике «Аркаим» на территории нижнего лагеря завершается возведение гостевых модульных домов категории «3 звезды», рассчитанных на 55 номеров. Летом 2024 года на территории нижнего лагеря появится визит-центр. Это позволит гостям проводить в заповеднике полноценный семейный отпуск.

В 2024 году по решению Правительства РФ в рамках программы льготного кредитования Минэкономразвития России поддержку получат сразу семь масштабных проектов Челябинской области. В том числе многофункциональный курорт «Аджигардак» (туристический кластер «Врата Урала»), курорт «Сапфир Урала» в Еткульском районе, аквапарк «Большая вода» в Челябинске и проект строительства шестиместной пассажирской подвесной канатной дороги на ГЛК «Солнечная долина».

Реализация этих проектов позволит увеличить гостиничный номерной фонд региона на 2013 номеров. Совокупный объем инвестиций в туристическую отрасль планируется в размере 35,7 млрд рублей. Будем развивать все направления туризма: событийный, спортивный, этно-фольклорный, медицинский. Для этого в регионе есть большие возможности. ■

Наталья Кузнецова

РАСШИРЯЯ ГРАНИЦЫ ВРЕМЕНИ И ПРОСТРАНСТВА

«Увелка» отметила свое 32-летие отправкой в Индию первого полносоставного «Агроэкспресса». Эта поставка подчеркнула роль компании как лидера в агропромышленном экспорте и ее стремление к расширению географии и повышению эффективности международной торговли



Компания «Ресурс» (ТМ «Увелка») 25 апреля отправила в Индию первый поезд с овсяными хлопьями и крупными по восточному маршруту Международного транспортного коридора «Север — Юг». Планируемое транзитное время до порта назначения составляет 35 суток. Перевозку груза организовали «РЖД Логистика» и ООО «Сухой Порт Южноуральский» (входит в группу ГТЛК).

В составе поезда «Ресурса» был 31 двадцатифутовый контейнер. Овсяную продукцию загрузили в контейнеры на предприятии «Ресурса». «РЖД Логистика» с использованием инфраструктуры транспортно-логистического комплекса «Южноуральский» (станция Формачево, Южно-Уральская железная дорога) отправила груз транзитом через Казахстан до станции Сарахс (Туркменистан). Дальнейший путь лежит через Иран до порта Бендер-Аббас и далее морем в Индию. Конечной точкой путешествия овсяных хлопьев станет индийский порт Мундра.

Такой прорыв стал возможен благодаря расширению производственных мощностей, нацеленных на увеличение экспорта.

Ориентация на экспорт

Наращивание экспорта — одно из важнейших направлений развития компании «Ресурс».

склад готовой продукции площадью 11 тыс. кв. метров и автоматизированный складской комплекс тарного и бестарного хранения крупы, а также упаковочных материалов. Складской комплекс вмещает 9 тыс. тонн продукции.

Новый объект является крупнейшим агропромышленным инвестиционным проектом на Южном Урале. Благодаря производственно-логистическому комплексу мощность «Ресурса» выросла на 200%, а экспортный потенциал — в три раза. «Увелка» стала крупнейшим производителем продукции из овса в России.

В открытии комплекса принимал участие губернатор Челябинской области **Алексей Текслер**. Он отметил значимость запуска объекта как для региона, так и страны в целом.

— «Увелка» — известный бренд, известный во всей стране и за рубежом. Экспортный потенциал «Увелки» нарастили фактически в три раза, — сказал Текслер. — Для региона это подтверждение того, что мы являемся лидерами в сельхозпереработке в стране. И запуск этого производства позволяет нам конкурировать в мировом масштабе за экспортные рынки, рынки Китая в первую очередь.

Руководитель предприятия **Виталий Зяблин** сообщил, что ООО «Ресурс» ориентировано на экспорт. В планах компании — поставлять овсяные хлопья в Индию, Китай, Вьетнам и страны Африки.

Поставками продукции за границу предприятие занимается с начала нулевых. Для наращивания экспорта компания вводит в эксплуатацию новые производственные мощности.

«Увелка» запустила производственно-логистический комплекс в июле 2021 года. В него входит цех по переработке овса, где выпускается продукция на экспорт,

«Мы намерены стать самой крупной площадкой по производству продукции из овса в России, а при открытии новой очереди — и в Европе», — подчеркивал Виталий Зяблин.

На комплексе действует система контроля качества, соответствующая международным стандартам. Продукция выпускается по техническим условиям предприятия, критерии которых жестче требований ГОСТов. Столь жесткая система производства и контроля ориентирована в том числе и на экспорт. Благодаря ей обеспечивается высокая востребованность крупяной продукции на внешних рынках.

Сейчас «Ресурс» является одним из ключевых экспортеров продукции АПК России. Компания поставляет крупы и овсяные продукты в 25 стран мира. Среди них — Германия, страны СНГ, США, Израиль, ОАЭ, Канада, Таиланд, Южная Корея, Объединенные Арабские Эмираты, Иран. Компания открыла новое направление поставок овсяной крупы — Индия.

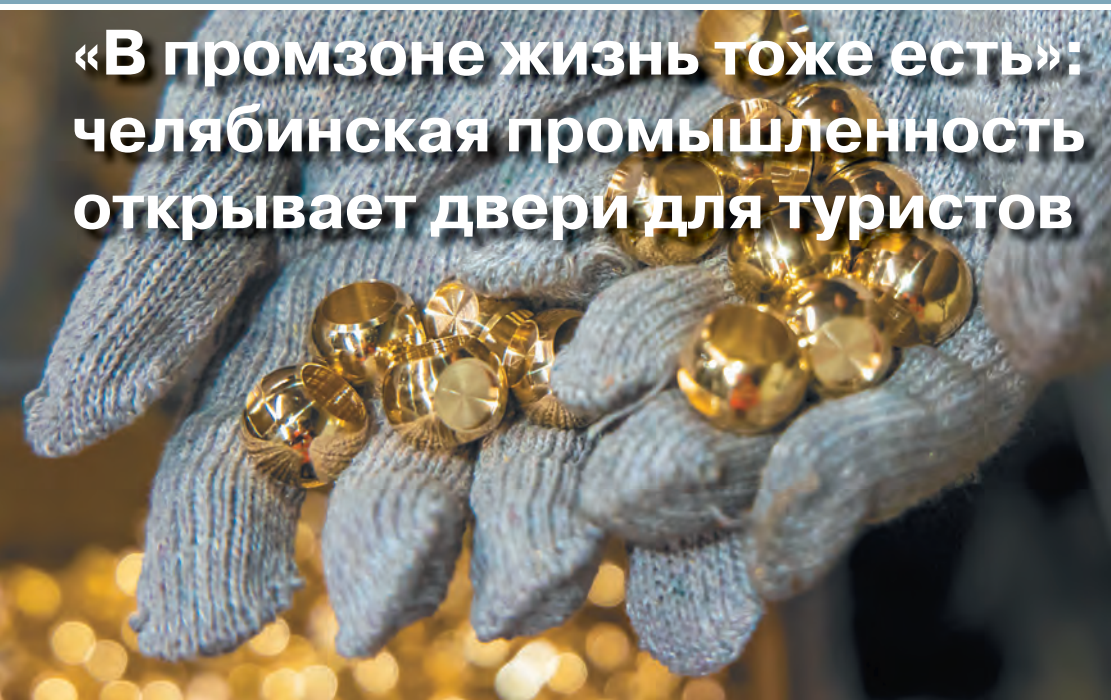
Логистический прорыв

Планы Виталия Зяблина по расширению географии поставок удается реализовать благодаря развитию логистической инфраструктуры.

Регулярные перевозки по международному транспортному коридору «Север-Юг» «РЖД Логистика» запустила в октябре 2022 года. Первый контейнерный поезд компания отправила с ТЛЦ «ТЛК Южноуральский» в июле 2023 года. Состав, сформированный из 31 крупнотоннажного контейнера с продукцией уральских производственных компаний, последовал на станцию Сарахс (Туркмения). Конечной точкой путешествия стал Иран.

Новым маршрутом воспользовалась и компания «Ресурс» для экспорта овсяных хлопьев и круп в Индию. Сокращение времени транзита позволяет укрепить торговые связи между Россией и Индией, а также способствует повышению эффективности поставок и своевременному пополнению запасов крупяной продукции на растущем индийском рынке. ■

«В промзоне жизнь тоже есть»: челябинская промышленность открывает двери для туристов



Туристический поток на промышленные предприятия Челябинской области растет с каждым годом. Чаще всего экскурсии проводят в рамках деловых миссий, а для школьников и студентов — по профориентационным программам. Предприятия уверены, что для них промышленный туризм — это возможность продемонстрировать достижения, повысить узнаваемость бренда и привлечь кадры. Группа компаний ЛД делится опытом работы в этом направлении.

ЛД (бренд LD) — системообразующее предприятие России по производству трубопроводной арматуры и оборудования. У компании есть три производственные площадки в Челябинске и одна в Кургане, численностью сотрудников превышает 2,5 тысячи.

В 2023 году один из самых молодых и перспективных заводов — LD Pride — стал участником Всероссийской образовательной программы по развитию промышленного туризма «Открытая промышленность». Благодаря этому о местном производителе узнало большое количество жителей региона, а экскурсии на заводе вышли на более качественный

уровень. В последующем полученный опыт планируют распространить и на другие производственные площадки компании.

О надежности челябинского латунного шарового крана известно далеко за пределами региона. Продукцию LD используют в своих проектах крупнейшие ресурсоснабжающие организации, управляющие компании, детские сады, школы, учреждения здравоохранения и промышленные предприятия России и зарубежья. Экспорт продукции осуществляется в 24 страны мира. За год завод LD Pride выпускает 16 миллионов латунных кранов (№1 на российском рынке, согласно маркетинговому исследованию компании «Литвинчук Маркетинг»).

На производственных площадках LD часто бывают бизнес-миссии, заказчики и дилеры компании. Двери заводов всегда открыты для них. Ведь поговорка «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать» работает безотказно. После посещения у гостей не остается сомнений в том, что вся продукция LD производится на заводах полного цикла, на российском сырье, в полном соответствии требо-

Дмитрий Левин,
руководитель
Группы компаний ЛД:

«Работа по профориентации молодежи — одна из первоочередных задач. Считаю нашей совместной с государством миссией — растить профессиональных инженеров и рабочих. На это уйдут годы, но если мы не начнем это делать сейчас, то завтра может быть поздно!».

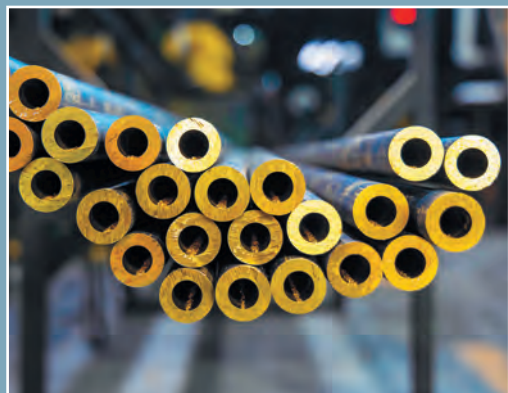


На экскурсиях школьникам и студентам доказывают, что на заводе работать престижно, что промышленность — это не страшно, она развивается семимильными шагами. Производства нужны и важны, ведь это налоги, отчисления, рабочие места, достойные заработные платы. Рассказывают про востребованные профессии, важность науки, о том, как важно учиться и не уезжать из Челябинска. Ведь и в родном городе можно развиваться и хорошо зарабатывать.

ЛД — предприятие, работающее в реальном секторе экономики, успешно конкурирующее с зарубежными компаниями. В компании считают, что основная заслуга LD заключается в том, что в настоящее время стальные шаровые краны полностью производятся в России. В ближайшее время планируется воплотить этот сценарий в жизнь и по латунной продукции. А затем сделать так, чтобы вся трубопроводная арматура производилась в нашей стране. Чтобы бренды «Made in Russia», а возможно, даже «Made in Chelyabinsk» стали синонимом качества, надежности и были известны по всему миру.

ваниям госстандартов, с многоступенчатым контролем качества и, что немаловажно, с сервисным сопровождением.

Отдельное внимание на заводах ЛД уделяют профориентации и патриотическому воспитанию подрастающего поколения, тесно сотрудничают с ведущими вузами и ссузами Челябинской области, страны.



Раскачка в начале года

Спад в металлургическом производстве тормозит развитие промышленности Челябинской области

За первые два месяца 2024 года индекс промышленного производства в Челябинской области составил 103,3% к соответствующему периоду прошлого года (в России — 106,6%). Это лишь седьмой показатель из десяти субъектов РФ Урало-Западносибирского региона. Следует отметить торможение в последние месяцы темпов роста южноуральской промышленности: в декабре 2023 года рост отмечен на уровне 20,3%, в январе этого года — 5%, в феврале — 2,9%.

В добыче полезных ископаемых значение индекса промпроизводства в регионе за январь — февраль 2024 года составило 97,9% (по стране — 101,4%).

В отраслевом разрезе обрабатывающей промышленности за два месяца этого года лучше других дела обстояли у южноуральских производителей одежды (рост по сравнению с тем же периодом прошлого года в 2,5 раза), готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (увеличение на 27,8%), изделий из дерева,

кроме мебели (плюс 20,8%), и самой мебели (плюс 18,8%). Наибольший спад отмечен в полиграфической деятельности и копировании носителей информации (снижение на 14,3%), в производстве напитков (минус 12,6%) и (что более значимо для промышленности региона) в металлургическом производстве (минус 6,3%).

В Челябинской области за январь-февраль 2024 года введено 437 тыс. кв. метров жилья, что на 19,8% ниже показателя аналогичного периода прошлого года. По динамике во всем Урало-Западносибирском макрорегионе хуже дела обстоят только в Пермском крае (снижение на 24,4%). Количество построенных на Южном Урале квартир сократилось на 34,7%, зато увеличилась площадь жилых помещений, построенных индивидуальными застройщиками, — на 15,8%.

В сельском хозяйстве Челябинской области наблюдается разнонаправленная динамика. За рассматриваемый период снизилось производство скота и птицы на убой (в живом весе) на

14,5% и молока на 3,4%. При этом выросло производство яиц на 4,1%. За год поголовье коров сократилось на 6,5%, свиней — на 12,9%, овец и коз — на 2,7%.

За два месяца 2024 года грузооборот автомобильного транспорта в регионе увеличился по сравнению с тем же периодом предыдущего года на 8,3%. Вместе с тем перевозки грузов автотранспортом сократились на 2,1%.

Оборот предприятий розничной торговли Челябинской области в физическом выражении в январе — феврале этого года увеличился на 13,3%. Оборот общественного питания в физическом выражении вырос на 12,5%. Индекс физического объема оптовой торговли составил 149,3%.

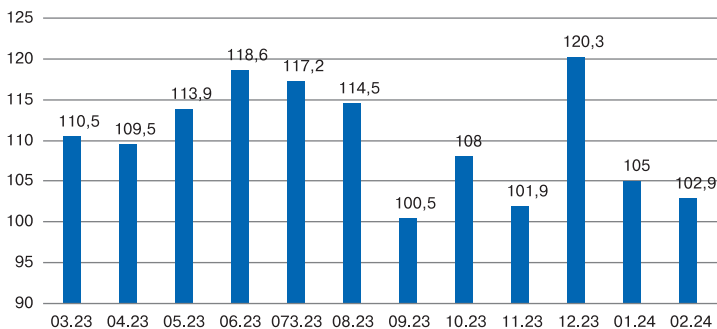
За 2023 год в основной капитал в Челябинской области инвестировано 446 млрд рублей, индекс физического объема к предыдущему году составил 107,8%.

Отметим остающуюся сложной демографическую ситуацию в Челябинской области. За 2023 год здесь родилось 30 179 человек, умерло 43 346 человек. Миграционный прирост (плюс 2 тысячи человек за прошлый год) не компенсирует продолжающуюся естественную убыль населения. ■

Подготовил Павел Кобер

В текущем году рост замедлился

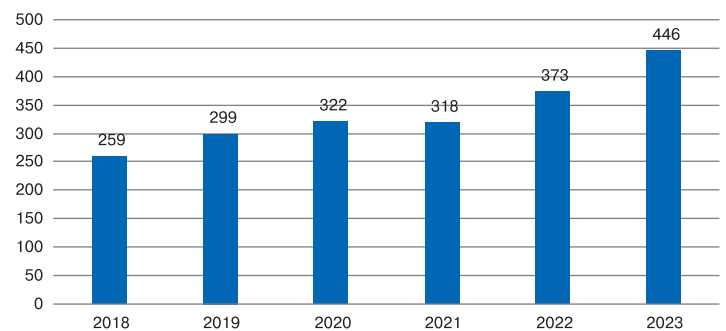
Индекс промышленного производства в Челябинской области, % к соответствующему месяцу предыдущего года



Источник: Росстат

За пять лет объемы выросли в 1,7 раза

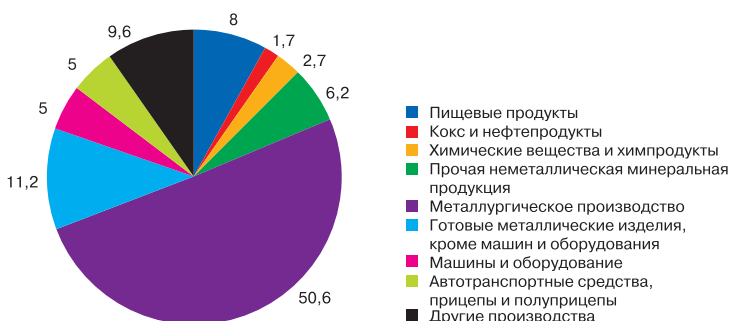
Инвестиции в основной капитал в Челябинской области, млрд рублей



Источник: Росстат

Металлургическое производство остается преобладающим

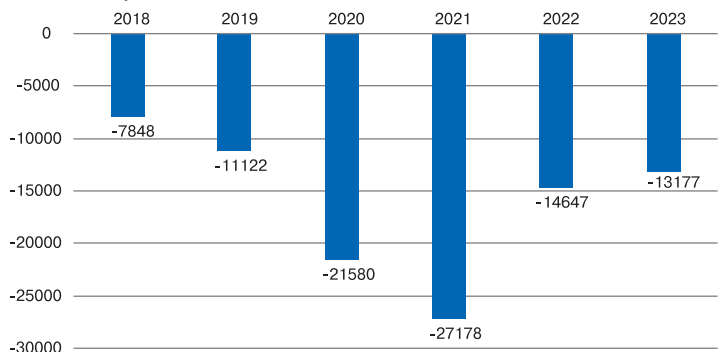
Структура обрабатывающих производств в Челябинской области, % от денежной суммы отгруженных товаров собственного производства за январь-февраль 2024 г.



Источник: Росстат

Демографическую ситуацию стабилизировать пока не удается

Естественная убыль населения в Челябинской области, человек



Источник: Росстат



ЛИЗИНГ

СТАВКА ТОРМОЖЕНИЯ32

Ужесточение денежно-кредитной политики охладит
рост лизинга в текущем году

ЛИЗИНГ ПРОКАЧАЛ МЫШЦЫ.....36

Рынок лизинга уверенно прошел фазу
восстановления после кризисного спада

Ирина Перечнева

СТАВКА ТОРМОЖЕНИЯ

Ужесточение денежно-кредитной политики охладит рост лизинга в текущем году

За последние годы лизинг в России заметно укрепил свои позиции. И власти, и бизнес убедились в эффективности этого инструмента для развития экономики. Национальное рейтинговое агентство (НРА) оценило долю рынка лизинга в ВВП России по итогам 2023 года в 1,6%. Лизинг вместе со всем рынком справился с вызовами санкционного кризиса, пережил еще один этап трансформации и прошел фазу восстановления. В прошлом году этот сектор финансового рынка показал более высокие темпы роста, чем кредитный. Какие факторы этому способствовали и как рынок развивается в текущем году? На эти вопросы мы попытались найти ответы в ходе круглого стола «Будущее рынка лизинга: курс на восстановление», организованного журналом «Эксперт-Урал» в Екатеринбурге.

Дорога на вершину

Все исследования говорят о феноменальном росте рынка лизинга в 2023 году. По расчетам «Эксперт РА» (см. «Лизинг прокачал мышцы»), объем нового бизнеса вырос на 81% к уровню 2022 года. НРА проанализировало другой показатель — количество новых предметов лизинга, переданных клиентам. За прошедший год этот показатель вырос на 6% к 2021 году и на 40% по отношению к кризисному 2022 году.

По мнению директора рейтингов финансовых компаний НРА **Анны Кудринской**, в 2023 году лизингу помог высокий уровень активности малого и среднего бизнеса: «Доля МСП в лизинговой отрасли составила около 80%».

Наиболее быстрый темп роста набрал лизинг автотранспорта. По оценкам НРА, объем нового бизнеса в сегменте легкового автотранспорта вырос на 60%, коммерческого — на 45%. Аналитики также обратили внимание на активное восстановление спроса на лизинг дорожно-строительной техники, что связано с увеличением объемов дорожного строительства и переориентацией с западного направления на юго-восточное.

По оценкам НРА, наибольший прирост лизинга производственной техники зафиксирован в сфере компьютерного оборудования, однако это скорее влияние эффекта низкой базы.

— В сегментах электрического и механического оборудования мы наблюдаем стагнацию, что свя-

зывается с дефицитом предметов лизинга, — объясняет Анна Кудринская.

Выводы исследования подтверждают участии рынка.

СберЛизинг, по словам директора Уральского регионального филиала СберЛизинга **Антон Вольфа**, в прошлом году продемонстрировал двукратный рост нового бизнеса: «Основной объем сделок реализован в сегменте специализированной и дорожно-строительной техники. Кроме того, заметным драйвером стал лизинг железнодорожной техники и оборудования».

Территориальный директор управления региональных продаж департамента по продажам продуктов автолизинга компании «ВТБ Лизинг» **Максим Шестериков** связывает впечатляющую динамику с отложенным спросом, вызванным эффектом низкой базы: «Заметную роль также сыграли оптимизация логистических цепочек, выстраивание новых партнерских отношений с поставщиками из дружественных стран, оперативное замещение европейских производителей».

По итогам 2023 года ВТБ Лизинг зафиксировала наиболее интенсивный рост нового бизнеса в автолизинге — в сегментах грузового транспорта (+138%), спецтехники (+96%) и легковых автомобилей (+86%). С января по декабрь 2023 года компания закупила и передала своим клиентам более 14 тысяч единиц грузовой техники, что более чем вдвое выше показателей 2022 года.

Региональный директор региона «СибУр» компании «Ресо-лизинг» **Екатерина Ерохина** объясняет рост в автолизинге преимущественно решением проблемы дефицита предметов лизинга, а это произошло благодаря активной экспансии китайских автоконцернов: «На российский авторынок начали заходить китайские производители. В нашем портфеле примерно 60% приходится на новые китайские автомобили из салона, 30 — 35% — отечественные марки, остальное — параллельный импорт и возвратный лизинг».

— Лизинговые компании проблем с ввозом техники или оборудования не испытывают, — подтверждает региональный директор по УрФО компании «Интерлизинг» **Иван Савченко**. — Мы работаем с надежными поставщиками, которые даже при текущих ограничениях могут закрыть почти любой запрос клиента. Техника, которая замещает массовые марки, поставляется по нала-

женным логистическим коридорам. В периоды повышенного спроса в отдельных сегментах срок поставки может увеличиваться до нескольких месяцев, но это разовые случаи, связанные с адаптацией производств к новым объемам.

По наблюдениям Екатерины Ерохиной, конкуренция ужесточается, и сейчас снова вернулся тренд доминирования покупателя: «Производители вводят различные акции для покупателей и предлагают интересные условия лизинговым компаниям».

В ответ на это сами лизинговые компании пересматривают продуктовые линейки. Так, ВТБ Лизинг в прошлом году запустил несколько новых продуктов. Среди них — программа «Техника в наличии» и сервис «Цифровой автолизинг». Они помогают партнерам оптимизировать затраты и облегчают клиентский путь, что, в свою очередь, позитивно влияет на развитие их бизнеса.

Чтобы выдержать качество сервиса, лизинговые компании уделяют особое внимание работе с поставщиками.

— В прошлом году мы пересмотрели подход к работе с поставщиками и продолжили работу только с теми, чья надежность не вызывает сомнений. И сейчас основное внимание уделяем тем, кто может гарантировать нашим клиентам качество с точки зрения поставки предметов лизинга, — рассказывает Антон Вольф.

Лизинг оборудования в общем объеме нового бизнеса, конечно, занимает меньшую долю, однако спрос и в этом сегменте восстановился. Хотя динамика зависит от специализации региональной промышленности. По словам заместителя генерального директора по Уральскому региону компании «ДельтаЛизинг» **Вадима Константинова**, для Урала характерен большой запрос на металлообрабатывающее оборудование, в том числе в связи с доминированием нефтедобычи на северных территориях: «Объем буровых работ на месторождениях нефти в регионе растет, а всем нефтедобывающим компаниям нужны насосы, трубы, арматура и так далее. Поставка этой продукции создает у металлообработчиков спрос на оборудование, который закрывается в большинстве случаев с использованием лизинга».

Мощный уральский машиностроительный сектор, по словам Константинова, также создает спрос на лизинг оборудования: «Такие флагманы промышленности, как компания «Уральские локомотивы», формируют цепочки подрядчиков, которые растут вместе с ними».

Кроме того, по наблюдениям Вадима Константинова, устойчивый спрос на лизинг предьявляет химическая и пищевая промышленность.

По наблюдениям Ивана Савченко, расти лизингу помогла и сама сущность продукта, который оказался востребован в текущей экономической ситуации: «Среди финансовых продуктов с кредитным риском лизинг является одним



АКЦЕНТ НА КАЧЕСТВО

В условиях переменной экономической среды ключевым фактором для успешного развития лизинговых компаний является создание высокопрофессиональной команды, считает заместитель генерального директора по развитию «ТАЛК лизинг» **Ольга Хван**

— Динамика нашего развития соответствует общим тенденциям в отрасли. В прошлом году мы отметили увеличение объема нового бизнеса на 42% и лизингового портфеля на 43%. Этот рост обусловлен не только розничными сегментами, хотя они также показали высокие результаты, но и нашей основной специализацией — лизингом оборудования.

Промышленность активно обновляет свои производственные мощности, что создает значительный спрос на различное оборудование. Наш

лизинговый портфель сосредоточен на четырех основных отраслях: промышленности, сельском хозяйстве, строительном секторе и энергетике.

В прошлом году основным драйвером роста стало общее оживление экономики, а также увеличение государственного заказа. Учитывая нашу специализацию и основные региональные факторы, основной объем бизнеса приходится на Тюменскую область, где сильно развит нефтесервисный сектор и сформирован нефтегазовый кластер.

Мы стремимся помогать нашим клиентам использовать все инструменты государственной поддержки, однако эта поддержка часто разрозненна и требует систематизации, что позволит

расти более динамично клиентам всех отраслей.

В текущем году лизинг снова покажет рост, но не такой мощный, как в 2023 году. Развитие отрасли, безусловно, будет зависеть от денежно-кредитной политики Банка России.

Основное внимание следует уделить не только количественным показателям, но и улучшению бизнес-моделей. Мы стремимся развивать партнерские сети, сотрудничество с поставщиками и совместные партнерские продукты, а также обеспечивать постоянную поддержку клиентов.

Мы также продолжаем географическое расширение, наша компания работает в нескольких регионах — Тюменской, Свердловской, Челябинской, Пермской областях, Красноярском крае и на Ямале. В последние годы мы пересмотрели ряд принципов, сосредоточившись на качественном подборе персонала, что позволило сформировать особый корпоративный дух. Мы понимаем, что внешние условия могут меняться, но только профессиональная команда способна обеспечить устойчивый рост бизнеса в любых экономических условиях.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Банк рассматривает лизинг как один из механизмов развития инвестиционных программ своих клиентов, отмечает управляющая филиалом Абсолют Банка в Екатеринбурге **Екатерина Богатова**

— Абсолют Банк продолжает активно развивать лизинг, чтобы комплексно закрывать потребности корпоративных клиентов в финансировании. Мы имеем арсенал инструментов для решения различных задач. В одних случаях компании привлекают кредитные средства, в других — используют факторинг. Если же речь идет о приобретении основных средств, имущества, когда требуется долгосрочное финансирование, наиболее эффективным решением может быть лизинг. Мы видим растущий интерес к продуктам у клиентов. Так, по итогам 2023 года объем нового бизнеса в банке в целом вырос на 166%. Екатеринбург в общем портфеле лизинга занимает порядка 15%.

Мы в меньшей степени ориентируемся на розничные сегменты в лизинге. В нашей линейке в основном представлены индивидуальные решения для отдельных отраслей и даже конкретных клиентов. В частности, в прошлом году мы запу-

стили программу финансирования «Инвентори», это квази-лизинговый продукт, который идеально подходит автодилерам и продавцам спецтехники.

Кроме того, реализовали несколько крупных сделок как с компаниями из сферы строительства — дорожного и жилищного, так и со строительными компаниями, которые выполняют подрядные работы при создании крупных производственных объектов — фабрик, комбинатов — в рамках реализации инвестпрограмм нашими металлургическими холдингами. Несмотря на высокую процентную ставку, экономика эксплуатации объектов и особенности территорий применения, где они необходимы, показали, что спецтехнику,



дорожную технику и оборудование выгоднее не оформлять в аренду, а приобретать в лизинг.

В этом году мы ожидаем рост объемов лизингового финансирования примерно на 20%. Лидерами роста продолжат быть автотранспорт и спецтехника. При этом мы не стремимся соревноваться с ведущими игроками лизингового рынка. Наша задача — очень точно и грамотно подобрать правильный инструмент для клиентов. Поэтому тщательно оцениваем каждую сделку, смотрим на объем инвестиций, условия расчетов, круг подрядчиков и субподрядчиков.

В целом, наблюдая за развитием наших клиентов, мы видим, что если в 2022 году многие притормозили свои инвестиционные планы, то в начале 2023 года их переработали, пересчитали и с середины 2023 года вернулись к реализации существенной части своих инвестпрограмм. И эта "перезагрузка" проводилась с использованием лизинга.

В 2024 году результаты во многом будут зависеть от уровня процентных ставок, удорожания предметов лизинга, т.к. есть ожидания смягчения денежно-кредитной политики, что может влиять на сроки принятия решения компаниями по приобретению в лизинг.

из наименее рискованных. Это связано с наличием обеспечения в виде передаваемого имущества. Мы хорошо понимаем остаточную стоимость техники или оборудования, можем контролировать ее состояние и имеем компетенции в ремаркетинге в случае дефолта. Кроме того, обеспеченность твердым активом делает лизинг быстрым

способом приобретения имущества для предпринимателей».

Контур конкурентности

Успешно пройти восстановительный этап лизингу в очередной раз помог также высокий уровень

мобильности и адаптации, считает директор по развитию компании «АС ФИНАНС» **Илья Лесников**: «В 2023 году и лизинговые компании, и лизингополучатели присматривались к китайским поставщикам, и в итоге научились работать в новых условиях».

Конкуренция на рынке ужесточается, и конечно,



ДРАЙВЕРОВ ДЛЯ ЛИЗИНГА ДОСТАТОЧНО

Лизинговая отрасль в этом году продолжит рост, правда, уже без рекордов, но это закономерное движение рынка, считает генеральный директор компании «РЕГИОН Лизинг» **Рустем Мухамедов**

— Мы удовлетворены итогами развития отрасли. Большинство сегментов рынка

лизинга в 2023 году выросли по объемам нового бизнеса. Драйверами роста стали автотранспортные и железнодорожный сегменты, а также лизинг строительной, дорожно-строительной и спецтехники.

На наш взгляд, этому способствовало несколько факторов: комфортная ключевая ставка в первой половине года, отложенный спрос, перенаправление грузоперевозок в восточном направлении, обновление дорожной инфраструктуры и крупные жилищные проекты. Немаловажную роль также сыграли программы господдержки.

Во второй половине года ситуация несколько

изменилась из-за ужесточения денежно-кредитной политики. Размер ключевой ставки ЦБ влияет на стоимость заемных средств для компаний. Сейчас многие перенесли инвестиционные планы.

И тем не менее спрос на лизинг остается устойчивым. В каждом подсегменте влияние на потребности бизнеса в лизинге оказывают дополнительные факторы.

К примеру, бурное развитие интернет-торговли повлияло на рост внутригородских грузоперевозок. В связи с этим вырос спрос на грузовые автомобили малой грузоподъемности. А вот переориентация грузоперевозок в восточном направлении привела к удлинению маршрутов. Это способствовало повышению потребности бизнеса в крупнотоннажной грузовой технике.

В строительном и дорожно-строительном сег-

ментах ключевым драйвером остаются крупные инфраструктурные и жилищные проекты.

Мы с оптимизмом смотрим на долгосрочные перспективы рынка. Потребность в модернизации производства очень высокая. Как только ключевая ставка будет снижена, инвестиционные программы оживятся и придадут импульс рынку лизинга. Мы считаем, что в этом году рост покажут все те же сегменты, что и в прошлом году.

Конечно, рост цен и сохранение высокой ключевой ставки повлияют на рынок, создав предпосылки перехода в этом году в фазу плато. К примеру, рынок грузовиков, по нашим прогнозам, уже не сможет повторить рекордные результаты прошлого года. Спрос на тяжелые машины сократится на 25 — 33%. Но это не критично.

В железнодорожном сегменте останется потребность в новых специализированных вагонах. В сегментах авиализинга и лизинга судов в ближайшей перспективе мы не ожидаем роста из-за санкций и длительного цикла производства новых судов, хотя потребность в них сейчас очень высокая. ■

основной объем приходится на крупных федеральных игроков. Однако и региональные компании удерживают свою нишу.

— К нам приходят со сложными задачами, где требуется индивидуальный подход. Один раз получив такой сервис, клиенты, как правило, возвращаются, — описывает Илья Лесников ключевой элемент конкурентоспособности бизнес-модели его компании.

Конкуренцию усиливает еще и активное проникновение на рынок лизинга банковских групп.

— Мы рассматриваем лизинг как один из инструментов решения задач наших клиентов. Если видим, что лизинг более предпочтителен, чем кредит, предлагаем этот механизм. Поэтому такой продукт должен быть в нашей линейке, — обосновывает интерес директор дополнительного офиса «Екатеринбург» СДМ-Банка **Ольга Шарушинская**.

Конкуренция все чаще перемещается в поле цифровизации, и это тоже способствует росту рынка.

— Комплексная разработка цифровых платформ позволяет предоставлять клиентам максимально комфортный сервис, концентрируясь на том, что для них действительно важно, в этом случае можно перевести внутренние и технические процессы в автоматический режим, — подчеркивает преимущества Максим Шестериков.

Государственный фокус

Немаловажным фактором развития отрасли также стали государственные стимулы. В Рос-

сии госпрограммы поддержки лизинга имеют отраслевой характер: они направлены, как правило, на поддержку лизингополучателей в рамках стимулирования сбыта определенной продукции или реализации курса государственной политики.

Таким образом Минпромторг, например, поддерживает отечественный автопром и производителей промышленного оборудования.

В 2023 году по программе льготного лизинга автотранспортных средств объем предоставленных субсидий составил 9,8 млрд рублей против 7,3 млрд рублей в 2022 году.

В рамках программы льготного лизинга отечественной специализированной техники и оборудования на предоставление субсидий в прошлом году было направлено порядка 900 млн рублей против 750 млн рублей годом ранее.

Некоторые игроки смогли воспользоваться этими инструментами.

По словам Максима Шестерикова, в прошлом году компания «ВТБ Лизинг» передала клиентам в рамках программы субсидированного лизинга от Минпромторга более 4 тыс. машин на сумму свыше 10 млрд рублей: «Благодаря льготным условиям, клиентам удалось сэкономить порядка миллиарда рублей».

В 2024 году Минпромторг возобновил программу льготного лизинга на колесные транспортные средства российского производства. Правда, список доступных по программе транспортных средств сокращен, государство нацелено на точечное стимулирование спроса на автобусы, легкий

пассажирский транспорт и электромобили российского производства.

По прогнозам ВТБ Лизинг, выделенной в 2024 году субсидии по этой программе в размере 9 млрд рублей хватит как минимум до середины года.

Лизинг рассматривается государством еще и как один из инструментов развития малого производственного бизнеса. По словам члена правления «МСП Лизинг» **Антон Захаров**, для этого принята программа льготного лизинга: «Ее приоритетом является обеспечение доступного финансирования для модернизации производственных фондов перерабатывающих предприятий. С начала работы программы профинансировано более 3 тыс. единиц оборудования стоимостью свыше 19 млрд рублей».

По словам Антона Захарова, в этом году финансирование программы пойдет в рамках двух продуктов: «Во-первых, это программа «Приоритет +». Поддержка оказывается субъектам малого и микропредпринимательства для развития обрабатывающих производств. В этом случае действует диверсифицированное ценообразование, в зависимости от происхождения оборудования: удорожание стоимости составит от 1,9% в год для отечественного оборудования, от 2,6% по импортному. В текущем году финансирование этой программы составит 4,5 млрд рублей».

Вторая программа — «Приоритет». По словам Антона Захарова, она распространяется не только на обрабатывающие производства, но и на сферы туризма, медицины, науки, спорта, креативных индустрий. Перечень получателей поддержки



ЕСТЬ ОСНОВА ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

В этом году рынок лизинга поддержит высокий спрос на автотехнику и спецтехнику, считает директор дополнительного офиса «Екатеринбург» «СДМ-Банк» **Ольга Шарушинская**

— Основное влияние на развитие рынка лизинга в прошлом году оказали макроэкономические факторы.

Ключевая ставка ЦБ к концу года выросла более чем в два раза, до 16% годовых. Однако при этом отложенный спрос после 2022 года остается, к тому же растет объем промышленного производства. И это оказывает поддержку лизингу.

На этом фоне объем нового бизнеса в целом по отрасли в 2023 году заметно вырос. В нашей компании по сравнению с 2022 годом доля новых клиентов и лизинговый портфель также показали значительный рост.

Среди сегментов, показавших наибольшую динамику в 2023 году, оказались спецтехника и оборудование. Это связано с увеличением объемов производства, цен, а также адаптацией экономики к новым условиям.

Рынок лизинга вместе со всей экономикой пережил санкционный кризис, но отрасль уверенно преодолела трудности и вызовы. На начальных этапах санкционного кризиса мы наблюдали резкое снижение спроса на лизинговые услуги, но в последующие месяцы рынок постепенно адаптировался, что в итоге привело к его полному восстановлению и даже росту. У поставщиков наблюдался дефицит легкового, грузового транспорта, а также спецтехники, но спустя время европейских производителей заменили китайскими. Вся эта техника пользуется спросом в настоящее время.

Немаловажный вклад в динамику рынка внесла также государственная поддержка. Были запущены антикризисные программы, которые стимулировали спрос на отечественную и иностранную продукцию, что позволяло компаниям обновлять основные фонды на выгодных условиях — сниженная процентная ставка, скидки на стоимость предмета лизинга.

В этом году мы ожидаем дальнейший рост портфеля и доли новых клиентов. Рынок поддерживает высокий спрос на автотехнику и спецтехнику. К тому же мы прогнозируем снижение ключевой ставки Центрального банка во второй половине года.

Росту рынка также будет способствовать развитие продуктовой линейки. Многие лизинговые компании снижают уровень авансовых платежей, а это стимулирует рост интереса к лизингу. Кроме этого, на рынке постоянно появляются новые модели легкового транспорта от китайских производителей.

К тому же в последнее время рынок лизинга значительно продвинулся в уровне автоматизации. В 2023 году все больше новых клиентов переходят на электронный документооборот, что позволяет нам оперативно обмениваться документами с лизингополучателями. Совершенствуются лизинговые калькуляторы, которые помогают принять взвешенное решение. Взаимодействие с государственными органами также полностью перешло на электронные площадки, запускается электронный механизм предоставления данных в НБКИ. Наша компания следит за всеми этими трендами и постоянно внедряет эффективные онлайн-инструменты.

расширен на средние предприятия: «Удорожание по данной программе начинается от 8,03% в год. На эту программу в 2024 году выделяется 3 млрд рублей».

Таким образом, общий объем финансирования в рамках господдержки через «МСП лизинг» в этом году составит 7,5 млрд рублей.

Отметим, что в прошлом году малый бизнес России получил 2,4 млрд рублей лизингового финансирования. На десять субъектов РФ Урала и Западной Сибири из этой суммы пришлось 457 млн рублей (18,6% от общего показателя по стране). Наибольший объем — 111 млн рублей — привлекли предприниматели Пермского края, на втором месте — Челябинская область (99 млн рублей).

По мнению Антона Захарова, объем полученного финансирования зависит от концентрации производственных субъектов малого и среднего предпринимательства в конкретном регионе: «Кроме того, немаловажную роль играет активность центров «Мой бизнес» и региональных институтов поддержки предпринимательства».

Несколько лет назад программы поддержки бизнеса через субсидирование из своих бюджетов вводили региональные власти. Однако со временем почти все их свернули. Но такой механизм оставила Тюменская область, хоть и в небольшом объеме. По информации департамента инвест-

политики и господдержки предпринимательства Тюменской области в 2023 году субсидии на возмещение затрат по договорам лизинга получили 45 субъектов МСП на общую сумму 82,4 млн рублей. В этом году на эти цели предусмотрено 50 млн рублей.

Прогноз лизинговой погоды

Благодаря совокупности этих факторов лизинговая отрасль успешно прошла восстановительный этап. Однако в текущем году удержать такую динамику уже не получится. В этом уверены и аналитики, и участники рынка.

В базовом сценарии НРА прирост нового бизнеса в натуральном выражении составит 20%, а в денежном — порядка 30%. Агентство считает, что на лизинговом рынке жизненно необходим «поворот к качеству», так как риски в экономике остаются крайне высокими.

К ключевым рискам агентство относит нарушение логистических и платежных цепочек, подорожание предметов лизинга, а также снижение кредитного качества лизингополучателей из-за ужесточения денежно-кредитной политики и продолжающейся девальвации рубля.

В разрезе отдельных видов лизинга, по словам Анны Кудринской, НРА ожидает замедления роста нового бизнеса до 20% в сегменте промышленного оборудования: «Мы связываем это с высокой стои-

мостью кредитных ресурсов. Также мы прогнозируем снижение темпов роста лизинга железнодорожного транспорта. Здесь ограничение связано с дефицитом подвижного состава, значительным увеличением стоимости новых вагонов, увеличением срока окупаемости. Позитивное влияние может оказать изменение спроса с фитинговых платформ на хопперы и цистерны».

Несколько проще эти сложности преодолеют крупные игроки, которые имеют возможность получать субсидии, участвовать в госпрограммах, а также доступ к льготному финансированию.

Рынок в целом согласен с такой оценкой. Но многие все же довольно оптимистично смотрят на лизинг транспортных средств.

По прогнозам Максима Шестерикова, в 2024 году сегмент автолизинга останется значимым драйвером для рынка: «Это связано с потребностью в обновлении устаревающих автопарков у компаний из сфер логистики, строительства, ритейла, коммунального обслуживания. Однако расти этот сегмент будет не так динамично, как в 2023 году, из-за увеличения стоимости финансовых ресурсов и уменьшения влияния отложенного спроса, сформировавшегося в 2022 году».

ВТБ Лизинг считает, что автолизинг по итогам 2024 года может вырасти на 10 — 15%. При этом грузовая техника останется на уровне 2023 года, а легковые автомобили могут показать рост на 20%. Сегмент LCV может вырасти еще чуть больше, чем

легковые, здесь все же работает эффект отложенного спроса.

— Прогноз нашей компании также предполагает рост рынка в 2024 году на 15 — 20%, — добавляет Иван Савченко.

Впрочем, многое зависит от стратегии конкретных компаний и их бизнес-модели.

По словам Екатерины Ерохиной, у акционеров ее компании очень большие ожидания от этого года: «Расти предполагается за счет развития нового направления. Если раньше мы работали только в рознице, то сейчас у нас разработан очень интересный продукт «Бизнес плюс», он ориентирован на средний и крупный бизнес. Это позволит нам конкурировать с нашими основными розничными соперниками».

Все участники дискуссии главный вызов этого года связывают с ужесточением денежно-кредитной политики. Увеличение ставок неизбежно приведет к удорожанию техники и оборудования.

— Рост стоимости предметов лизинга, на наш взгляд, будет главным сдерживающим фактором, уже сейчас многие предприниматели откладывают заключение сделок на вторую половину 2024 года, они все же рассчитывают, что ключевая ставка будет снижаться. Мы же полагаем, что это произойдет не раньше сентября, — отмечает Антон Вольф.

По его мнению, наибольшую устойчивость к этим вызовам покажет лизинг специализированной техники: «Мы будем активнее принимать участие в сделках с региональным госсектором, продолжим развитие лизинга оборудования, а также будем помогать нашим клиентам в обновлении своего железнодорожного парка».

Иван Савченко, однако, полагает, что в большей степени влияние денежно-кредитной политики ощутит корпоративный сегмент: «Малый и средний бизнес не готов сокращать свои инвестиционные программы. Эти предприятия нуждаются в обновлении парков техники и наращивании производственных мощностей».

Рост ставки к разряду ограничивающих факторов относит и Илья Лесников: «Но потребность у бизнеса все равно остается, и рынок будет расти, хотя и не такими высокими темпами. Я считаю, что автосегмент останется лидирующим. Хотя бы потому, что продажи автомобилей в условиях российской экономики лучше всего развиваются с использованием лизинга по многим причинам, прежде всего из-за сроков окупаемости».

На проблемы в связи с жесткой денежно-кредитной политикой указал в ходе дискуссии и Вадим Константинов: «Инфляция, с которой борется ЦБ, после роста ключевой ставки, честно говоря, изменилась не сильно, а вот спрос со стороны лизингополучателей уже просел заметно».

Ирина Тетерева, Ирина Перечнева

ЛИЗИНГ ПРОКАЧАЛ МЫШЦЫ

Рынок лизинга уверенно прошел фазу восстановления после кризисного спада

Журнал «Эксперт-Урал» публикует итоги развития рынка лизинговых услуг на территории Урала и Западной Сибири в 2023 году.

В исследовании, проведенном Аналитическим центром «Эксперт», приняло участие 13 лизинговых компаний — семь региональных и шесть федеральных, ведущих деятельность на территории Большого Урала. По сравнению с прошлым исследованием список участников пополнился на два федеральных игрока («Альфа-Лизинг» и «РЕГИОН Лизинг»).

Движение вверх

Рынок лизинга в стране в прошлом году по всем замерам показал внушительную динамику. По данным исследования «Эксперт РА», объем нового бизнеса по итогам 2023 года составил 3,59 трлн рублей, что на 81% превышает показатель 2022 года и на 57% — уровень докризисного 2021 года. Количество заключенных сделок за 2023 год увеличилось с 340 до 484 тысячи (+42%).

На фоне низкой базы 2022 года новый бизнес на страновом уровне показал существенный рост как в корпоративных, так и в розничных сегментах (+119% и +73% соответственно).

Пять лет подряд доля розничных сегментов растет, за 2018 — 2023 годы она увеличилась с 56% до 78% в объеме нового бизнеса. При этом порядка 66% от розничных сегментов занимает автолизинг, среди которого грузовой транспорт показал двукратный рост нового бизнеса к 2022 году, а легковые автомобили и автобусы — немногим менее 80%.

Активное развитие восточного направления грузоперевозок обуславливает необходимость обновления дорожной инфраструктуры. И этот фактор наряду с крупными жилищными проектами привел к росту потребности в строительной технике, объем нового бизнеса в этой сфере повысился на 64% относительно 2022 года.

По итогам 2023 года максимальный объем нового бизнеса

в целом по стране сохраняется за ГК «Газпромбанк Лизинг», показавшей рост на 105%. На второе место поднялась ГК «Сбербанк Лизинг», увеличив объем нового бизнеса на 147%, «ВТБ Лизинг» занял третью позицию (+104%).

По расчетам «Эксперт РА», Уральский федеральный округ занимает 8,4% в общероссийском объеме нового бизнеса.

Урал держит темп

На общероссийском фоне уральский рынок заметно вырос, правда, динамика оказалась чуть ниже. Совокупный объем нового бизнеса участников нашего исследования увеличился на 62% и составил 164,6 млрд рублей, из которых 54% пришлось на филиалы федеральных лизинговых компаний, работающих в макрорегионе. Соответственно, 46% держат региональные лизинговые компании.

Лизинговый портфель вырос почти на 46%, до 278 млрд рублей.

Среди федеральных компаний лидерство захватила «Альфа-Лизинг», которая усилила свое присутствие в регионе, купив в конце 2022 года крупную уральскую компанию. За год она увеличила объем нового бизнеса на территории Урала и

Лидеры по объему сделок по субъектам бизнеса в 2023 году

Место	Лизинговая компания	Объем нового бизнеса, млн руб.	Текущий портфель (на 01.01.2024 г.), млн руб.
Топ-5 компаний в сегменте лизинга для малого бизнеса (годовая выручка до 800 млн руб.)			
1	АЛЬФА-ЛИЗИНГ	31 989,6	50 500,1
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	17 399,6	27 837,7
3	УРАЛЛИЗИНГ	11 254,4	16 581,8
4	ИНТЕРЛИЗИНГ	10 548,3	12 973,7
5	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	8 936,4	18 561,1
Топ-5 компаний в сегменте лизинга для среднего бизнеса (годовая выручка от 800 млн до 2 млрд руб.)			
1	АЛЬФА-ЛИЗИНГ	5 700,0	12 348,1
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	2 115,4	3 939,8
3	УРАЛЛИЗИНГ	1 943,9	2 790,9
4	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	1 294,5	1 648,8
5	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1 133,0	2 278,6
Топ-5 компаний в сегменте лизинга для крупного бизнеса (годовая выручка более 2 млрд руб.)			
1	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	6 480,7	8 821,7
2	АЛЬФА-ЛИЗИНГ	3 378,8	6 326,7
3	ИНТЕРЛИЗИНГ	2 724,5	7 049,5
4	ПР-ЛИЗИНГ	1 396,3	2 262,9
5	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1 378,7	2 820,1
Компаний в сегменте лизинга для госучреждений (ФГУП, МУП, органы федеральной и местной власти и др.)			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	240,8	349,7
2	ПР-ЛИЗИНГ	147,7	334,6
3	ИНТЕРЛИЗИНГ	14,3	20,9
4	ТАЛК ЛИЗИНГ	2,6	6,5

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Рейтинг лизинговых компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2023 года

Место по новому бизнесу		Лизинговая компания	Объем нового бизнеса* в 2023, млн руб.	Темпы прироста нового бизнеса за год, %	Сумма новых договоров лизинга в 2023, млн руб.	Темпы прироста суммы новых договоров за год, %	Текущий портфель на 01.01.24, млн руб.	Текущий портфель на 01.01.23, млн руб.	Темпы прироста текущего портфеля за год, %	Количество новых заключенных договоров, шт.	
На 01.01.24	На 01.01.23									На 01.01.24	На 01.01.23
Филиалы федеральных и инорегиональных лизинговых компаний											
1	—	АЛЬФА-ЛИЗИНГ	41 068,4	74,5	66 730,8	123,9	69 174,9	45 419,3	52,3	8 052	5 084
2	1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	20 887,7	29,4	32 259,0	51,6	34 786,1	24 053,3	44,6	4 646	3 689
3	2	ИНТЕРЛИЗИНГ	14 134,4	72,4	21 734,6	106,9	21 508,7	14 333,4	50,1	2 281	1 599
4	3	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	8 101,1	381,7	12 600,3	602,4	13 737,7	10 219,3	34,4	829	224
5	4	ПР-ЛИЗИНГ	2 382,9	85,2	3 738,8	139,2	3 980,3	2 669,6	49,1	233	159
6	—	РЕГИОН ЛИЗИНГ	1 590,3	-49,7	2 958,6	-101,0	6 910,8	6 451,6	7,1	62	98
Уральские лизинговые компании											
1	1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	21 078,5	20,1	33 975,1	30,7	42 404,0	34 025,8	24,6	2 676	2 056
2	2	УРАЛЛИЗИНГ	20 322,5	73,4	31 861,7	118,2	30 817,3	20 917,4	47,3	3 935	2 490
3	3	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	15 211,3	183,4	23 278,8	287,4	19 634,7	8 211,7	139,1	1 964	965
4	4	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	9 125,5	72,3	14 801,8	123,7	15 546,5	9 780,7	59,0	1 206	727
5	5	ТАЛК ЛИЗИНГ	5 769,8	41,9	9 045,8	71,8	11 086,7	7 761,1	42,8	509	300
6	6	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	3 143,1	47,9	4 671,0	74,6	4 640,0	3 441,3	34,8	626	523
7	7	АС ФИНАНС	1 817,0	20,7	2 814,0	29,2	3 681,0	3 031,5	21,4	300	206

* Сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам, без НДС

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Западной Сибири почти вдвое, до 41 млрд рублей.

В списке региональных компаний ротации не произошло. Первую строчку, как и годом ранее, удерживает компания «Уралбизнеслизинг». Ее объем нового бизнеса вырос на 20% и составил 21,1 млрд рублей. На второй позиции с минимальным отрывом — группа компаний «Ураллизинг», с результатом 20,3 млрд рублей. На третьем месте — «Челиндлизинг» с показателем 15,2 млрд рублей, эта компания за год увеличила новый бизнес почти в три раза.

Все те же лидеры и по размеру портфеля. Наибольший объем текущего портфеля среди федеральных компаний у «Альфа-Лизинга» (69 млрд рублей; прирост 52%). Среди региональных игроков наибольший портфель у «Уралбизнеслизинга» (42 млрд при приросте 25%).

Основной вклад во взрывной рост прошлого года внес лизинг грузового и легкового автотранспорта, а также лизинг строительной техники. По итогам 2023 года объем нового бизнеса с этими предметами лизинга занимал 73% от всего анализируемого нами объема рынка, составив почти 100 млрд рублей в денежном выражении.

В структуре клиентской базы лизинговых операторов, работающих на территории региона, традиционно преобладает малый и средний бизнес: на субъекты МСП пришлось 85% совокупного объема нового бизнеса.

В территориальном разрезе почти половина суммарного объема нового бизнеса сформирована на территории Свердловской (26%) и Тюменской областей с автономными округами (21%). Положительная динамика объема нового бизнеса отме-

чается во всех регионах. Наибольший прирост — в Челябинской области (плюс 105%).

Для финансирования сделок лизинговые операторы предпочитают привлекать банковские кредиты. Доля этого источника составляет 56% профинансированных сделок. Из авансовых средств было профинансировано около 18% сделок, на собственные средства совершено 12% сделок.

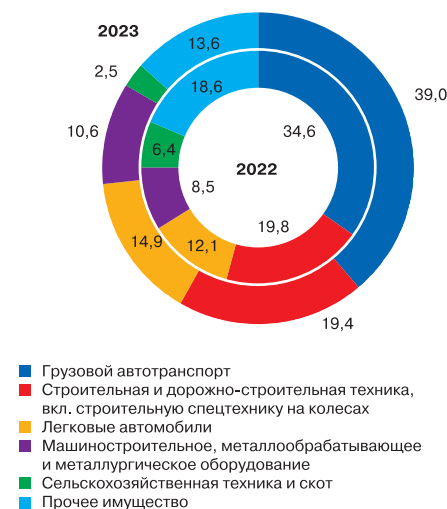
Спрос создает стройка

Большинство участников исследования внутреннюю динамику прошлого года объясняют реализацией отложенного спроса после кризисного спада.

— В 2022 году многие компании откладывали программы обновления своих авто- и технопар-

Сделки с автотранспортом занимают половину рынка лизинговых услуг

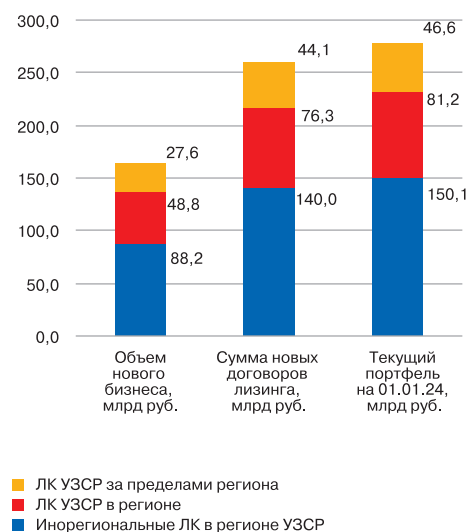
Структура нового бизнеса по основным объектам сделок, % от суммарного объема нового бизнеса



Источник: АЦ «Эксперт»

Почти половина объема нового бизнеса пришлось на региональные компании

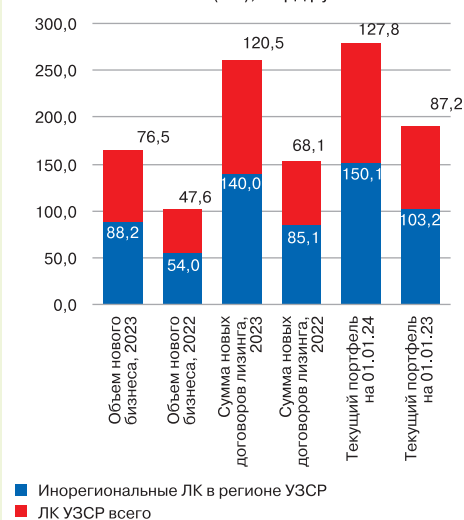
Структура основных показателей в размере видов лизинговых компаний в 2023 году



Источник: АЦ «Эксперт»

Региональные и филиалы федеральных лизинговых компаний одинаково наращивали объем нового бизнеса

Динамика основных показателей в размере видов лизинговых компаний (ЛК), млрд руб.



Источник: АЦ «Эксперт»

Рейтинг лизинговых компаний Урала и Западной Сибири по размеру портфеля в 2023 году

Место по портфелю	Лизинговая компания	Текущий портфель, млн руб.		Темпы прироста текущего портфеля за год, %
		на 01.01.24	на 01.01.23	
Филиалы федеральных и инорегиональных лизинговых компаний				
1	АЛЬФА-ЛИЗИНГ	69 174,9	45 419,3	52,3
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	34 786,1	24 053,3	44,6
3	ИНТЕРЛИЗИНГ	21 508,7	14 333,4	50,1
4	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	13 737,7	10 219,3	34,4
5	РЕГИОН ЛИЗИНГ	6 910,8	6 451,6	7,1
6	ПР-ЛИЗИНГ	3 980,3	2 669,6	49,1
Уральские лизинговые компании				
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	42 404,0	34 025,8	24,6
2	УРАЛЛИЗИНГ	30 817,3	20 917,4	47,3
3	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	19 634,7	8 211,7	139,1
4	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	15 546,5	9 780,7	59,0
5	ТАЛК ЛИЗИНГ	11 086,7	7 761,1	42,8
6	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	4 640,0	3 441,3	34,8
7	АС ФИНАНС	3 681,0	3 031,5	21,4

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Топ-5 по количеству заключенных сделок на территории Урала и Западной Сибири в 2023 году

Место	Лизинговая компания	Количество новых заключенных сделок, ед.	
		2023	2022
1	АЛЬФА-ЛИЗИНГ	8 052	5 084
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	4 646	3 689
3	УРАЛЛИЗИНГ	3 935	2 490
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	2 676	2 056
5	ИНТЕРЛИЗИНГ	2 281	1 599

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

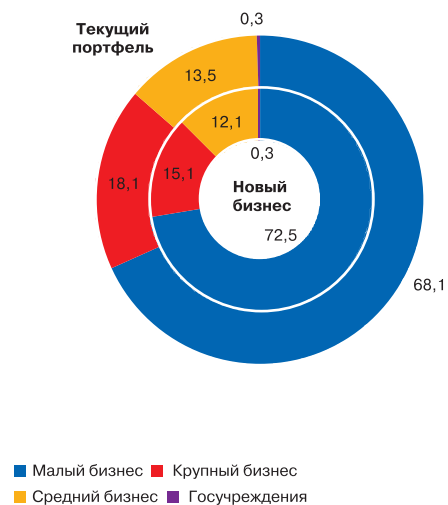
Топ-5 по динамике нового бизнеса в 2023 году

Место	Лизинговая компания	Темпы прироста нового бизнеса за год, %	Объем нового бизнеса в 2023, млн руб.
1	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	381,7	8 101,1
2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	183,4	15 211,3
3	ПР-ЛИЗИНГ	85,2	2 382,9
4	АЛЬФА-ЛИЗИНГ	74,5	41 068,4
5	УРАЛЛИЗИНГ	73,4	20 322,5

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

В структуре клиентской базы лизинговых операторов традиционно преобладает малый и средний бизнес

Структура нового бизнеса и текущего портфеля в разрезе клиентов, %



Источник: АЦ «Эксперт»

ков. В связи с этим наиболее востребованными объектами лизинга в прошлом году стали коммерческий транспорт, производственное и упаковочное оборудование, сельскохозяйственная и строительная техника, станки для полиграфии, текстильной индустрии, — отмечает руководитель уральского дивизиона продаж «Альфа-Лизинг» **Олег Ишимов**.

Кроме того, по мнению директора по развитию компании «АС ФИНАНС» **Ильи Лесникова**, участники рынка смогли адаптироваться к новым условиям: «Практически окончательно ушли поставщики западной техники, мы сейчас ориентируемся на восточных поставщиков, в частности Китай».

Региональный директор по УрФО компании «Интерлизинг» **Иван Савченко** одной из причин роста рынка считает эффект реализации национальных проектов: «Это поддерживает высокий уровень деловой активности в сегменте малого и среднего бизнеса. Драйвером экономики является логистика и грузоперевозки, а это создает устойчивый спрос на грузовой транспорт, специальную строительную и дорожно-строительную технику. В нашей компании около 50% всех продаж приходится именно на этот сегмент. Остальные 50% — это легковой транспорт, сельскохозяйственная техника, оборудование для металлообработки и деревообработки».

На уральском рынке лизинга тон задают розничные сегменты, особенно активно развива-

ется автолизинг. Лизинг автотранспорта остается одним из популярных способов обновления и расширения автопарков для компаний, работающих в сфере логистики, перевозок и туризма.

Впрочем, не уступает в динамике и лизинг, ориентированный на индустриальный сектор.

— За счет существенного увеличения внутреннего спроса заметно растет металлообработка, мы видим большой запрос со стороны этой отрасли на оборудование, — отмечает заместитель генерального директора по Уральскому региону компании «Дельта Лизинг» **Вадим Константинов**.

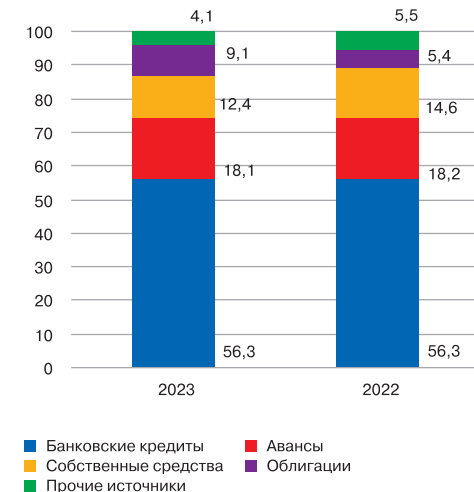
Определенный вклад в динамику рынка внесли и программы государственной поддержки. По словам Ивана Савченко, компания «Интерлизинг» профинансировала более 1,5 тыс. сделок по программам господдержки на общую сумму более 600 млн рублей: «В связи с трендом локализации производства в России популярность программ субсидирования растет, ведь лизинг является инструментом поддержки отечественного производителя, и лизингополучатели активно этим пользуются».

Ужесточение денежно-кредитной политики во второй половине прошлого года стало ограничивающим фактором развития отрасли и несколько охладило динамику первых шести месяцев. По словам Олега Ишимова, рост ставок существенно повлиял на стоимость фондирования для лизингодателей и на итоговую сумму для лизингополучателей.

По наблюдениям Вадима Константинова, это привело к сокращению инвестиционного спроса в конце 2023 года и обусловило вялые объемы продаж в первом квартале 2024 года.

Для финансирования сделок, лизинговые операторы предпочитают привлекать банковские кредиты

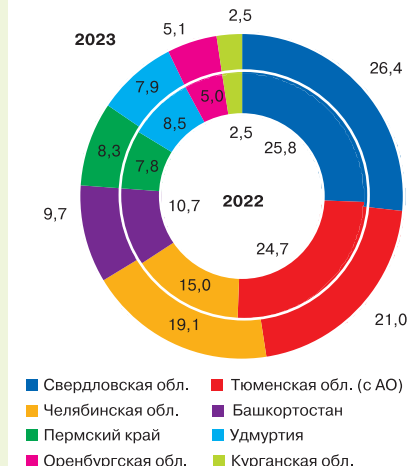
Структура источников финансирования деятельности, %



Источник: АЦ «Эксперт»

Почти половина суммарного объема нового бизнеса сформировано на территории Свердловской и Тюменской областей с автономными округами

Структура нового бизнеса по регионам, % от суммарного объема нового бизнеса



Источник: АЦ «Эксперт»

Лидеры по сегментам лизинга в 2023 году

Место	Лизинговая компания	Объем нового бизнеса в сегменте, млн руб.	Доля сегмента в новом бизнесе компании, %	Место	Лизинговая компания	Объем нового бизнеса в сегменте, млн руб.	Доля сегмента в новом бизнесе компании, %
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте легковых автомобилей*				Топ-5 лизинговых компаний в сегменте телекоммуникационного оборудования, ортехники, компьютеров			
1	АЛЬФА-ЛИЗИНГ	8 459,7	20,6	1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	41,2	0,4
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	3 632,8	17,4	2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	36,8	0,3
3	УРАЛЛИЗИНГ	2 960,1	21,8	3	ПР-ЛИЗИНГ	26,5	1,1
4	ИНТЕРЛИЗИНГ	2 601,2	18,4	4	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	11,8	0,4
5	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1 034,3	8,8	5	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	5,6	0,03
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте грузовых автомобилей**				Топ-5 лизинговых компаний в сегменте полиграфического оборудования			
1	АЛЬФА-ЛИЗИНГ	22 649,6	55,2	1	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	113,1	1,4
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	8 505,9	40,7	2	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	39,0	1,5
3	УРАЛЛИЗИНГ	5 674,9	41,8	3	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	7,9	0,1
4	ИНТЕРЛИЗИНГ	5 581,8	39,5	4	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	4,8	0,7
5	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	3 921,3	28,1	5	ИНТЕРЛИЗИНГ	4,2	0,03
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте строительной и дорожно-строительной техники, включая строительную спецтехнику на колесах				Топ-5 лизинговых компаний в сегменте недвижимости (здания и сооружения)			
1	АЛЬФА-ЛИЗИНГ	9 959,1	24,3	1	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	305,0	2,2
2	ИНТЕРЛИЗИНГ	3 423,2	24,2	2	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	270,6	2,3
3	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	2 645,4	12,7	3	ПР-ЛИЗИНГ	26,5	1,1
4	УРАЛЛИЗИНГ	2 521,3	18,6	4	АС ФИНАНС	17,0	0,9
5	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	1 719,6	12,3	5	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	8,8	1,2
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте машиностроительного, металлообрабатывающего и металлургического оборудования				Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для пищевой промышленности			
1	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	3 373,6	41,6	1	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	301,4	2,2
2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	3 123,2	22,4	2	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	194,0	2,4
3	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	2 195,4	18,8	3	УРАЛЛИЗИНГ	190,2	1,4
4	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	1 748,9	8,4	4	ТАЛК ЛИЗИНГ	186,3	4,2
5	ИНТЕРЛИЗИНГ	1 484,5	10,5	5	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	106,9	0,5
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте сельскохозяйственной техники и скота				Топ-5 лизинговых компаний в сегменте погрузчиков и складского оборудования, упаковочного оборудования и оборудования для производства тары			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1 100,9	9,4	1	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	370,1	4,6
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	877,1	4,2	2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	351,9	2,5
3	УРАЛЛИЗИНГ	593,3	4,4	3	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	297,9	1,4
4	ТАЛК ЛИЗИНГ	341,9	7,8	4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	170,0	1,5
5	ИНТЕРЛИЗИНГ	280,0	2,0	5	УРАЛЛИЗИНГ	115,9	0,9
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте энергетического оборудования				Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для ЖКХ			
1	ТАЛК ЛИЗИНГ	438,7	10,0	1	ИНТЕРЛИЗИНГ	203,6	1,4
2	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	417,3	5,2	2	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	92,6	0,8
3	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	239,4	1,7	3	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	47,2	0,2
4	ПР-ЛИЗИНГ	215,3	9,0	4	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	25,7	1,0
5	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	124,5	0,6	5	УРАЛЛИЗИНГ	8,4	0,1
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для деревообработки				Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для нефте- и газодобычи и переработки			
1	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	192,1	1,4	1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	665,0	5,7
2	ИНТЕРЛИЗИНГ	81,5	0,6	2	ПР-ЛИЗИНГ	382,7	16,1
3	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	56,5	0,3	3	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	330,1	2,4
4	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	48,7	0,6	4	РЕГИОН ЛИЗИНГ	117,7	7,4
5	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	44,4	1,7	5	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	49,9	0,6
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте медицинской техника и фармацевтическое оборудование				Топ-5 лизинговых компаний в сегменте железнодорожной техники			
1	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	344,1	2,5	1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	542,5	2,6
2	ДЕЛЬТА ЛИЗИНГ	93,3	1,2	2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	207,0	1,5
3	ИНТЕРЛИЗИНГ	91,8	0,6	3	РЕГИОН ЛИЗИНГ	197,5	12,4
4	ТАЛК ЛИЗИНГ	55,3	1,3	4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	189,4	1,6
5	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	48,6	0,4	5	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	79,4	3,0

* Только имеющие определение «легковой» по строке 3 ПТС «Тип ТС»

** Прочий автотранспорт, за исключением легковых авто и строительной техники на колесах

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

По этой причине, считает член совета директоров компании «ПР-Лизинг» **Сергей Шелковой**, компании реального сектора заняли выжидательную позицию: «Потому инвестиции в основной капитал сейчас демонстрируют понижающийся тренд».

К разряду ограничивающих факторов участники исследования также относят и процессы адаптации отрасли к работе с новыми поставщиками. Несколько проще переживает эту трансформацию сегмент автотранспорта, но далеко не всем отраслям удалось быстро перестроиться. На этот аспект обращает внимание Вадим Константинов: «В металлообработке и строительстве замена оборудования на китай-

ские аналоги прошла достаточно безболезненно, но в некоторых отраслях, таких как фармацевтика и пищевая промышленность, возникают проблемы, связанные с поиском аналогов европейского оборудования. Остаются актуальными вопросы расчетов по импортным контрактам и задержки в сроках поставки оборудования».

Горизонт-2024

И тем не менее на этот год участники исследования смотрят достаточно позитивно.

— Экономика продолжает работать, появляются новые направления бизнеса, имеющиеся

основные средства также необходимо периодически обновлять, — формулирует базовые предпосылки для роста Илья Лесников.

Безусловно, взрывной динамики мы в этом году не увидим. Вадим Константинов рассчитывает на увеличение нового бизнеса по итогам 2024 года на 10%.

Иван Савченко ожидает, что лизинговый рынок покажет рост на 15 — 20%: «Существенное влияние на рынок оказывает кредитно-денежная политика. Но за прошедший год рынок лизинга ко многому адаптировался. Мы видим, что сохраняется спрос со стороны перевозчиков, автопарки продолжают обновлять основные средства, налажены поставки строительной техники».

Онлайн-архив Технических норм

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



Содержит нормативно-технические акты

- пожарная и промышленная безопасность
- охрана труда
- ТЭК
- строительство
- торговля
- экология
- метрология и другие



Документы представлены в виде графических копий, отображается их статус (действует или нет) и информация о порядке применения

На момент выхода – свыше **148** тысяч нормативно-технических документов

Регулярно дополняется новыми документами

Как найти в системе

- Онлайн-архив технических норм доступен пользователям банков «Строительство» и «Отраслевые технические нормы». Перейти к архиву можно по ссылке на стартовой странице системы

Для кого

Руководителю, юристу, специалисту по охране труда и другим специалистам организации



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
consultant.ru

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