

ЭКСПЕРТ УРАЛ

Деловой аналитический журнал
№8 (892) 29 июля – 25 августа, 2024

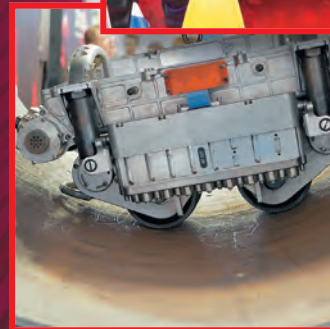
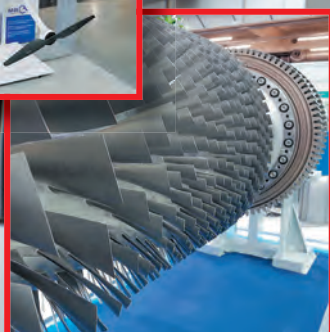
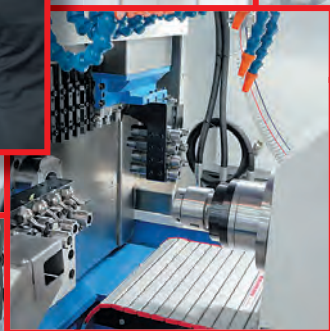
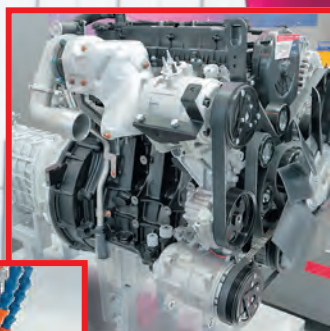


8 | ГЛАВНАЯ ТЕМА
Россия наращивает долю
высокотехнологичной продукции

www.expert-ural.com

Подписные индексы: 015356, ПБ714

25 | РУССКИЙ БИЗНЕС Уральский легпром увеличивает выпуск одежды



Место встречи инноваций | 8

22 | Отечественный автопром в мировом тренде

44 РЕЙТИНГ ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ

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 Дмитрий Макурин

Директор журнала «Эксперт-Урал»

Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Заместитель директора Кристина Чукавина

Коммерческий директор Елена Колмогорова

Исследования Екатерина Игошина, Анастасия Кандалинцева,

Моника Колесова, Анастасия Пестрикова, Татьяна Печенкина

Мероприятия Ольга Захарова

Федеральный «Эксперт»

Генеральный директор Максим Троепольский

Коммерческий директор Алексей Козлов

Адрес редакции: 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+

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в

рекламе и сообщениях информантов, и не предоставляет справочной информации.

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

Учредитель: 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 июля 2024 г. **Тираж** 10 550. **Цена свободная**

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

Номера журналов можно приобрести в интернет-магазине OZON

Сайт:



Telegram-канал:



Содержание

3 | Повестка дня



8

Главная тема

8 Как усилить технологическое переопыление

12 Боремся с гололедом, пылью и смерзаем сыпучих грузов

15 Цифровизация кардинально изменит логистику Урала



16

Русский бизнес

16 Металлическая ставка на внутренний рынок

18 Новое содержание малахитовой шкатулки

Работающее на Ура-

ле предприятие народных художественных промыслов поставило перед собой цель оставить предметы материальной культуры следующим поколениям

21 Честные истории для успешного старта



22

22 Россия ставит на гибриды

25 В ритме спорта: на Урале предприятия наращивают выпуск одежды
Уральский легпром увеличивает выпуск

продукции с высокой добавленной стоимостью за счет открытия новых производств, замещения иностранных брендов и пошива изделий на нужды СВО

28 Поворот на Ближний Восток



30

30 Синергия строительства

34 | Экономика и финансы

34 Цель — регион абсолютных возможностей

Названы ключевые шаги в развитии социальной сферы и экономики Челябинской области на ближайшие годы

36 Фраза «Забудь все, чему тебя учили в вузе», уже неактуальна

38 Уральские ученые создали инновационный препарат для борьбы с осложнениями сахарного диабета

Химико-технологический центр УрФУ в рамках программы «Приоритет-2030» сокращает путь от разработки до создания фармацевтических препаратов



39

39 Уральский консалтинг нацелился на рост

42 Бизнес готовится к налоговой реформе

44 | Оценка

Оценка переходного периода

Восстановление рынка оценки проходит в условиях меняющихся рыночных факторов и ужесточения законодательства

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

ПРОЕКТ «ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ»

РЕЙТИНГ АРХИТЕКТУРНЫХ БЮРО И ПРОЕКТНЫХ КОМПАНИЙ

ПЕРСПЕКТИВЫ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Кампус мирового уровня в Тюмени начнет строиться с гостиницы

Фото пресс-службы губернатора Тюменской области

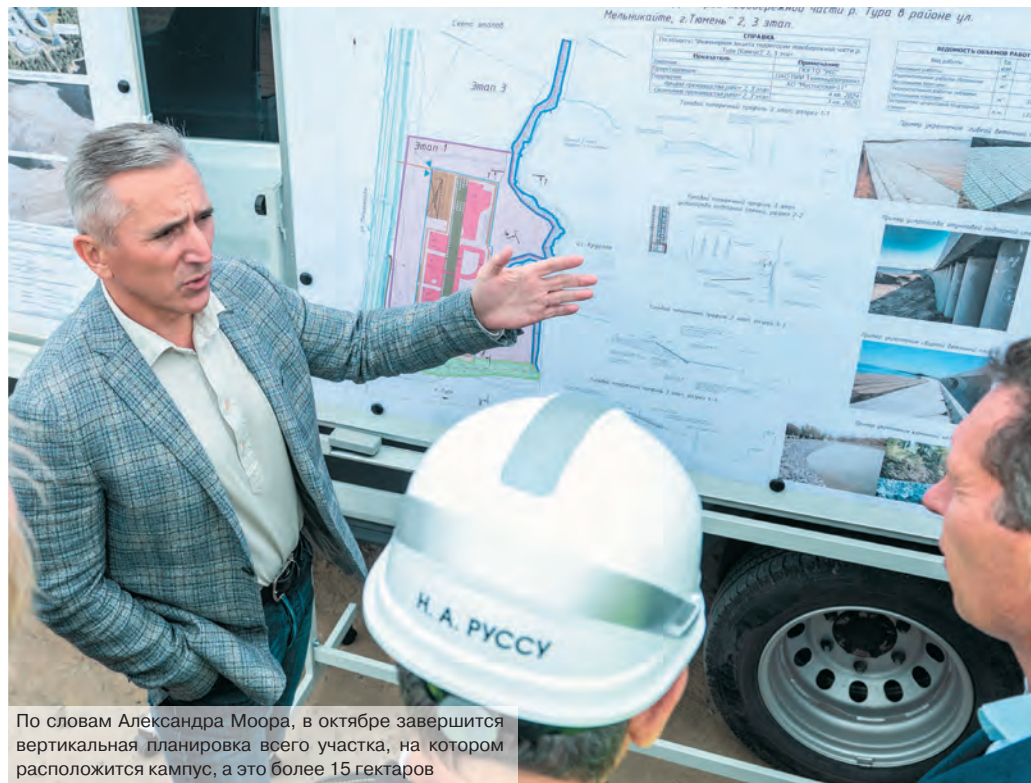
Участок для первого объекта междууниверситетского кампуса в Тюмени — гостиницы на 120 мест — готов и передан в аренду концессионеру, строительство планируется начать уже в октябре, сообщил 23 июля по итогам проверки хода инженерной подготовки территории для будущего кампуса губернатор Тюменской области **Александр Моор**.

Разработаны архитектурно-градостроительная концепция и проектно-сметная документация гостиницы. Она будет рассчитана на 70 одноместных, двухместных и семейных номеров, на первом этаже разместится кафе, на 11-м и 12-м этажах — офисные помещения.

На участке под размещение остальных девяти объектов кампуса продолжают работы по отсыпке. Их планируют завершить в декабре 2024 года. Параллельно ведется проектирование объектов, доложил главе региона генеральный директор компании «Мостострой-11» **Николай Руссу**.

Александр Моор поделился планами преобразования всей прилегающей к кампусу территории:

— Прорабатывается концепция развития, в частности, лесопарка им. Ю.А. Гагарина. Но сразу хочу успокоить экологов — никакого капитального строительства в этой особо охраняемой зоне не будет. Планируем действовать очень аккуратно. Один из вариантов — для любителей прогулок по лесу проложить экологические тропы в разных уровнях. К парку Гагарина примыкает продолжительная береговая линия, здесь, возможно, появится городская пляж. К 2028 году, когда кампус будет построен, территория вокруг озера Крутое станет новой точкой притяжения для жителей и гостей Тюмени, — уверен губернатор.



По словам Александра Моора, в октябре завершится вертикальная планировка всего участка, на котором расположится кампус, а это более 15 гектаров

Но «главное сейчас — мы совместно с нашими индустриальными партнерами продолжаем разработку содержательного наполнения кампуса, который должен стать одной из точек экономического роста региона», подчеркнул Александр Моор. Так, вместе с лидером российской нефтехимии компанией «СИБУР» здесь будут готовить специалистов в сфере создания новых материалов, а в сотрудничестве с ведущей фармацевтической компанией «Биокад» появится передовая инженерная школа «БиоТехФарма», нацеленная на выпуск кадров для медико-фармацевтического кластера региона: биоинженеров, биотехнологов, биоинформатиков, биофармацевтов.

Напомним, междууниверситетский кампус мирового уровня в рамках нацпроекта «Наука

и университеты» планируется построить в Тюмени к концу 2028 года. Проект предусматривает строительство десяти объектов общей площадью свыше 167 тыс. кв. метров, в том числе учебно-лабораторного комплекса, технопарка (11 тыс. кв. м), центра поддержки и развития талантливой молодежи, конгресс-центра (5,6 тыс. кв. м), четырех общежитий на 4980 мест, многофункционального спортивного комплекса (31,6 тыс. кв. м) с бассейном и ледовой ареной. На территории кампуса появятся также парки, рынки, магазины, заведения общественного питания. Стоимость проекта оценивается в 32,2 млрд рублей. Концессионное соглашение для реализации инвестиционного проекта по созданию кампуса заключено с компанией «Врата Сибири». ■

Иннопром стал прибыльным делом для свердловчан

Фото Павла Кобера

Главную промышленную выставку России «Иннопром», которая в 14-й раз прошла в Екатеринбурге в июле, посетили 47 тысяч человек. Организаторами мероприятия традиционно выступили Минпромторг России и правительство Свердловской области, оператором — компания «Бизнес Ивент». Главная тема деловой программы выставки 2024 года: «Технологическое партнерство: формируя образ будущего» (подробнее об этом см. «Как усилить технологическое переопыление», с. 8).

Деловая программа Иннопрома включила более 100 мероприятий по таким темам, как: цифровизация промышленности, беспилотные технологии, автоматизация производства, инвестиции в промышленность, кибербезопасность. Традиционную повестку усилили самые актуальные глобальные темы: энергоэффективность, инжиниринг, искусственный интеллект, индустриальные парки. В этом номере журнала мы публикуем материалы, посвященные двум важным трекам — произ-

водству автокомпонентов («Россия ставит на гибриды», с. 22) и подготовке кадров для цифровой экономики («Фраза «Забудь все, чему тебя учили в вузе», уже неактуальна», с. 36).

Иннопром-2024 посетили четыре премьер-министра: России — **Михаил Мишустин**, Белоруссии — **Роман Головченко**, Киргизии — **Акылбек Жапаров** и Таджикистана — **Кохир Расулзода**. На выставочных площадях 50 тыс. кв. метров инновационную продукцию представили 900 компаний и организаций. Коллективные экспозиции выставили шесть зарубежных стран и 25 регионов России.

На Иннопроме были подписаны десятки



Страной-партнером Иннопрома-2024 стали Объединенные Арабские Эмираты, в состав официальной делегации этой страны вошло более 200 человек

было предоставлено 6,7 тысячи номеров в гостиницах и отелях, а также 1,3 тысячи номеров в хостелах. Доход уральских отельеров составил около 440 млн рублей. В заведениях общепита деловые туристы из числа гостей и участников Иннопрома потратили порядка 450 млн рублей. Еще порядка 30 млн рублей удалось привлечь за счет спроса со стороны гостей на экскурсионные маршруты. По предварительным расчетам, в рамках сферы делового туризма и гостеприимства за время проведения выставки региону удалось привлечь порядка 1 миллиарда рублей. ■

Вдохновляют Зауралье и Ямал

Представляем данные Росстата об экономическом развитии десяти субъектов РФ Урала и Западной Сибири по итогам пяти месяцев 2024 года. Самый высокий индекс промышленного производства продолжает удерживать Курганская область — 138,2% к январю — маю предыдущего года. При этом объем обрабатывающих производств Зауралья за рассматриваемый период увеличился в полтора раза.

Высокие темпы промышленного производства также отмечены в Пермском крае (плюс

контрактов и соглашений о намерениях. Например, соглашение о строительстве с господдержкой в Березовском (Свердловская область) завода по производству импортозаменяющих насосов. Инвестором выступит ком-

пания «Уралэнергопром». Объем инвестиций оценивается в 170 млн рублей.

По данным департамента информационной политики Свердловской области, в Екатеринбурге для участников и гостей выставки

URAL AIRLINES

ЕЖЕДНЕВНО

СТАМБУЛ

ИЗ ЕКАТЕРИНБУРГА

Подробное расписание на сайте uralairlines.ru →

для звонков из РФ
8-800-77-00-262 | +7 (495) 139-41-01

для жителей Москвы и Московской обл.

Доступно

соцсети

Чат-бот для пассажиров

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

11%), Удмуртии (плюс 9,6%) и Башкирии (плюс 7,4%). В этих регионах обработка выросла соответственно на 17,7%, 23,5% и 11,3%. Вероятно, определяющее влияние здесь продолжают оказывать такие факторы как импортозамещение готовой продукции и компонентов, а также госзаказ.

В двух субъектах РФ Урало-Западносибирского макрорегиона отмечен спад промышленного производства: в Ханты-Мансийском автономном округе на 3,5% и Оренбургской области на 1,1%. Причина — сокращение объемов добычи полезных ископаемых: соответственно на 3,8% и 6,4%. При этом вдохновляет рост промпроизводства на 4,9% в Ямало-Ненецком автономном округе, где добыча полезных ископаемых увеличилась на 5,9%.

В то же время Оренбуржье демонстрирует наилучшие в макрорегионе темпы ввода жилья — за первые пять месяцев этого года плюс 44,8% к аналогичному периоду 2023 года.

Виртуальный и реальный. Чем удивил Ростелеком на Иннопроме-2024

Фото ПАО «Ростелеком»

В Екатеринбурге прошла XIV Международная выставка «Иннопром». В этом году павильоны «Экспо», по подсчетам организаторов, посетили почти 50 000 человек. На форуме работала и команда Ростелекома.

Стенд

Изюминкой стенда компании стал макет цифрового завода с применением технологий дополненной реальности (AR). Гости наглядно увидели работу сервисов автоматизации и оптимизации производства, предиктивной диагностики и видеоаналитики. Решения, представленные на демостенде, уже внедрены на Урале.

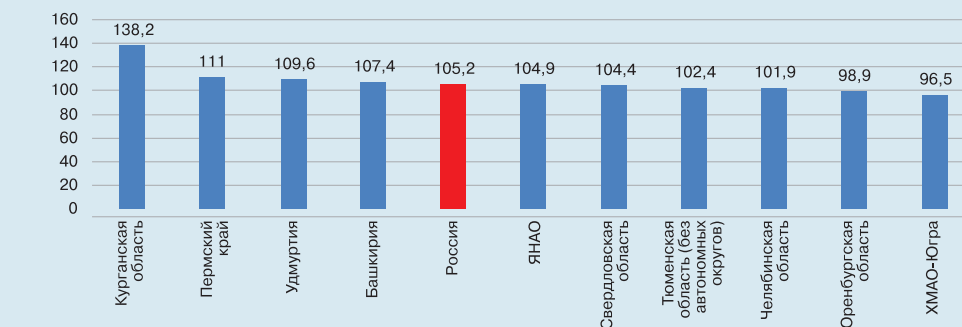
За четыре выставочных дня площадку Ростелекома на Иннопроме посетили примерно 8000 человек.

Дмитрий Лукошков, директор Екатеринбургского (опорного) филиала компании «Ростелеком»:

«Удивить экспонентов и гостей Иннопрома — непростая задача. Но мы, как мне кажется, успешно выполняем ее из года в год. Вместе с действующими решениями, которые были представлены на стенде компании, новые идеи, оформленные в конкретные цели на площадке выставки, позволят промышленным, энергетическим, банковским, туристическим компаниям, а также предприятиям агропромышленного комплекса Свердловской области выйти на новый технологический уровень».

Показатель выше общероссийского — у четырех регионов из десяти

Индексы промышленного производства за январь — май 2024 года, % к соответствующему периоду прошлого года



Источник: Росстат

А количество построенных здесь квартир в многоквартирных домах выросло в 1,6 раза.

Рост объемов введенного жилья отмечен также в Тюменской (без учета автономных округов, плюс 39,3%), Свердловской (плюс

25%) и Курганской (плюс 11,4%) областях. В остальных шести субъектах РФ наблюдается спад по данному показателю, самый существенный — в Пермском крае (минус 19,2%) и Челябинской области (минус 16,4%). ■



Соглашения

На выставке было подписано почти 20 соглашений с компаниями страны и Урала.

Ростелеком и ЕВРАЗ договорились о развитии сетей связи и внедрении современных цифровых сервисов на НТМК и Качканарском ГОКе.

Пилотный проект по диспетчеризации будет внедрен на одном из объектов тепловой генерации по итогам документа, подписанного с компанией «Т Плюс».

Ключевыми направлениями партнерства Ростелекома с банком УБРИР станут развитие цифровых облачных сервисов, разработка решений по повышению энергоэффективности подразделений и импортозамещению в программно-аппаратных комплексах.

Совместно с УрФУ телеком-оператор будет готовить кадры для цифровой индустрии, в том числе на базе нового кампуса — «Новокольцовского». Стороны объединят усилия по поддержке стартапов в области цифровых технологий и программ с фокусом на новые современные диджитал-идеи студентов.

Блок из семи соглашений подписали топ-менеджеры Ростелекома с ключевыми игроками цифровой индустрии Урала. Документы и цели, обозначенные в них, инициированы в рамках проекта «Территория», который направлен на создание будущих стандартов цифровизации.

Деловая программа

Сотрудники Ростелекома выступили спикерами в пяти сессиях Иннопрома и организовали собственный круглый стол по искусственному интеллекту, где обсудили инструменты и подходы в работе с ИИ на промышленных площадках, юридические тонкости использования нейросетей в бизнесе и кадровые вопросы. Эксперты Ростелекома, ИТ-аналитики, представители ведущих компаний в сфере информационных технологий, промышленных холдингов и банковского сектора также подсветили сложности, с которыми сталкиваются компании при внедрении нейронок, и актуальные вызовы, стоящие перед руководителями предприятий. ■

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».





РИТМИЧНАЯ РАБОТА И НОВЫЕ СЕРВИСЫ В ГРУЗОПЕРЕВОЗКАХ

Железнодорожный транспорт выполняет важную роль в экономике, он всегда был надежной опорой государства и бизнеса, и в нынешних непростых условиях коллектив Южно-Уральской магистрали делает все, чтобы помочь ритмичной работе предприятий региона и обеспечить транзитные перевозки грузов по новым маршрутам

Со станций Южно-Уральской железной дороги отгружается порядка 25% черных металлов от общесетевой погрузки и 20% строительных грузов.

Переориентация логистических потоков привела к активизации использования западной и восточной веток МТК Север — Юг. Это альтернатива морскому пути, соединяющему Европу, страны Персидского залива и Индийского океана через Суэцкий канал. Его основ-

ные преимущества — сокращение расстояния перевозок в два и более раза, а также снижение стоимости перевозки контейнеров по сравнению с морским путем.

Промышленные компании заинтересованы в переориентации своих грузопотоков на новые транспортно-логистические коридоры при наличии соответствующей инфраструктуры.

Такая работа на полигоне Южно-Уральской железной дороги проводится при поддержке

региональных органов власти. Организована деятельность рабочих групп с участием органов исполнительной власти Челябинской и Оренбургской областей, профильных министерств и ведомств, руководителей частных подразделений железной дороги, региональных представителей функциональных филиалов ОАО «РЖД» и АО «РЖД Логистика».

Первый контейнерный поезд по восточной ветке МТК «Север — Юг» из Челябинска

в Индию был отправлен в конце апреля 2023 года. Для его ускоренного продвижения по территории России была разработана специализированная нитка графика в рамках услуги «Перевозка по расписанию». За прошедший год из Челябинской области отправлено 14 контейнерных поездов со станций Челябинск-Грузовой и Формачево, перевезено более 7 тыс. тонн экспортных грузов, следующих через порты Ирана в Индию, Саудовскую Аравию и ОАЭ.

Пул уральских предприятий, использующих данную услугу, будет расширяться. При этом Южно-Уральский территориальный центр фирменного транспортного обслуживания (ТЦФТО) совместно с АО «РЖД Логистика» планирует развивать отправки контейнеров по МТК «Север — Юг», в том числе с привлечением инфраструктуры и мощности мультимодального транспортно-логистического комплекса «Южноуральский». В настоящее время проводится работа по наращиванию перевозок по МТК «Север — Юг» за счет привлечения грузов, новых клиентов, в планах организовать отправки не менее двух контейнерных поездов ежемесячно.

На Южно-Уральской железной дороге продолжается поиск точек роста погрузки, направленный на поддержку увеличения объемов перевозок новых и развивающихся предприятий. Железнодорожники предлагают комплексные транспортно-логистические решения технического и технологического характера. В первом полугодии текущего года было запущено четыре проекта, которые принесли значительный рост объема перевозок — 117 тыс. тонн.

Этот рост особенно заметен на станциях Мурсалимкино, Сибай, Нижнеуфьевская и Елшанка. Благодаря организационным мероприятиям и командной работе удалось привлечь больше грузов на эти станции, что положительно сказалось не только на работе предприятий, но и на развитии железнодорожного транспорта в регионе. Во втором полугодии 2024 года планируется запуск еще 13 проектов, которые позволят привлечь дополнительный объем перевозок порядка 700 тыс. тонн.

На полигоне ЮУЖД осуществляют свою производственную деятельность 296 клиентов, относящихся к предприятиям малого и среднего бизнеса. Их число выросло к уровню 2023 года на 5%.

Для клиентов малого и среднего бизнеса, чьи объемы отправляемых грузов не позволяют загрузить целый поезд, предоставляется услуга «Грузовой экспресс» по резервированию вагоно-мест в поезде, следующем по отдельному расписанию. Это позволяет

ускорить доставку мелких партий грузов.

Оказание данной услуги для клиентов Южно-Уральской железной дороги возможно по 35 разработанным направлениям. Наиболее востребованы такие отправки со станции Новотроицк на станции Подклетное (Юго-Восточной железной дороги), Набережные Челны, Круглое Поле (Куйбышевской железной дороги), Тихорецкая, Юдино (Горьковской железной дороги). За 6 месяцев 2024 года в рамках сервиса «Грузовой экспресс» предприятиями отправлено более 2,2 тыс. вагонов, перевезено 148,4 тыс. тонн груза.

Электронное взаимодействие с участниками транспортного рынка организовано в автоматизированной системе ЭТРАН на протяжении всего процесса оформления перевозки груза, от подачи заявки на перевозку грузов до выдачи груза, взаимодействия с таможенной и предоставления финансовых документов с передачей электронных счетов-фактур в налоговый орган. В системе ЭТРАН по безбумажной технологии работает 1041 клиент Южно-Уральской железной дороги, в том числе 30 новых клиентов, подключенных в 2024 году.

Развивая цифровые сервисы, ОАО «РЖД» проявляет заботу не только о своих клиентах, но и об экологическом состоянии окружающей среды, снижая потребление бумаги. В рамках развития безбумажных технологий перевозки грузов в международном сообщении в адрес грузополучателей Республики Казахстан, которые поддерживают электронный формат работы, оформление осуществляется только по электронным накладным.

На ЮУЖД действуют Центры продажи услуг (ЦПУ) в Челябинске, Оренбурге и представители ЦПУ Челябинск в городах Златоуст и Курган. Они работают по принципу одного окна и позволяют грузовладельцу в одном месте получить весь комплекс транспортно-логистических услуг, которые предоставляет холдинг РЖД. По итогам 6 месяцев 2024 года ими дополнительно привлечено 86 новых клиентов с потенциальным объемом перевозок до 600 тыс. тонн в год.

Сотрудники ЦПУ постоянно развивают новые сервисы. Например, сейчас клиентам предлагается транзитное декларирование грузов по услуге «Декларант», которое позволяет заявителю не обращаться к сторонним брокерам для таможенного оформления грузов по процедуре таможенного транзита, а провести операции через специалиста ЦПУ. В первом полугодии 2024 года оформлено 923 таможенные декларации.

Еще одним перспективным сервисом для бизнеса является маркетплейс «РЖД-Маркет», который позволяет осуществлять поиск, про-

дажу и покупку товаров в режиме онлайн с учетом оптимальной доставки железнодорожным транспортом до конечного потребителя. Сейчас этим сервисом пользуются 64 клиента Южно-Уральской железной дороги, 21 из них зарегистрировался на площадке «РЖД-Маркет» с января по июнь 2024 года.

Одним из основных информационных сервисов является Личный кабинет клиента ОАО «РЖД» в сфере грузовых перевозок — онлайн-портал, который позволяет в электронном виде оформлять и подписывать документы, связанные с перевозкой грузов, планировать погрузку, подать обращение в единый колл-центр ОАО «РЖД».

С начала 2024 года в личном кабинете появился новый функционал по подаче обращений на выдачу исходных данных на проектирование примыкания железнодорожного пути необщего пользования (или развитие существующего примыкания) к инфраструктуре железнодорожного транспорта общего пользования.

В настоящее время услугами личного кабинета пользуются 1030 клиентов ЮУЖД, с начала 2024 года на этом портале зарегистрировались 123 организации.

В ОАО «РЖД» продолжается поэтапный перевод в цифровой формат процесса предоставления транспортных услуг. Единый договор об оказании транспортных услуг представляет собой первый этап по унификации договорной работы транспортно-логистического бизнес-блока ОАО «РЖД» и переходу на оказание транспортных услуг на основании публичной оферты. К условиям единого договора уже присоединились 653 клиента магистрали, с начала года зарегистрировано 176 заявлений.

Южно-Уральская железная дорога продолжает работать на благо региона и наших партнеров. Взаимодействие осуществляется со всеми сегментами бизнеса. Комплексные транспортные решения разрабатываются индивидуально как для представителей малого и среднего предпринимательства, так и для крупных предприятий.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Центр продажи услуг Челябинск,
г. Челябинск, ул. Цвиллинга, 60
тел. +7 (351) 268-72-68,
моб. +7 (982) 100-87-99
sales-chelabynsk@surw.rzd.ru

Центр продажи услуг Оренбург,
г. Оренбург, ул. Элеваторная, 3А
тел. +7 (353) 274-33-89
моб. +7 (987) 870-01-36
sales-orenburg@surw.rzd.ru

Ирина Перечнева

КАК УСИЛИТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПЕРЕОПЫЛЕНИЕ

Чтобы занять достойное место на мировом рынке высоких технологий, России предстоит выстроить эффективную модель кооперации бизнеса, государства, науки и стартап-индустрии

Фото Дмитрия Макурина



Правительство РФ выделило миллиард рублей на поддержку проектов по созданию комплектующих для промышленной продукции. Средства позволят поддержать дополнительно 30 проектов обратного инжиниринга, предусматривающих разработку конструкторской документации на различные комплектующие изделия.

Такое постановление премьер-министр **Михаил Мишустин** подписал на следующий день после участия в работе ежегодной выставки «Иннопром».

Фокус глобализации

На этот раз сквозной темой стратегической сессии форума и большинства дискуссионных площадок стал поиск инструментов развития инноваций и выстраивание технологических альянсов. Такая стратегия, обозначенная президентом страны **Владимиром Путиным**, должна привести к росту доли России на глобальном рынке высокотехнологичной продукции.

Таким образом, Россия, несмотря на давление коллективного Запада, не только не намерена отходить от участия в глобальной повестке, но и усилит свои позиции.

Но для этого нужно не забывать про тренды глобализации, а они меняются. На это обратил внимание государственный министр внешней торговли ОАЭ доктор **Тани Аль-Зейюди**: «Мы видим снижение уровня вмешательства в торговую политику. Многие страны на глобальном рынке сейчас активно стремятся поддерживать свои бизнесы. Именно так, например, ведет себя Китай. И это будет оказывать существенное влияние на развитие торговли».

Глобализация адаптируется к новым потребностям рынка. Объединенные Арабские Эмираты учитывают этот процесс и благодаря этому, по мнению доктора Тани Аль-Зейюди, смогли приспособиться к новым условиям с максимальным эффектом: «Мы становимся центром связей компаний разных стран со всем миром».

Возможности использования инструментов, которые предлагает эта страна, оценили в том числе и уральские компании. Об этом рассказал

ЗОНЫ УЯЗВИМОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ

Бизнес видит необходимость в формировании технологической политики, отмечает исполнительный вице-президент РСПП

Мария Глухова

— Российский союз промышленников и предпринимателей подготовил доклад «Технологическое развитие компаний: взгляд бизнеса». Мы провели опрос бизнеса о состоянии и планах научно-технологического развития.

Как оказалось, 35% опрошенных используют оборудование, которое произведено в XX веке. Понятно, что есть техника, которая может работать не одно десятилетие, но тем не менее довольно много средств производства сделано очень давно. И это наводит на определенные размышления. Есть вопросы и к уровню автоматизации технологических комплексов. Только у 43% компаний уровень автоматизации выше, чем 50%. То есть это тоже серьезная зона уязвимости.

В будущем большая часть компаний рассматривает возможность покупки оборудования отечественного производства. Но при этом 43% рассматривают дружественные и недружественные страны как возможность для технологического обновления. И только 6% считают, что обновлений не понадобится, потому что они уже оснащены продвинутым и наиболее современным оборудованием.

Нас также интересовал вопрос, каким способом компании собираются организовать исследования и разработки.

В основном предприятия ориентируются на структуры, которые расположены внутри их периметра. Это либо собственные отраслевые исследовательские центры, либо специальные подразделения, которые занимаются закупкой оборудования и технологическим сопровождением. Но при этом достаточно велика доля тех, кто начинает активнее взаимодействовать с вузовскими структурами, таких 13%.

Пока у 25% компаний вообще не было никакого взаимодействия со сторонними организациями в области исследований и разработок, есть отдельные участники опроса, которые эпизодически заказывают НИОКР. И только пятая часть опрошенных занимается системным взаимодействием в этой сфере, в том числе на ранних стадиях исследования.

Более позитивно в будущее смотрят компании, у которых был опыт исследовательской деятель-



ности. И больше всего таким участникам опроса понравилось работать с государственными университетами. Компании в большинстве случаев также говорят о том, что у них был хороший опыт работы с российскими частными инженеринговыми центрами и технологическими стартапами. С зарубежным бизнесом выстраивать сотрудничество в области инноваций решаются единицы. И мы пока не видим готовности к тому, чтобы в этом направлении формировалась кооперация.

Планы компаний в области исследований и разработок на ближайшую перспективу связаны главным образом с участием в госпрограммах.

Ключевым барьером с точки зрения инноваций компании называют нехватку кадров. Кроме того, бизнес видит необходимость в формировании технологической политики. Со своей стороны, бизнес говорит о том, что он готов активнее создавать и развивать корпоративные НИИ, расширять форматы, тематику исследований. Но при этом у него достаточно много вопросов, связанных с сотрудничеством с государством. Есть необходимость в создании совместных отраслевых исследовательских центров, развитии механизмов ГЧП.

Мы считаем, что эти выводы можно рассматривать как определенные элементы дорожной карты. В ее рамках мы рассчитываем от опросов перейти к конкретным формулировкам политики стимулирования научных разработок.

нашему журналу генеральный директор башкирского завода пластмассовых изделий «Альтернатива» **Раиль Фахретдинов** (см. «Страна дорогой пластмассы», Э-У №7 от 24.06.2024 г).

Предприниматель наряду с другими рынками рассматривает вопрос об открытии филиала в свободной экономической зоне в Объединенных Арабских Эмиратах. Раиля Фахретдинова привлекает дешевое качественное сырье и беспошлинная зона торговли в регионе Персидского залива и Северной Африки. Немаловажную роль играет также возможность каналов открытых поставок во все страны мира.

Такое сотрудничество, безусловно, будет развиваться и даст эффект.

Однако президент России настраивает власти и бизнес на разработку полноформатных технологических и промышленных партнерств с другими странами.

«Для этого необходимо организовать участие в формировании широкой международной экономической кооперации. Ключевой приоритет — укрепление связей с дружественными экономиками», — отметил в ходе стратегической сессии форума Михаил Мишустин.

Основа для этого есть. Предприятия разных стран уже выстраивают новые кооперационные связи. К примеру, холдинг «Синара транс-

портные машины» (СТМ) намерен расширить линейку двигателей для карьерных самосвалов компании «БЕЛАЗ». СТМ уже выпускает по заказу «БЕЛАЗа» один вид двигателя.

Белорусский производитель карьерных самосвалов и транспортного оборудования для горнодобывающей и строительной промышленности сегодня является одним из ключевых партнеров российских горняков.

По словам генерального директора «БЕЛАЗ» **Сергея Лесина**, чтобы удовлетворить запрос потребителя, компания постоянно внедряет новые разработки: «Мы развиваемся во многом благодаря партнерским отношениям с предприятиями, которые поставляют для нас компоненты и комплектующие».

«БЕЛАЗ», по словам топ-менеджера, нацелен на совершенствование технологий: «В частности, мы создали карьерный самосвал грузоподъемностью 90 тонн, который работает на сжиженном природном газе. И сделали это первыми в мире. Сейчас хотим всю линейку крупных машин оснастить системами, которые позволяют использовать этот вид более экологичного и экономичного топлива».

Сергей Лесин считает, что сейчас нужно идти по пути открытия новых рынков.

Готовы к сотрудничеству и казахстанские про-

изводители. Как рассказал председатель совета директоров Alageum Electric **Еркебулан Ильясов**, его компания давно выстроила партнерство с «РусГидро»: «У нас есть опыт поставки больших силовых трансформаторов. В будущем хотелось бы поработать с «Интер РАО», тем более что эта компания планирует в Казахстане реализовать несколько крупных проектов, в частности, это проекты генерации ТЭЦ».

Теория и практика кооперации

В меняющихся условиях приходится выстраивать партнерство не только на уровне поставок готовой высокотехнологичной продукции, но и на стадии генерации научных разработок и тестирования инноваций. Об этом директор управления международных проектов Росатома **Александр Загорнов** рассказал на сессии «Контуры инноваций в промышленности: главные индустриальные тренды на годы вперед».

По словам Александра Загорнова, Росатом уже успел в этом убедиться: «Чтобы развиваться в нашей отрасли, нужны исследовательские реакторы. А сейчас мир подходит к той стадии, когда машин, на которых можно было бы тестировать разработки, становится все меньше, к 2035

году большинство высокопоточных реакторов достигнут возраста более 65 лет. И сейчас остро стоит вопрос их строительства».

Создание инфраструктуры такого уровня — достаточно дорогостоящая задача, которая выходит по стоимости за сотню миллиардов рублей. Поэтому нужна кооперация.

«Во-первых, не каждая страна может такую инфраструктуру себе позволить. Во-вторых, даже та научная программа, которая есть у Росатома, не позволяет полностью загрузить исследовательский реактор. Соответственно, у нас стоит вопрос организации взаимодействия с иностранными партнерами. Поэтому мы решаем целый ряд задач по созданию мирового центра компетенций под нашей эгидой», — аргументирует Александр Загорнов.

По его словам, в продвинутой стадии находится создание консорциума с Китаем, есть интерес у Узбекистана и еще ряда стран, с которыми ведутся переговоры.

Условия для поиска такого рода решений для крупных корпораций сейчас кардинально изменились. В этом убежден главный управляющий директор Фонда «Сколково» **Алексей Беляков**: «Раньше для моделирования реакторов большое количество расчетов выполнялось исключительно на суперкомпьютерах, которые находились в Сарове или Снежинске. Сейчас появились другие вычисленные мощности, и участие в решении такого рода задач может принять гораздо большее число исследовательских команд. В «Сколково», например, достаточно стартапов, которые занимаются моделированием различного рода физических и бизнес-процессов в промышленности».

Но для получения эффекта нужно создавать цепочки кооперации с промышленностью. Про-

цесс пошел. За последние два-три года появилось большое количество альянсов, которые формировались между резидентами фонда «Сколково» и крупными промышленными игроками России и других стран.

Так, к примеру, год назад на выставке «Иннопром» фонд «Сколково» представлял решение компании, которое моделирует состояние больших шин для того же концерна «БЕЛАЗ». И это позволяет более эффективно организовать их ремонт.

По мнению Алексея Белякова, нужно стремиться к тому, чтобы накопить критическую массу таких стартапов: «В этом случае объем инноваций, который будет генерироваться в российской инновационной экосистеме, позволит воспроизводить их и создавать большее количество альянсов, в том числе и за рубежом».

Для реализации такой концепции важна позиция крупных корпораций. А как показала дискуссия, на этапе включения их в инновационную гонку возникают как факторы-драйверы, так и ограничения. Многие крупные компании улавливают новые вызовы и оперативно сами ищут на них ответы. К примеру, Трансмашхолдинг реализовал множество решений в области беспилотного движения. По словам генерального директора «ТМХ Интеллектуальные Системы» **Андрея Романчикова**, импульсом к этому послужила нарастающая проблема дефицита персонала.

«Мы конструируем и строим современную технику, а людей, которые могли бы управлять ею, не хватает. Это и подвигло нас внедрять инновации в сфере беспилотного движения», — делится Романчиков.

Кроме того, ТМХ много внимания уделяет поиску решений, направленных на обслуживание техники: «В частности, мы реализуем

крайне важный проект создания системы предиктивной диагностики, ищем возможности удаленной подготовки компьютерного локомотива и оценки его ресурсов».

В рамках таких проектов холдинг собирает максимально широкую кооперацию.

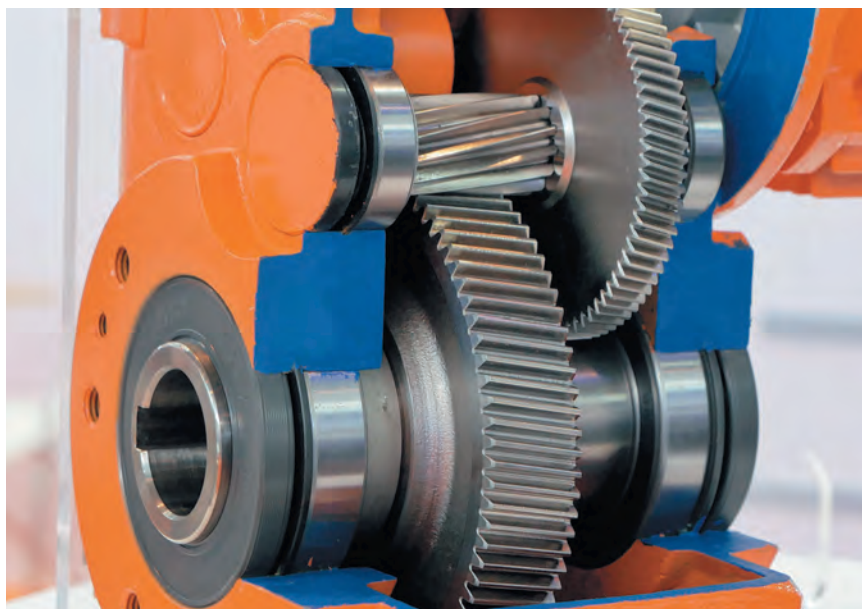
«Однако далеко не все крупные компании выстраивают такого рода стратегии. Да, мы слышим много отчетов о внедрении технологий. Но это не всегда тождественно инновациям», — считает генеральный директор компании «Красцветмет» **Михаил Дягилев**.

Топ-менеджер делит инновации на два типа: «Первый — технологические идеи, которые приносят в компанию изобретатели. Второе направление связано с созданием новых решений, позволяющих повысить операционную эффективность бизнеса. На эту задачу как раз и работает цифровизация, которой сейчас и занимаются многие крупные предприятия. Они стремятся таким образом не отстать от более гибких конкурентов».

Тем более что индустрия информационных технологий предлагает промышленности много таких решений.

Но акцент на этом направлении несколько отодвигает в сторону вопросы развития науки и технологий. Инструменты цифровизации крупные компании находят, но инновации внедряются сложнее еще и в силу объективной инертности крупного бизнеса. Эту задачу как раз и можно передать стартапам.

«Нужно создавать экосистемы, объединяющие потребителя, создателя разработки и структуры, которая будет заниматься реализацией этого решения. То есть должны быть стартапы, которые генерируют идею, крупные интеграторы, которые могут себе позволить поэкспери-



» **России необходимо возродить множество отраслей. А для этого нужны инженеры, которые умеют конструировать высокотехнологичную продукцию** —

РОССИИ НУЖНА СТРАТЕГИЯ ВОЗРОЖДЕНИЯ ХИМИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Необходимо выстроить взаимодействие между предприятиями, наукой и государством, считает генеральный директор компании «Уралхиммаш» **Тамара Кобаладзе**



— Уралхиммаш в последние три года демонстрирует внушительную динамику по многим позициям. Если в 2021 году наша выручка была на уровне 8 млрд рублей, то по итогам 2024 года мы планируем заработать 19 миллиардов.

Рост идет в том числе за счет реализации новых технологических решений. В этом направлении нам многого удалось достичь, но мы в будущем видим немало барьеров. Наверное, самый главный — недостаток специалистов.

Второй серьезный вопрос, требующий обсуждения — создание и развитие R&D-направлений в кооперации с партнерами. Без R&D не может быть развития никакого бизнеса. Нам будут постоянно нужны новые продукты.

Да, мы создали свое подразделение, но этого

недостаточно, собственного потенциала у нас не хватает.

Поэтому мы сейчас выстраиваем кооперацию с Уральским федеральным университетом и Институтом имени Менделеева. Но возникают вопросы, за счет каких ресурсов строить такую кооперацию.

И науке тоже нужны четко поставленные задачи от промышленности. Уралхиммаш сделал свой первый импортозамещенный реактор для «Газпром нефти». Но второй такой реактор рынку не нужен. Наши заказчики также доверили нам изготовление емкостей под высоким давлением для аммиака и карбамида. Соответствующие опыт и технологии у завода есть. Проблема в том,

что в России нет необходимого металла для производства такого оборудования. Пришлось заново выстраивать цепочку поставок. Наконец, мы совместно с ведущими институтами страны работаем над усовершенствованием технологий по изготовлению электролизеров, экструдеров. Но при этом не знаем, сколько такой продукции нужно рынку.

Требуется ориентир в развитии химического машиностроения. Нужно понимать, кто и как будет возрождать отрасль. Мы предлагаем выстраивать взаимодействие между предприятиями, фундаментальной и прикладной наукой и государством. Такая цепочка нужна, она должна работать в едином пространстве. Только в этом случае мы получим технологическую самодостаточность. Времени нет. Когда у фундаментально-прикладной науки дойдут руки до химического машиностроения, мы столкнемся еще и с длинным сроком изготовления необходимого оборудования. На мой взгляд, возглавить эту координацию может Министерство промышленности и торговли РФ.

ментировать и потом смогут донести это инновационное решение до больших корпораций. А последние, в свою очередь, должны сформулировать для рынка свою потребность в новых идеях», — таким видит оптимальную конструкцию директор по промышленной автоматизации и метрологии компании «Норникель» **Александр Парасына**.

«Нам нужно усилить степень переопыления между крупным бизнесом и быстрорастущими технологическими компаниями», — соглашается председатель правления Российского технологического фонда **Вадим Куликов**.

Нужна новая модель

На выходе в результате такого переопыления должен получиться конкурентоспособный продукт. А эта задача лучше всего решается через изначальную нацеленность на экспорт. Об этом генеральный директор челябинской промышленной группы «Метран» **Антон Дружинин** рассказал на сессии «Научно-технологическое развитие как основа новой экономической политики».

«Наша компания работает в сегменте контрольно-измерительных приборов. А на этот рынок в Россию после изменения геополитических условий активно пошли китайские компании. Емкость нашего рынка примерно в 15 раз меньше, чем у Китая, поэтому операционные издержки у российского бизнеса выше, чем у китайского. Мы можем выиграть эту борьбу только в одном случае — обеспечивая качество продукции, которое позволяет нам

быть конкурентоспособными на мировых рынках. Если мы просто будем целиться только на то, чтобы закрыть потребности национального потребителя, у нас ничего не получится», — считает топ-менеджер.

«Мы уже давно убедились в том, что импортозамещение без экспортной составляющей, это тупиковый вариант. Поэтому надо ориентироваться на другие рынки, в частности на Африку», — соглашается президент РСПП **Александр Шохин**.

И в этом случае нужны альянсы внутри страны. По мнению Антона Дружинина, необходимо выстраивать взаимодействие с университетами как в части подготовки кадров, так и разработки технологий: «Надо создавать совместные исследовательские центры».

При этом, по мнению заместителя председателя комитета РСПП по научно-образовательной и инновационной политике **Михаила Попова**, при формировании партнерств с вузами сейчас важно избежать предыдущих ошибок: «Есть большая опасность, что мы одних поставщиков высокотехнологичной продукции заменим на других и будем продолжать функционировать в той же парадигме — мы приобретаем иностранное оборудование и готовим инженеров — пользователей этого оборудования. Это — тупиковый путь».

России сейчас необходимо создание или воссоздание многих отраслей. А для этого, по мнению Михаила Попова, нужны не просто инженеры-пользователи: «Требуются люди,

которые умеют конструировать высокотехнологичную продукцию, которые могут положить ее на технологическую карту, сделать ее и обеспечить ее функционирование. Во многих отраслях таких компетенций нет».

По мнению Михаила Попова, при разработке такой стратегии предстоит еще и построить новую систему управленческих решений: «Нам нужна новая модель экономического регулирования и единая политика в области научно-технологического развития. В качестве равноправного участника этого процесса необходимо включать региональные власти, а они часто выпадают из цепочки».

Этот диалог с государством принципиально важен, считает Михаил Попов: «В противном случае мы все время будем приобретать дорогое иностранное хорошо работающее оборудование и не будем производить собственное».

Главный экономист ВЭБ РФ **Андрей Клепач** соглашается с тем, что в этом движении не хватает координации: «У нас нет единой политики, каждое министерство занимается своим направлением. Но основа создана. Несмотря на дефицит кадров, есть уникальные наработки, благодаря нашим научным инженерным школам и предпринимателям мы создаем прорывные технологии. И тем не менее все-таки пока мы еще ограниченно конкурентоспособны. Можно поучиться у Китая. У этой страны есть программа на 25 лет с целевыми индикаторами по науке и технологиям, вокруг которой все строится. Мне кажется, если скоординировать усилия, мы добьемся успеха».

Илья Бахарев

БОРЕМЯ С ГОЛОЛЕДОМ, ПЫЛЬЮ И СМЕРЗАНИЕМ СЫПУЧИХ ГРУЗОВ

На выставке «Иннопром» предложены отечественные эффективные решения по многим направлениям развития бизнеса
 Фото Владимира Жабрикова, URA.RU

О результатах участия в Международной промышленной выставке «Иннопром-2024» рассказал в интервью журналу «Эксперт-Урал» генеральный директор Уральского завода противогололедных материалов (УЗПМ, Пермь) **Дмитрий Пылёв**.

Новые востребованные продукты

— *Дмитрий Павлович, каковы ваши впечатления от Иннопрома?*

— Прежде всего нравится правильный подход, когда многие субъекты Российской Федерации предоставляют возможность малому и среднему бизнесу выставиться на своих региональных стендах.

Наше предприятие участвует в Иннопроме второй раз. Впервые мы были представлены здесь в 2022 году. Выставка прибавила в качестве, появилось больше российских производителей, что, конечно, обусловлено требованием времени. Иннопром приобретает предметный характер, рекомендую в нем участвовать всему бизнесу. Здесь вы точно найдете многие решения, например, автоматизированные системы управления технологическими процессами, Software и т. д. Мы получили несколько контактов, будем взаимодействовать по внедрению ряда технологий, в частности, по лазерному удалению ржавчины с металлических деталей. Надеюсь уехать с выставки с уже подписанными контрактами.

— *На выставке ваш завод представляет не только свои противогололедные материалы, но и средства для межсезонного содержания дорог. Насколько они пользуются спросом?*

— Действительно, мы вышли на Иннопром с новой продуктовой линейкой, которая помимо традиционных антигололедных материалов включает и продукты, которые можно использовать круглый год. Например, это «Антипыль» — продукт, позволяющий снизить запыленность при таких процессах, как перевалка сыпучих грузов. К примеру, уголь в больших



объемах отгружается через наши дальневосточные порты в азиатские страны, и вопрос пылеподавления сейчас активно обсуждается и решается, в том числе с помощью нашего продукта. Также «Антипыль» можно использовать на горнодобывающих предприятиях и на грунтовых дорогах любого назначения. Снижая уровень пыли, это средство помогает сократить аварийность и повысить интенсивность движения.

«Антипыль» связывает мелкие частицы пыли в более крупные, не давая им подниматься в воздух, что позволяет обеспечить благоприятные условия труда, повысить экологическую безопасность на предприятиях и минимизировать нагрузку на окружающую среду, а также увеличить производительность труда, ведь зачастую в воздух поднимается столько пыли, что рабочий процесс приходится останавливать, пока она не оседет. Кроме того, применение нашей продукции продлевает срок службы оборудования, снижая негативное воздействие пыли на его движущие части и уменьшая расходы на техническое обслуживание.

Также у нас разработано средство против смерзания сыпучих грузов. Так, вагон с углем достаточно обработать небольшим количеством нашего продукта — и это существенно сократит сроки перевалки такого груза в зимний сезон.

Считайте затраты в комплексе

— *С каждым годом все больше регионов переходят на современные противогололедные материалы. Но некоторые заказчики жалуются на их высокую стоимость, продолжая использовать соль и песок в борьбе с наледью на улицах. Почему коммунальщики никак не поймут, что переход на новые материалы, наоборот, экономит средства и сопровождается меньшим воздействием на окружающую среду по сравнению с солью и ее растворами?*

— Тот, кто посчитал все затраты, связанные с использованием пескосоляной смеси, и сравнил их с затратами на применение современных противогололедных материалов, понимает выгоду работы с последними. Действительно получается дешевле: вы экономите на ГСМ для коммунальных машин, на прочистке ливневки, на объеме продукта, который вносится на квадратный метр, на человеко-часах и т. д. Властям наших городов необходим в этом вопросе комплексный подход, надо считать все затраты, а не только расходы на закупку, и тогда будет экономия бюджета. Во-вторых, важно использовать передовые технологии и современную технику, которая дозирует объем противогололедного материала, высыпаемого на дороги. В этом случае помимо экономических будут решаться экологические и социальные вопросы. Поэтому использование многокомпонентных экологических противогололедных материалов для зимнего и межсезонного обслуживания городских дорог и тротуаров, аэропортов и других инфраструктурных объектов — настоящее и будущее современных городов. ■

АЛЬФА-БАНК ЦИФРОВИЗИРУЕТ ФАКТОРИНГ

Не секрет, что цифровые решения помогают предлагать бизнесу более быстрый и качественный сервис. И факторинг — не исключение. Развитие онлайн-технологий позволяет клиентам банка быстро и легко встраивать факторинг в бизнес-процессы, не меняя привычный уклад работы. Альфа-Банк стремится обеспечивать омниканальный доступ к факторингу — клиенты могут получить консультацию как в отделении или на встрече с мобильным менеджером, так и во множестве цифровых каналов банка. При этом путь клиента к получению финансирования — максимально быстрый и бесшовный. Процесс онбординга и классических банковских проверок — автоматизирован: заявка проходит всего несколько шагов, а клиент видит статус рассмотрения в своем личном кабинете в онлайн-режиме.

«Мы также постоянно оптимизируем процесс установления лимитов финансирования. Сейчас мы можем установить лимит на клиента, его покупателя или даже на сделку. При этом решение принимается с помощью уникальной скоринговой модели и с минимальным запросом документов. Это позволяет принимать решения быстро и предлагать действительно индивидуальные и выгодные предложения. Мы видим, что такой подход нравится клиентам. Так, по данным Ассоциации факторинговых компаний, в первом квартале текущего года самое большое число новых клиентов выбрали именно Альфа-Банк. Конечно, дело не только в цифровизации и комфорте взаимодействия, но и в оптимальном клиентском предложении. У нас простые, но эффективные финансовые решения, позволяющие наращивать обороты и развивать бизнес для компаний любого размера — от самых небольших до крупнейших предприятий. Кроме того, мы не ограничиваем клиентов и по размеру выручки покупателей, чью дебиторскую задолженность готовы финансировать — к нам можно прийти как с договором поставки в федеральную торговую сеть, так и с контрактом на небольшое юридическое лицо или индивидуального предпринимателя», — говорит **Леонид Култыгин**, директор по факторингу Альфа-Банка.



Цифровые решения позволяют банку принимать на обслуживание клиентов по всей России вне зависимости от географии их местоположения. На территории Большого Урала более 200 компаний выбрали Альфа-Банк в качестве партнера по факторингу. Уральский бизнес финансирует поставки с отсрочкой платежа в федеральные и региональные торговые сети, подрядные работы с нефтегазовым сектором, промышленные контракты, транспортно-логистические и другие услуги. Перечень отраслей, в которых востребован факторинг, довольно широк — он применим везде, где отсрочка платежа — норма делового оборота.

Поскольку в факторинге всегда участвуют три стороны — клиент банка (он же — поставщик или подрядчик, работающий с покупателями на условиях отсрочки платежа), его покупатель и банк, то для эффективного взаимодействия важно поддерживать партнерские отношения с каждой из сторон. Решения Альфа-Банка не только помогают развивать бизнес клиенту банка, но и позитивно влияют на его покупателя. Если клиенту банка —

поставщику необходимо оперативно получить выручку или исключить риск неплатежа дебитора, то для покупателя важен срок коммерческого кредита, который можно варьировать, соглашаясь на работу по факторингу. При этом факторинг не влечет существенных операционных издержек для дебитора — изменяются реквизиты для оплаты и появляется необходимость сверки данных по поставкам. Альфа-Банк стремится к тому, чтобы факторинг гармонично вписывался не только в бизнес-процессы клиента банка, но и в бизнес его покупателя. Для упрощения процедуры сверки данных с покупателем и ускорения процедуры выплаты банк внедрил сервис проактивного факторинга. Решение минимизирует контакты покупателя с банком в рамках верификации, этот процесс происходит на онлайн-платформе. Клиенту банка решение позволяет получать деньги онлайн — без ожидания сверки данных по поставкам. Это значительно экономит время и клиента банка, и его покупателя, а также ускоряет процесс выплаты.

«Сейчас мы можем перечислить деньги клиенту на расчетный счет в течение 15 минут, после того как он в личном кабинете выбрал поставки, по которым хочет получить финансирование. До внедрения проактивного факторинга клиент мог ожидать деньги от нескольких часов до одного дня. Как правило, подобные сервисы доступны только для поставщиков ограниченного перечня федеральных торговых сетей. Мы пошли дальше — и развиваем проактивный факторинг с региональными сетями и покупателями из других отраслей экономики. Клиент может предложить нам покупателя, которого хотел бы видеть в нашей партнерской сети — это может быть даже совсем небольшое предприятие. При его согласии мы оперативно включим его в перечень партнеров и настроим работу по верификации поставок на платформе Альфа-Банка», — рассказывает Леонид Култыгин.

Чтобы узнать все подробности и воспользоваться факторинговыми решениями, предпринимателям достаточно оставить заявку на сайте банка, позвонить на горячую линию Альфа-Банка или лично посетить офис.

Спецпроект Тюменская область

В номере:

- **Интервью с губернатором** Тюменской области **Александром Моором**
- **Макроэкономический обзор региона** по итогам 1 полугодия 2024 года: динамика ВРП, промышленного производства, строительства, торговли и др.
- **Внешнеэкономическая деятельность:** экспорт/импорт
- **Цифровая трансформация** региона
- **Реализация нацпроектов**
- **Бренды Тюменской области**

Номер дополнительным тиражом будет распространяться
на **Промышленно-энергетическом форуме TNF 2024**
(Тюмень, 16 — 19 сентября)

Ирина Макурина

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИТ ЛОГИСТИКУ УРАЛА

Внедрение автоматизированных сервисов позволит существенно повысить эффективность логистического сектора Уральского региона



Изображение от freerik

Большая часть дискуссий на форуме «Иннопром» в этом году шла вокруг поиска инструментов повышения операционной эффективности бизнеса. И это объяснимо: в современной экономике ключевым фактором развития становится уровень производительности.

Между тем в структуре себестоимости продукции компаний значительную долю занимает транспортно-логистическая составляющая. Острота этой проблемы особенно стала очевидна на фоне изменения логистических цепочек и трансформации структуры внешнеэкономических связей.

Уральский регион в силу совокупности факторов получил мощное конкурентное преимущество и новые возможности роста.

«Во-первых, в регионе исторически формировались экономические связи со странами, которые сейчас являются основными торговыми партнерами России — Китаем, Казахстаном и рядом других», — отмечает директор по развитию продукта «Яндекс Магистраль» Александр Гаврилов.

Об этом, по мнению эксперта, в частности, говорит статистика автомобильных и железнодорожных перевозок: «Челябинская, Свердловская область и Пермский край традиционно лидируют по этому показателю среди российских регионов. Немаловажную роль в этом играет расширение пропускной способности пограничных переходов с Казахстаном и Китаем».

Внушительными темпами растет и товарооборот с восточными и азиатскими партнерами. По данным Главного таможенного управления КНР,

за четыре месяца 2024 года товарооборот Китая с нашей страной увеличился почти на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достиг 76,6 млрд долларов. По мнению Александра Гаврилова, во многом этому способствует активность региональных властей, которые сейчас заключают межрегиональные соглашения.

К примеру, сегодня Челябинская область сотрудничает с провинцией Хэйлунцзян и Синьцзян-Уйгурским автономным регионом. В планах — сотрудничество с провинцией Шаньдун.

Не менее активна и Свердловская область. Неслучайно именно на Среднем Урале сейчас запущены крупнейшие логистические проекты, которое будут во многом формировать экономику будущего всей страны. В Свердловской области идет строительство ТЛЦ «Уральский», который будет обслуживать 600 тыс. ДФЭ в год. Вводятся в эксплуатацию новые складские мощности, электрифицированные приемочные парки, железнодорожные станции.

Проникновение ИТ

Но и участников такого перспективного рынка становится все больше. Чтобы выиграть на этом поле, компаниям необходимо постоянно снижать издержки, а эта задача решается с помощью цифровых технологий. По расчетам платформы «Яндекс Магистраль», внедряя цифровые сервисы в логистике, компании повышают свою экономическую эффективность от 8 до 16%.

По мнению Александра Гаврилова, тренд на

цифровизацию будет только набирать обороты, тем более что в этот процесс активно включились лидеры рынка транспортно-логистических услуг.

«К примеру, мультисервисный оператор логистических услуг ПЭК благодаря внедрению ИТ-инструментов начал доставлять грузы быстрее, а РЖД упростили доступ к инфраструктуре и повысили эффективность логистической цепочки», — приводит примеры эксперт.

Надо признать, что проникновение информационных технологий в логистике сдерживает ряд барьеров. Александр Гаврилов относит к ним ограниченный доступ к передовым технологиям, многоуровневое правовое регулирование, недостаток водителей, старение автопарка.

Преодолеть эти ограничения, по мнению эксперта, поможет государственный курс поддержки развития цифровизации: «Уже сейчас разработано много инициатив на федеральном уровне и в отдельных регионах, и это дает основания говорить об устойчивом тренде цифровизации логистического комплекса Урала».

Этому во многом будет способствовать и наличие отечественных технологий. Сегодня во многих сферах остро стоят вопросы импортозамещения. ИТ-индустрия смогла быстрее других найти ответы на эти вызовы. Российские разработчики предложили разным секторам экономики собственное программное обеспечение и экспортировали эти решения. К примеру, в Казахстане с помощью российских инструментов оцифровано около 60% рынка FMCG.

Транспортная отрасль и ее отдельные объекты относятся к критической инфраструктуре, поэтому государство поддерживает инвестиции в решения, способствующие росту ее эффективности.

Вместе с развитием технологий будет расти и спрос на специалистов, которые смогут их обслуживать, считает Александр Гаврилов: «Автоматизация позволит упростить рутинные процессы, появятся больше корпоративных образовательных программ по обучению сотрудников работе с ними».

Цифровизация проникает на уровень не только исполнения услуги, но и ее заказа, в частности, закупка транспортных услуг на специальных площадках стала обязательной. В связи с этим, по мнению Александра Гаврилова, стоит ждать появления новых цифровых платформ для перевозчиков и фулфилмент-операторов: «Но количество не всегда перерастает в качество, поэтому компаниям нужно быть внимательными при выборе инструментов и оценивать их по совокупности факторов — опыт на рынке, удобство, доступность, возможности интеграции».

Уральский рынок проходит через активную цифровую трансформацию, которая должна повысить эффективность экономики и ускорить ее рост. Этому во многом способствует государственная политика поддержки цифровизации.

Павел Кобер

МЕТАЛЛИЧЕСКАЯ СТАВКА НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

Перезапуск масштабных нацпроектов и рост потребления металлов в «оборонке» открывают новые возможности российским металлургам

Фото пресс-службы ММК



В текущем году металлургическое производство в стране практически прекратило рост: по итогам первых пяти месяцев по сравнению с январем — маем 2023 года его индекс составил 100,2% (в 2023 году — 103,3%). Одна из важнейших причин — проблемы с экспортом. За 2023 год от поставок металлов за рубеж наши металлурги выручили 60 млрд долларов по сравнению с 71 миллиардом годом ранее.

Проблемы с экспортом еще более обострились после того, как в апреле этого года США и Великобритания запретили LME и Чикагской товарной бирже пополнять запасы алюминия, меди и никеля на своих складах за счет поставок сырья российского происхождения.

Россия надежнее Китая

Переориентация экспорта российских металлургов с Запада на Восток пока себя не оправдывает. Например, по данным китайской таможни, поставки стальных полуфабрикатов (в основном слябов, применяющихся для

выпуска плоского стального проката) из РФ в КНР за 2023 год по сравнению с предыдущим годом сократились в физическом выражении в 3,4 раза (до 658 тыс. тонн), а в денежном выражении — в четыре раза (до 300 млн долларов).

В текущем году ситуация с поставками в Китай несколько улучшилась: за первый квартал Россия экспортировала в эту страну втрое больше стальных полуфабрикатов (в физическом и денежном выражении), чем годом ранее. Также китайская таможня сообщила о росте поставок из России цветных металлов — меди, никеля и алюминия: в апреле 2024 года их поставлено в тоннах почти на треть больше, чем за тот же месяц прошлого года, а в долларах показатели улучшились почти в полтора раза.

Вместе с тем аналитики отмечают слабую заинтересованность в поставках в Китай со стороны российских металлургов: транспортное плечо слишком длинное, цены низкие, высока конкуренция среди китайских металлургических компаний, к тому же сохраняются проблемы с оплатой поставок из-за западных санкций.

В такой ситуации большинство российских металлургических компаний, особенно работающих в черной металлургии, делают ставку на внутренний рынок, где ожидается рост потребления металлов по двум основным причинам. Во-первых, анонсирован перезапуск в 2024 году масштабных национальных проектов, рассчитанных на очередную шестилетку и включающих в себя в том числе строительство инфраструктуры. Во-вторых, рост объемов гособоронзаказа уже третий год ведет к увеличению потребления металлов (как черных, так и цветных) машиностроительными предприятиями.

«В целом 2023 год стал для российских металлургов достаточно успешным. Несмотря на сокращение экспорта, объемы производства отечественных металлургов выросли благодаря резкому подъему внутреннего потребления. Так, по результатам 2023 года рост внутреннего металлопотребления в России составил около 12,7%. В 2024 году ММК ожидает сохранения общей положительной тенденции», — говорится в сообщении Магнитогорского металлургического комбината.

В структуре продаж ММК одной из наиболее значимых является трубная отрасль, на которую приходится примерно треть всех поставок комбината на российский рынок. Именно трубная отрасль показала наиболее существенный рост закупок металлопродукции ММК к 2021 году — за этот период они выросли более чем на 30%. При этом сохраняется потенциал дальнейшего роста, отмечают в компании.

Вообще экономическое положение металлургических компаний, работающих на территории Большого Урала, выглядит достаточно устойчивым.

— В 2023 году мы провели комплексную реконструкцию доменной печи №5 и капитальный ремонт домны №4 Челябинского металлургического комбината, что позволило нарастить выпуск чугуна и стали в четвертом квартале, а по итогам 2023 года остаться по этим показателям на уровне, сопоставимом с предыдущим годом, — прокомментировал результаты прошлого года генеральный директор компании «Мечел» **Олег Коржов**. — С целью максимизации прибыли на предприятиях металлургического дивизиона была утверждена программа, направленная на увеличение доли высокорентабельной продукции в структуре продаж. Этот фактор повлиял на общий показатель реализации сортового проката, который опустился на 7% год к году вследствие снижения отгрузки арматуры.

С начала 2024 года на металлургических предприятиях «Мечела», в том числе на ЧМК, стартовала обширная ремонтная программа, из-за чего были скорректированы производственные планы по выдаче чугуна (–12% за первый квартал по сравнению с первым кварталом прошлого года) и выплавке стали (–12%). Вместе с тем в первом квартале выросли продажи сортового проката (на 2%, в связи с наращиванием поставок арматуры на внутренний рынок в преддверии летнего строительного сезона), плоского проката (на 6%, благодаря подписанию новых контрактов на внутреннем рынке), поковок (на 13%, по причине роста производства данных изделий на заводе «Уральская кузница»).

ММК за 2023 год относительно предыдущего года нарастил выплавку чугуна на 9,5% (поскольку удалось снизить продолжительность капитальных ремонтов в доменном производстве) и производство стали на 11,1% (в компании отмечают благоприятную конъюнктуру на российском рынке металлопроката). Продажи металлопродукции компании увеличились на 10,1% «ввиду высоких показателей деловой активности рынка России, обусловленных строительной активностью, ростом спроса со стороны автомобильной отрасли и машиностроения, а также расширением продаж в страны

ближнего зарубежья».

В первом квартале 2024 года по сравнению с тем же периодом прошлого года на ММК выплавка чугуна осталась в прежних объемах, а производство стали сократилось на 2,9%, что объясняется снижением потребности в стали на фоне ремонтов в прокатном переделе. При этом выручка Группы ММК в первом квартале выросла

относительно первого квартала 2023 года на 25,5% до 193 млрд рублей, а чистая прибыль составила почти 24 млрд рублей, увеличившись на 20,5%.

Чистая прибыль ВСМПО-Ависма утроилась: выросла в первом квартале 2024 года до 24,8 млрд рублей по сравнению с 7,6 миллиарда за аналогичный период прошлого года. Выручка по итогам квартала увеличилась с 96,8 млрд рублей до 121,4 миллиарда.

Металлурги планов не меняют

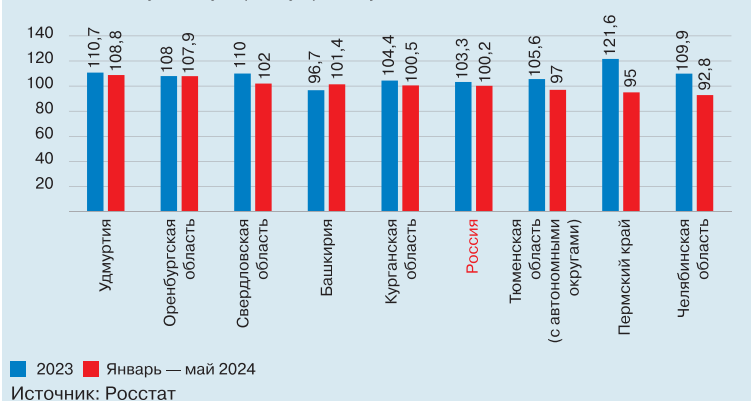
В соответствии со своей стратегией развития металлурги продолжают реализовывать инвестиционные проекты. Выделим здесь наиболее масштабные проекты в Уральском регионе.

В июле на ММК запустили в эксплуатацию комплекс коксовой батареи №12 производительностью 2,5 млн тонн сухого кокса в год. Реализация проекта значительно улучшит не только производственные, но и экологические показатели комбината, поскольку из эксплуатации будут поэтапно выведены устаревшие коксовые батареи, что обеспечит сокращение валовых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу на 11,35 тыс. тонн в год.

Ранее, в январе 2024 года, на Челябинском металлургическом комбинате были завершены два крупных экологических проекта общей стоимостью более 1 млрд рублей. В работу были запущены система аспирации литейного двора доменной печи №4 (один из ключевых проектов предприятия по снижению негативного воздействия на атмосферный воздух) и система газоочистки электросталеплавильного цеха (проект завершен на год раньше срока). В целом, если сравнивать с базовым 2017 годом, с учетом запуска этих объектов выбросы ЧМК в атмосферный воздух сократились на 27%. В планах «Мечела» — строительство на ЧМК еще одной аспирации литей-

Стабильно высокие темпы держат Удмуртия и Оренбуржье

Индексы производства в металлургии на Урале и в Западной Сибири, % к соответствующему периоду предыдущего года



ного двора на обновленной домне №5, а также модернизация фильтров на агломашинах комбината.

На Урале сделан значительный рывок в производстве драгоценных металлов. В июне этого года Полиметалл ввел в Свердловской области вторую очередь обогатительной фабрики предприятия «Красноурьинск-Полиметалл» — всего через год после старта первой очереди. Теперь фабрика может выпускать медный, цинковый и гравитационный золотосодержащий концентраты.

«Новая технологическая линия предназначена для переработки полиметаллических медно-цинковых, цинковых, золотосодержащих руд методом флотационного и гравитационного обогащения. С ее запуском годовой объем переработки "Красноурьинск-Полиметалла" составит 450 тысяч тонн полиметаллических руд разного минералогического состава, а число сотрудников возрастет до 530 человек», — говорится в сообщении компании.

Развивается и производство редкоземельных металлов. На Соликамском магниевом заводе (СМЗ, предприятие Госкорпорации «Росатом») планируется построить комплекс по производству редкоземельных металлов. Сегодня СМЗ выпускает тантал, титан и ниобий. В результате реализации этого проекта российская промышленность дополнительно получит неодим, празеодим, лантан и церий. Уже разработано и произведено первое отечественное оборудование для нового производства. Само же производство должно начать работу к концу 2026 года, годовой объем выпуска готовой продукции составит 2500 тонн редкоземельных металлов.

Продолжение реализации масштабных инвестиционных проектов свидетельствует об устойчивом экономическом положении уральских металлургов и их уверенности в стабильном сбыте своей продукции.

Наталья Кузнецова

НОВОЕ СОДЕРЖИМОЕ МАЛАХИТОВОЙ ШКАТУЛКИ

Работающее на Урале предприятие народных художественных промыслов поставило перед собой цель оставить предметы материальной культуры следующим поколениям

Фото из личного архива Александра Сергеева

Екатеринбургская производственно-торговая фирма «Камни Урала» известна далеко за пределами России. Малахитовые письменные наборы и другие изделия, изготовленные предприятием, украшают кабинеты руководителей субъектов Российской Федерации, крупных государственных и частных корпораций, Центробанка РФ, министров и даже Президента России Владимира Путина, а также глав ряда зарубежных государств — Белоруссии, Узбекистана, Туркменистана, Вьетнама, Киргизии и некоторых других.

Добиться такого успеха компания смогла благодаря опыту одного из ее создателей — директора **Александра Сергеева**.

— Я родился в Красноуфимске, школу окончил в Туринске, поступил в институт, с 1986 по 1988 год служил в Советской армии — общевойсковая разведка. В 1991 году окончил геологоразведочный факультет Уральского горного института, по специальности «Технология и техника разведки МПИ» — поделился Сергеев. — В этот бизнес пришел случайно, пытаясь выжить в лихие девяностые.

После окончания института Сергеев работал по специальности около 2,5 лет в Нижнетагильском специализированном буровзрывном управлении на должности мастера буровзрывных работ.

— Я участвовал в строительстве микрорайона «Ботанический», рвали траншею под коммуникации. Взрывали в карьерах для добычи камня на отсыпку при строительстве дорог по всему Уралу, можно сказать, водоем у отеля Ramada тоже моя работа, сносили взрывным способом старые сооружения. А весной рвали лед на реках перед паводками, — вспоминает Александр Сергеев.

Но настал 1993 год, молодой специалист попал под сокращение и остался без работы. Встал вопрос, что дальше делать. Пытаясь найти средства для заработка и думая, чем заниматься, он примкнул к компании выпускников своего вуза, которые пробовали развивать камнерезное направление. Эта идея показалась уральцу вполне реалистичной, к тому же имела отноше-

ние к основной специальности. Именно тогда Александр Сергеев впервые профессионально прикоснулся к камню для создания предметов декоративно-прикладного искусства для всех желающих.

В те времена, как вспоминает собеседник, возможно было все, амбиций и энергии было много. Все были молодыми, перспективными и рвались покорять мир.

В этой компании будущий предприниматель прошел путь от менеджера до исполнительного директора. Спустя четыре года предприятие закрылось, а Сергеев остался со своим опытом, полученным в камнерезном деле, и своими возможностями. В 1997 году коллектив единомышленников объединился для создания собственного предприятия. Работать «на дядю» больше не хотелось.

— Чем хорош свой бизнес? Руководство предприятия ставит рамки, которые тебя не всегда устраивают, ты вынужден подчиняться чужой воле, не всегда правильной и адекватной. В своем деле все зависит только от тебя, твоих знаний, навыков, мозгов и рук. Ты можешь реализовать себя в полной мере, — считает собеседник.

Бизнес и жизнь с нуля

Как вспоминает Александр, за короткое время в его жизни произошли крутые перемены: потеря работы, проблемы с деньгами, развод с первой женой, общая неустроенность в жизни.

Бизнес начинали буквально с нуля, каких-то финансовых накоплений не было. Только одна идея, постепенно становившаяся целью в жизни. Пришлось крутиться, занимать деньги у друзей, родственников и др. При этом экономить на всем, а каждую добытую копейку вкладывать в развитие дела, днем работать на производстве, а ближе к вечеру заниматься организационно-хозяйственной деятельностью или зачастую, наоборот, ночью становиться к станку. Доля удачи и объединение с нужными людьми в общую команду с единой целью дали свой результат.

Первая камнерезная мастерская была оборудована в одном из подвалов в жилом секторе района Уралмаш. Там установили станки — для резки, шлифовки и полировки. В 90-е, по словам собеседника, станки купить было не проблема. Оборудование в те времена обанкротившиеся предприятия продавали по цене металлолома или просто сдавали в металлолом. Компания покупала оборудование, зачастую в долг, и устанавливала у себя на производстве. С набором сотрудников тоже не было проблем. В Екатеринбурге до 1994 года готовили мастеров по художественной обработке камня. К тому же еще был завод «Русские самоцветы». Именно с этого завода в период его реорганизации приходили многие специалисты. Поэтому персонал удалось набрать быстро, но убедить людей перестать просто проводить время на рабочем месте и стать ударниками капиталистического труда — задача крайне нетривиальная, пришлось работать еще и психологом, и коучером, меняя ментальность людей.

— У меня первые две недели работы не было денег на проезд в трамвае, и я ездил «зайцем». Первую зарплату я получил через четыре месяца — на нынешние деньги это было около 2500 рублей. Сам себе выдал такую первую зарплату. В приоритете был рабочий коллектив, налоги, покупка сырья, оборудования и многого всего, что необходимо для производства, — вспоминает предприниматель. — Четыре-пять месяцев ушло на развитие бизнеса, чтобы получить хоть какую-нибудь мало-мальскую прибыль. Первые изделия реализовывали везде, где только могли: стихийные рынки, магазины, раздавали на реализацию. Именно тогда мы и озадачились созданием собственной торговой сети.

Взлеты и падения

Поначалу предприятие изготавливало изделия, которые легко находили своего покупателя и продавались в розницу — шкатулки, ларчики, пепельницы, зажигалки. Эти красивые вещицы на рынке уже были поставлены на поток и пользовались спросом у населения.

Однако со временем, с увеличением технических и финансовых возможностей, предприятие перешло на изготовление статусных изделий: письменных наборов, канделябров, ваз, часов, светильников. Упор сделали на изделия из малахита. Этот камень призван подчеркивать статус своего владельца.

— Сейчас мы воспринимаем свою работу не как средство для существования, а как дело всей нашей жизни. Как некую глобальную жизненную цель, как миссию. Для нас очень важно, что останется после нас нашим потомкам. Будут ли они нами гордиться, рассматривая изде-

Пять шагов к успешному бизнесу от Александра Сергеева

- Когда у тебя ничего не остается за душой, ты должен с нуля начать что-то делать, иначе пропадешь.

Но сначала включи голову. Соберись и начни думать, раскисать и ныть о своей судьбе некогда

- Самое ценное — это идея, причем попавшая тебе в нужный момент и желательно с готовыми путями реализации

- Все получится, если ты объединяешься в компании с нужными профессиональными людьми, и к тому же честными. И у вас есть доля удачи. Часто бывает так, что звезда твоя восходит, и эти действия приносят тебе результат

- Репутация — основной капитал предприятия. Если ты не держишь слово и не укладываешься в сроки, то подрываешь доверие к себе и своему делу

- Важно думать, какое наследие мы оставим после себя



ля нашего предприятия, так же, как мы гордимся уральскими мастерами и их творениями, украсившими Эрмитаж и Версаль, поражающими своими шедеврами весь мир? — поделился Сергеев.

Он отметил, что любая творческая, сложная с технической и технологической точки зрения задача воспринимается как вызов. Чем сложнее, тем интереснее, тем больше компания растет в творческом и инженерном плане.

Поначалу работал только камнерезный участок. Металлические комплектующие заказы-

вали на стороне. Смежники и поставщики часто подводили, нарушая сроки, да и с качеством были проблемы, поэтому встал вопрос о создании предприятия замкнутого цикла. Собственное литейное производство компания смогла открыть в 2011 году.

— Репутация предприятия как надежного производителя — один из основных активов. За ним надо тщательно следить и постоянно его поддерживать, — подчеркнул собеседник.

С конца 90-х до 2014 года компания развивала в Екатеринбургe собственную торговую сеть.

На пике доходило до восьми магазинов. Со временем рынок насытился и розничная торговля пошла на спад, поэтому ряд точек пришлось закрыть. Сейчас в столице Урала действует всего один магазин — в здании правительства Свердловской области.

Со временем из подвала камнерезный и литейный участки переехали на промплощадку одного из крупных промышленных предприятий города, где и было развернуто уже более крупное производство с другим станочным парком и технологическими возможностями.



того периода с поправкой на электрификацию и механизацию производства предполагают полный отказ от современных химических улучшителей и поверхностных лаков, поскольку только руки мастера позволяют передать красоту и неповторимость рисунка природного камня, а тепло и энергия души мастера позволяют вдохнуть в готовое изделие жизнь.

В отказе от использования химии есть и другой зримый эффект — на изделиях проявляются оригинальные мелкие природные включения и дефекты камня как милые морщинки на лице близких нам людей. Как свидетельство природного происхождения камня и изделия из него.

Современные реалии производства вносят свои коррективы. Малахит раскаивают и распускают на пластины на полуавтоматическом станке — это сделано для ускорения процесса изготовления и облегчения работы. В остальном же по большей части используется ручной труд: набор рисунка, его подгонка, шлифовка, полировка, сборка, врезка и другие работы. Для обработки камня применяются современные алмазные пасты, абразивные материалы, клеи и инструмент.

Среди выполненных заказов Александр Сергеев отметил настольные письменные наборы из малахита для рабочих кабинетов резиденций Владимира Путина, сувениры для глав государств — членов Шанхайской организации сотрудничества и БРИКС, каменная часть трона из малахита, лазурита и бирюзы с декоративными плоскостями и вставками из самоцветов для руководителя одной из арабских стран, письменный набор из яшмы для рабочего кабинета Дмитрия Медведева, когда тот работал в должности президента, реставрация интерьеров Константиновского дворца в Стрельне и Строгановского дворца в Санкт-Петербурге.

С традициями уральского камнерезного искусства «Камни Урала» познакомили и зарубежных партнеров из стран СНГ, Ближнего Востока и Европы. Компания больше 20 лет поставляет свои изделия за границу. Одними из первых зарубежных клиентов стали представители Катара. При этом предприятие столкнулось с трудностями при оформлении таможенной документации.

Собственно, это и стало поводом для обращения в экспортный центр Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП). Специалисты Фонда взяли на себя поддержку экспортных контрактов и взаимодействие с таможней. Сотрудничество с СОФПП продолжается. Фонд помогает компании, оказывая юридические и экономические консультации, проводит обучение и своевременное информирование по изменениям в законодательстве, готовит документы по экспортным контрактам. ■

Спад у предприятия начался во время пандемии коронавируса. Затем положение осложнилось внешнеполитической ситуацией, что вызвало дефицит кадров. Нехватка квалифицированных рабочих рук и грамотных инженеров в общем по стране усугубилась отсутствием подготовки специалистов по художественной обработке камня. Работники стали покидать предприятие в силу возраста, здоровья и других причин, а молодые люди не горят желанием идти к станкам на производство.

— По всей видимости, художественная обработка камня в России доживает последние пару десятилетий, а дальше только — пустыня или экспозиция в музеях, — сокрушается Александр Сергеев.

Рынок статусных изделий из натуральных камней топовых позиций крайне узкий, специфический и непредсказуемый. В 2024 году «Камни Урала» столкнулись со значительным увеличением объема заказов. Снова вырос спрос

на статусные изделия из малахита, а очередь из заказов стоит на три месяца вперед. Не хватает кадров и времени. Как в старые добрые времена, руководители компании взяли на себя часть обязанностей по проектированию, составлению сборочных чертежей и их детализировки.

Сохраняя традиции

Компания «Камни Урала» с 2001 года имеет статус предприятия народных художественных промыслов, что во многом перекликается с основными задачами, которые ставят перед собой основатели компании.

При создании своих изделий сотрудники предприятия делают упор на сохранении традиций камнерезного искусства Урала. На производстве используют технологии, разработанные на Урале еще в XVIII — XIX веках. Речь идет о стиле «Русская мозаика», созданном именно уральскими мастерами. Аутентичные технологии

Наталья Кузнецова

ЧЕСТНЫЕ ИСТОРИИ ДЛЯ УСПЕШНОГО СТАРТА

В Екатеринбурге в креативном кластере «Домна» 11 июля состоялось второе мероприятие «Мой бизнес. Свердловская область. «Стартап-форум». Начинающие предприниматели и те, кто только думает об открытии дела, могли узнать, как создать бизнес с нуля

Фото Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства

Первый «Стартап-форум» состоялся в июле прошлого года. Тогда он собрал в онлайн-формате и на площадке «Домны» более 1,7 тысячи участников. В этот раз аудитория была шире. На участие в форуме зарегистрировались почти 2500 человек, а в залах «Домны» собрались более 700 человек.

Тема мероприятия: «Пять доступных сфер для входа в бизнес». За один день участники смогли узнать, как успешно стартовать с минимальным бюджетом в таких сферах, как: блоггерство, кофейня, фотография, маркетплейсы и производство одежды (фэшн-индустрия).

Мероприятие организовали Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП, на базе которого создан Центр «Мой бизнес»), правительство Свердловской области и региональное министерство инвестиций и развития. «Стартап-форум» прошел в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство». Генеральным партнером выступил банк УБРИР.

Как отметил министр инвестиций и развития Свердловской области Вадим Третьяков, это мероприятие как раз и существует для тех, кому нужна информация о том, как успешно начать свое дело. С учетом роста количества предпринимателей «Стартап-форум» весьма актуален.

«На сегодня в Свердловской области около 202 тысяч предпринимателей. Этот сектор активно развивается, несмотря на существующие вызовы. Начинающими мы считаем предпринимателей, которые работают менее года. За 2023 год таких у нас в регионе чуть более 18 тысяч — то есть каждый 10-й предприниматель», — заявил министр.

По словам директора СОФПП **Валерия Пиличева**, Фонд готов помогать предпринимателям в разных аспектах ведения бизнеса. Для этого существуют различные формы поддержки: льготные займы, консультации, образовательные программы, к примеру, «Стартуй уверенно», форумы, где участвуют продвижению, ярмарки, поручительства.

«У нас есть программа содействия в выходе на маркетплейсы. Скоро у нас пройдет ярмарка для тех, кто хочет продавать свою продукцию. В зависимости от запроса Свердловской областной фонд поддержки предприниматель-

ства может подобрать почти любые меры поддержки», — сказал Пиличев.

Несколько важных вопросов

Мастер-класс начинающим преподавал директор департамента инновационно-технологического развития СОФПП **Александр Обоскалов**. Перед стартом своего дела он предложил участникам ответить на пять вопросов, от которых в дальнейшем

зависит исход дела: какой бизнес по форме собственности, как открывать, сколько брать денег, на что потратить (смета) и когда они нужны?

«Лучше всего открывать тот бизнес, дело которого вам нравится. Нужно жить и заниматься бизнесом в удовольствие», — подчеркнул Обоскалов.

Он посоветовал аудитории выделить на бизнес собственные средства и немного взять в кредит с таким расчетом, чтобы денег хватало на погашение обязательств и оставалась прибыль.

Своими историями поделились фотограф, блогер с многотысячной аудиторией **Никита Журнаков**, автор YouTube-канала «Дизайн интерьера» **Павел Кузьмин**, основатель сети кофеен Ü (DÜO) **Константин Матвеев**, сооснователь секретного бара «Коллектив» **Николай Корольков**, эксперт по маркетплейсам **Александр Хализов** и представители фэшн-индустрии — сооснователь бренда Around **Женя Кузьмина** и коммерческий директор Универмага BOLSHOY **Елена Петрайтис**. Хедлайнером стал тренер в сфере продаж и клиентского сервиса **Михаил Москотин**. Руководитель по развитию пассивных операций департамента корпоративного бизнеса УБРИР **Юлия Жукова** поделилась лайфхаками, как сэкономить на банковских услугах.

Никита Журнаков и Павел Кузьмин расска-



зали о способах продвижения контента, **Александр Хализов** — о работе с поставщиками, **Матвеев** поделился опытом работы с людьми, **Николай Корольков** — непростой историей расцвета своего бизнеса. **Женя Кузьмина** поведала о создании своего фэшн-бренда, решении технических вопросов, выходе на рынок и продвижении. **Елена Петрайтис** рассказала о создании и развитии бизнеса в индустрии моды, взлетах и падениях на рынке, специфике работы фэшн-индустрии.

Отметим, эта сфера становится новым драйвером развития экономики региона благодаря проекту главы региона **Евгения Куйвашева** U’FASHION, росту узнаваемости местных брендов, таланту уральских дизайнеров и развитию модной индустрии Свердловской области.

Один из лучших российских тренеров **Михаил Москотин**, ранее работавший с десятками крупных корпораций, провел мастер-класс «Привычки эффективного продавца». Он рассказал аудитории о моделях поведения и психологии взрослых людей, привычках эффективных продавцов, способах повышения энергии и иных секретах успешного человека.

«Стартап-форум» — далеко не единственное мероприятие СОФПП для начинающих предпринимателей. В конце июля Фонд проведет программу «Начни свое дело».

Павел Кобер

РОССИЯ СТАВИТ НА ГИБРИДЫ

Отечественный автопром в мировом тренде: в самое ближайшее время на рынке ожидается появление большого разнообразия легковушек с гибридными силовыми установками

Фото Дмитрия Макурина, Павла Кобера



На Иннопроме российский бренд электромобилей Evolute объявил о старте серийного производства семиместного кроссовера i-SPACE с гибридной силовой установкой. Сборка организована на первом в России специализированном заводе по выпуску электромобилей в Липецкой области.

«Evolute i-SPACE приводится в движение гибридной силовой установкой последовательного типа с электромотором мощностью 178 л. с. и крутящим моментом 300 Нм с приводом на переднюю ось. Модель оборудована тяговой батареей емкостью 17,52 кВт·ч, которую подзаряжает бензиновый атмосферный двигатель объемом 1,5 л и мощностью 110 л. с. Запас хода составляет 1150 км, причем на чистой электротяге гибрид способен преодолеть до 87 км, что позволяет перемещаться по городу в течение дня без использования бензинового мотора. Время полной зарядки от станции через порт GB/T — всего четыре часа», — отмечается в релизе компании.

Этот проект с марта 2022 года реализует компания «Моторинвест», обязавшаяся в рамках специального инвестиционного контракта вложить в производство электромобилей за 11 лет 13 млрд рублей. В проекте принимает участие

технологический партнер марки из Китая. При этом Evolute уже подписал соглашения с двумя поставщиками о локализации тяговых батарей для всех моделей электромобилей и гибридов, производимых на Липецком автозаводе.

Электрокары рулят

По данным Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, за первое полугодие 2024 года в России продано 755 тысяч новых легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 74,5% превышает показатель января — июня прошлого года. «Усилия правительства, направленные на сокращение объема параллельного импорта и повышение локализации производства автомобилей, как и на регулирование импорта через страны ЕАЭС, в определенный момент способствовали замедлению роста, однако не изменили тенденцию, — комментирует председатель комитета автопроизводителей АЕБ Алексей Калицев. — Основным источником роста рынка продолжает оставаться импорт новых автомобилей. Однако в связи с состоявшимся и планируемыми запуском производств, в перспективе доля импорта будет сокращаться, как мы уже наблюдали в

прошлом, в период активной локализации иностранных производителей. Стоит также отметить, что в целом объем автомобилей, ввезенных через альтернативные источники, практически не растет. А его доля снизилась до 18% в первом полугодии».

Добавим, что темпы продаж электрокаров за первое полугодие этого года почти в два раза превысили рост российского авторынка в целом — плюс 133%.

Отечественные автопроизводители активно включились в мировую гонку электромобилей и гибридов, сочетающих работу на бензине и альтернативных видах топлива. Последние разработки были представлены в июле на Иннопроме в Екатеринбурге. Так, АвтоВАЗ продемонстрировал электрический e-Largus в варианте фургона с запасом хода 400 км. Подзарядка длится 1,2 часа. Серийное производство электрокара планируют запустить в Ижевске в третьем квартале.

На август запланирован выпуск первых машин еще одной модели, представленной на Иннопроме, — гибридного «Москвича б», который может использовать в качестве топлива как бензин, так и природный газ — метан. Заводские мощности партнера москов-

ского автозавода компании «РариТЭК Инжиниринг» уже готовы к его серийному производству в Набережных Челнах, сертификация модели ожидается в августе. Вообще, если говорить о газомоторных версиях «Москвича», пока выпущено несколько десятков машин. Но российский рынок огромный, производитель рассчитывает на спрос на гибриды в том числе со стороны каршеринговых компаний и служб такси.

Ходовой прототип автомобиля на водородных топливных элементах NAMI Hydrogen, созданный на базе AURUS Senat, представил на Иннопроме Центральный научно-исследовательский автомобильный и автомоторный институт (НАМИ). Машина имеет комбинированную энергоустановку — тяговый электропривод и электрохимический генератор на водороде, предусмотрена возможность зарядки от внешнего источника электроэнергии. Запас хода — 870 км. NAMI Hydrogen не выбрасывает загрязняющих веществ, а его выхлоп — чистый водяной пар.

— Наш вклад в развитие отечественного автопрома — это созданные компетенции для разработки автомобиля AURUS, — заявил на выставке в Екатеринбурге генеральный директор НАМИ **Федор Назаров**. — На данный момент наш институт обладает компетенциями по полному циклу создания автомобиля. На все системы, все узлы институт в состоянии разработать конструкторскую документацию, опытные образцы, проверить их и при необходимости даже запустить в серию. Рынок неизбежно растет, спрос на автомобили есть. Ведем переговоры с китайскими партнерами, чтобы они заходили на незапущенные площадки. Это также позволит развивать собственное производство.

На Иннопроме было объявлено о планах запустить в серийное производство еще один электромобиль. Компания «Автотор» будет выпускать компактный ситикар, близкий по размерам к классу А, с высоким уровнем локализации. Об этом рассказал генеральный директор «Автотора» **Денис Пак**: «Мы видим, что есть определенная ниша, и хотим этим воспользоваться. Потенциальные потребители нашего ситикара — не только физические лица, но и представители сегмента B2B. Это версия развозного автомобиля, для социальных служб, для каршеринга».

Дайте компоненты

Вместе с тем, направляя инвестиции в безуглеродную экономику и в создание новой цепочки формирования добавленной стоимости внутри страны, российские автопроизводители ожидают более существенной поддержки со стороны



ТРЕНДЫ АВТОЛИЗИНГА: АДАПТАЦИЯ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ

«Балтийский лизинг» — первая компания в России, получившая лицензию на лизинговую деятельность от Министерства экономики РФ. В 2024 году «Эксперт РА» присвоил «Балтийскому лизингу» седьмое место в рейтинге лизинговых компаний. О трендах и перспективах автолизинга рассказывает коммерческий директор ООО «Балтийский лизинг»

Дмитрий Карасёв

Автолизинг, как и весь авторынок России, пережил непростой период, связанный с дефицитом имущества, ростом цен и уходом многих популярных брендов. Однако в 2023 году и за первые 6 месяцев 2024 года мы наблюдаем восстановление отрасли. При этом нельзя не отметить, что восстановление может прекратиться вследствие ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ, усиления требований локализации производств, выраженных в повышении утилизационного сбора, а также в нарушении платежных цепочек с китайскими производителями. Указанные факторы с большой вероятностью приведут к увеличению цен на автомобили, стоимость лизинга вырастет. Совокупность факторов будет способствовать охлаждению рынка.

Сегодня значительную долю в импорте транспортных средств занимают китайские бренды. Они привлекают клиентов широким ассортиментом и доступностью запчастей. Параллельно растет популярность отечественных брендов.

Новым трендом стала необходимость для менеджеров лизинговых компаний быть экспертами не только в финансовых услугах, но и в под-

боре для клиента китайских или в некоторых сегментах отечественных аналогов европейской и американской техники, которой клиент пользовался много лет.

Современный автолизинг вышел за рамки простого финансирования покупки транспорта. Сегодня клиенты ожидают комплексного решения своих задач, то есть нам нужно не только финансировать приобретение имущества, но и предлагать инструменты для его обслуживания. Для этого мы развиваем собственную экосистему дополнительных услуг: мониторинговые и противоугонные системы, сервисные и топливные карты, шинный сервис и многое другое.

Автолизинг является одним из крупнейших сегментов в структуре лизингового портфеля «Балтийского лизинга». Объем сделок с легковым автотранспортом за первое полугодие 2024 года составил более 13,6 млрд рублей, что на 14% больше, чем за аналогичный период 2023 года. Это говорит о том, что адаптация к новым условиям идет и развитие комплексных решений позволит нам не только сохранить, но и укреплять свои позиции на рынке.

государства — наподобие той, которая предоставляется в Китае, Евросоюзе и США.

— Успех в развитии электродвижения зависит прежде всего от государственной политики, — подчеркнул Денис Пак. — Мы можем повторить успех передовых стран, если будем менять регуляторику (через техническое регулирование, углеродные налоги и др.), а с другой стороны, стимулировать потребление, когда автомобили с традиционными двигателями внутреннего сгорания становятся дороже, а экологичные машины — дешевле.

При этом инвесторы учитывают ряд особенностей нашей страны, влияющих на развитие электрического автотранспорта — как в положительную сторону, так и в отрицательную. Например, плотность населения в европейской части России (наиболее населенной) в десять раз ниже, чем в Германии. Соответственно затраты на электроразрядную инфраструктуру потребуются в десять раз меньше. Вместе с тем важно учитывать, что средняя температура самого холодного месяца в Москве ниже, чем даже в Осло — столице

одной из самых северных стран. А скорость химической реакции в аккумуляторе напрямую зависит от температуры, т.е. аккумуляторы быстрее разряжаются в холодную погоду.

Российские производители ждут от государства более масштабных мер поддержки не только на уровне НИОКР и в стимулировании потребления. Серьезный вызов — создание отечественной автокомпонентной базы. И это касается производства всех автомобилей, не только электрокаров. После ужесточения антироссийских санкций большинство наших автопроизводителей стали инвестировать в собственный выпуск автокомпонентов. Например, стратегия того же «Автотора» предусматривает создание собственной цепочки формирования добавленной стоимости. Это включает в себя не только инжиниринг, но и проекты в Калининградской области по развитию черной металлургии, литья, мехобработки, локализации двигателей внутреннего сгорания, электродвигателей, электроники.

Почему этого не делалось раньше? На этот вопрос откровенно ответил на одной из се-



санкций, мы видим проблемы с платежами».

Ситуация в России с серьезным дефицитом автокомпонентов продолжалась в 2022 — 2023 годах. Сегодня эксперты рынка отмечают стабилизацию. Отечественные производители компонентов смогли быстро адаптироваться к росту объемов. Правда, для этого пришлось прибегать к нетривиальным решениям. Так, в прошлом году около 600 сотрудников АвтоВАЗа были временно направлены на производство автокомпонентов, где не хватало персонала. Это выглядело анекдотично, представьте, как если бы вы пришли в магазин за хлебом, а вам говорят: мы вам его продадим, но для этого вы должны два дня поработать на хлебозаводе.

Но создание автозаводами собственных компонентных производств — тоже дело рискованное. Во-первых, ввозить автокомпоненты из-за рубежа по-прежнему выгоднее. Поэтому требуются защитные меры от импорта. Во-вторых, нужны значительные объемы выпуска, чтобы обеспечить низкую себестоимость и конкурентные цены.

— Успех и конкурентоспособность компаний зависит от того, насколько производства автокомпонентов будут инновационны и конкурентоспособны по цене и смогут выдерживать давление импорта. Поэтому здесь важен масштаб собственного производства: в зависимости от видов компонентов это сотни тысяч и даже миллионы изделий в год. Только те автокомпонентщики, которые будут работать на разных автопроизводителей, смогут выдержать такую конкуренцию. Это общемировой тренд. В результате некоторые производители автокомпонентов становятся даже крупнее автопроизводителей, — подчеркивает генеральный директор «Ультиматека» Павел Растопшин.

В любом случае России важно развивать собственную автокомпонентную базу. По оценке департамента автомобильной промышленности и железнодорожного транспорта Минпромторга РФ, объем необходимых инвестиций в импортозамещение автомобильных компонентов сегодня оценивается в 1 триллион рублей. За последние два года государство оказало поддержку по финансированию проектов в этой сфере на сумму более 80 млрд рублей. Но эти инвестпроекты имеют сроки реализации три, пять и даже десять лет. То есть отдачу следует ожидать не ранее следующего года.

А пока мы видим, что доля продаж новых отечественных легковушек на российском рынке растет, но очень медленно, и на данный момент составляет лишь пятую часть от всех реализуемых объемов. ■

сий Иннопрома вице-президент по внешним связям АвтоВАЗа Сергей Громач: «Какой ландшафт был в нашей отрасли в легковом сегменте? В России работало много иностранных автоконцернов. АвтоВАЗ был частью альянса Renault-Nissan-Mitsubishi. Они делают заказ у понятного им европейского, японского или корейского поставщика компонентов, заказывают сразу огромный объем для всех своих заводов в мире, получая за счет этого большую скидку. И было бы странно для одного

российского завода заказывать только у российского поставщика. Это никакая не вражеская политика. Но когда международные автоконцерны ушли и мы в один день обратились к российским поставщикам и сказали, что с завтрашнего дня вываливаем на них все эти объемы, коллеги оказались к этому не готовы — ни к масштабным объемам, ни к европейскому качеству, ни к конкурентным ценам. А ряд китайских производителей автокомпонентов всерьез опасаются вторичных

Наталья Кузнецова

В РИТМЕ СПОРТА: НА УРАЛЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НАРАЩИВАЮТ ВЫПУСК ОДЕЖДЫ

Уральский легпром увеличивает выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью за счет открытия новых производств, замещения иностранных брендов и пошива изделий на нужды СВО

Фото компании Dragonfly



По данным Росстата, в январе — мае 2024 года индекс производства в России текстильных изделий по сравнению с тем же периодом прошлого года составил 107,2%, одежды — 103,6%. В четырех субъектах РФ Урало-Западносибирского макрорегиона из восьми (учитывается объединенная Тюменская область) отмечен рост индекса производства текстиля и в пяти — выпуска одежды.

В то же время в денежном выражении пять регионов нарастили отгрузки текстиля своего производства, а выпуск одежды сократился только в одном субъекте РФ.

Удвоение объемов

Максимальный индекс производства текстильных изделий отмечен в Курганской области —

134,1%. Второе место по этому показателю занимает Свердловская область — 116%, а замыкает тройку Пермский край — 107,3%. Выпуск текстиля за пять месяцев текущего года незначительно сократился в Башкирии (минус 2,6%), Челябинской (минус 5,6%) и Тюменской областях (минус 9,6%). В Удмуртии этот показатель снизился на 30%, а в Оренбуржье — на 20,1%.

Индекс производства одежды в регионах Урала выше, чем в целом по России. Лидируют по этому показателю Челябинская и Курганская области — соответственно 190% и 143,4%, на третьем месте — Удмуртия (119,8%). В минус ушли Свердловская область (индекс 80,1%), Прикамье (90,7%) и Оренбуржье (99,3%).

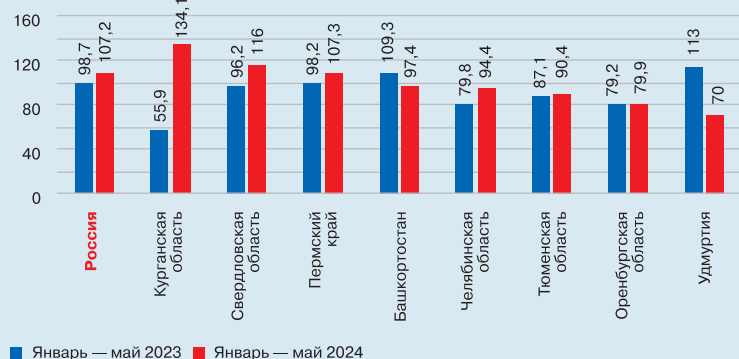
Предприятия увеличили объемы отгрузки товаров собственного производства. Максималь-

ная отгрузка текстиля зафиксирована в Прикамье — 4,6 млрд рублей (+5,8% к январю — маю 2023 года), одежды — в Башкирии (5,2 млрд, +26,8%). На втором месте по отгрузке текстильных изделий — Свердловская область (3,4 млрд рублей, в 1,9 раза больше января-мая 2023 года), на третьем — Челябинская (3,3 млрд), где этот показатель вырос в 1,6 раза. Эти же регионы, но в обратном порядке, лидируют по поставкам одежды: в Свердловской области этот показатель составил 2,1 млрд рублей (рост в 1,8 раза), в Челябинской — 2,8 млрд (рост в 2,2 раза). Максимальная динамика отгрузки текстильных изделий отмечена в Оренбургской области — увеличение в 3,1 раза к январю — маю 2023 года (с 64 млн рублей до 195,3 миллиона), одежды — в Челябинской области.

Минимальные объемы отгрузок изделий

Лучшую динамику в этом году демонстрирует Курганская область

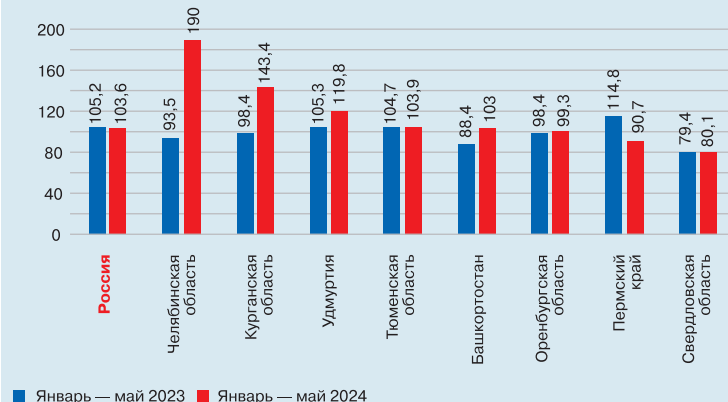
Индекс производства текстильных изделий, % к соответствующему периоду предыдущего года



Источник: Росстат

Челябинская область в этом году вышла в лидеры

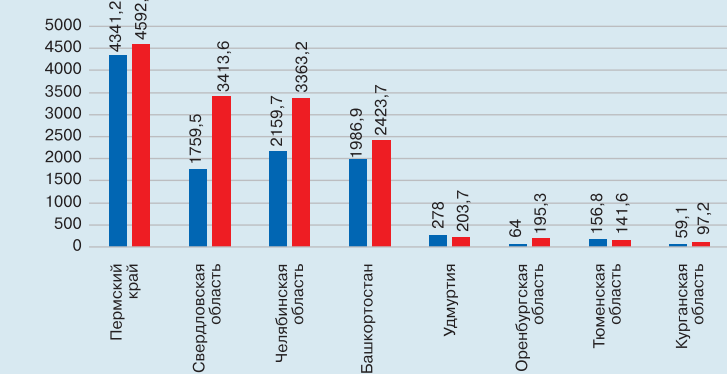
Индекс производства одежды, % к соответствующему периоду предыдущего года



Источник: Росстат

Пермский край лидирует в отгрузке текстиля

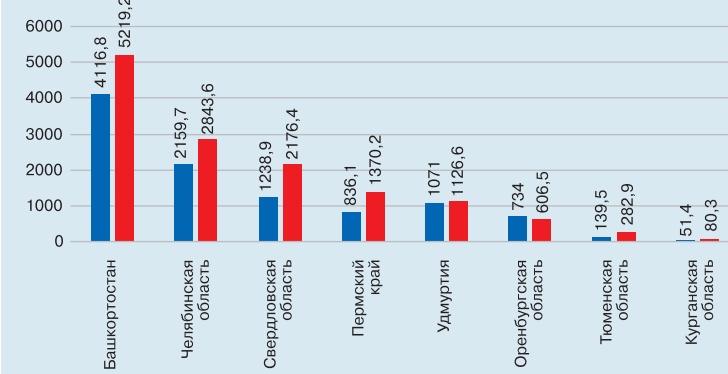
Объемы отгрузки текстильных изделий, млн рублей



Источник: Росстат

Почти все регионы увеличили отгрузку одежды

Объемы отгрузки одежды, млн рублей



Источник: Росстат

легкой промышленности зафиксированы в Курганской области, где поставки текстиля не превысили 100 млн рублей (выросли в 1,6 раза к пяти месяцам 2023 года), одежды — 81 млн (рост в 1,6 раза).

Отгрузка текстильных изделий сократилась в Удмуртии (минус 26,9%) и Тюменской области (минус 9,7%), одежды — в Оренбуржье (минус 29,7%).

В то же время уральский легпром наращивает выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью. Речь идет о реализации инвестиционных проектов, связанных с производством одежды по направлениям импортозамещения, эксклюзива и специального назначения.

Надо быть настоящим

В Челябинской области при поддержке центра «Мой бизнес» предприниматели шьют одежду для людей с ограниченными возможностями. Жительница Челябинска **Наргиза Шерова** изготавливает для детей с ДЦП адап-

тивные модели под брендом Angellera. Началось с того, что к Наргизе обратилась знакомая с просьбой сшить «особенный комбинезон» для ее сына. Изделие получилось удобным для ребенка. Сейчас в ассортименте адаптивной одежды рубашки, комбинезоны, тканевые ботиночки, футболки-боди и другие изделия. Многие вещи создаются по индивидуальным заказам.

Руководитель сообщества людей с алопецией «Уникальные люди» в УрФО **Татьяна Чеширская** и куратор этого проекта в Екатеринбурге **Екатерина Галла** создали в Челябинске бренд одежды **vosou**. Этот бренд базовой одежды предназначен для людей, страдающих патологическим облысением, возможность для них рассказать о своей уникальности. Татьяна Чеширская по образованию врач-невролог, работает в медико-социальной экспертизе, с детства страдает алопецией. Путь к принятию себя и своей внешности привел к созданию сообщества «Уникальные люди» и бренда одежды. Бренд включает свитшоты, худи, футболки, лонгсливы, шапочки. В пла-

нах — шить трикотажные платья. Изюминкой линейки являются мотивационные надписи, которые Чеширская придумывает сама, например: «Не надо быть правильным, надо быть настоящим».

На Южном Урале также расширяют производство изделий для военнослужащих. Весной 2023 года индивидуальный предприниматель Людмила Ромашкина получила льготный кредит в ВЭБ.РФ под 1% годовых на сумму более 32 млн рублей. Средства пойдут на расширение текстильного производства в Магнитогорске. Фабрика с 2017 года шьет санитарную одежду, махровые изделия, текстиль для дома. В 2022 году предприятие наладило выпуск одежды и экипировки для мобилизованных, в том числе бронезилетов и спальных мешков.

Благодаря кредиту площади производства увеличатся в полтора раза — с 900 до 1493 квадратных метров, а общий объем выпуска — более чем на 20%, ассортимент текстильной продукции расширится с 300 до 350 наименований.

ЯРКИЕ БРЕНДЫ — ЛИЦО СИЛЬНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Наша общая задача — развивать в России производство потребительских товаров мирового уровня под яркими узнаваемыми брендами, уверен руководитель группы компаний VERSTA **Виталий Иванов**

Мы больше 10 лет выпускаем мягкую изотермическую тару и быстросъемную тепловую изоляцию для промышленных объектов и логистики продуктов питания. Несколько лет назад задумались о развитии B2C направления, для этого выбрали производство одежды для спорта и активного отдыха. Так около пяти лет назад появилась VERSTA.

Верста — это мера длины, которая использовалась в России в эпоху географических открытий — эпоху больших приключений, теперь VERSTA — мера и спутник приключений! Начиная дело, мы выбрали самые современные технологии в сфере производства одежды для активного отдыха, на их базе разработали и изготовили первые образцы, не забывая уделять большое внимание стилю. Год тестировали изделия в лабораториях, а спортсмены проверяли их в деле. Убедившись в отличном результате, мы вывели продукцию на рынок. Флагман нашего модельного ряда — горнолыжный комбинезон «Ниндзя» стал бестселлером в среде профессионалов и любителей фри-

райда. Среди остроумных инноваций в этом изделии отмечу уникальную запатентованную утяжку капюшона в одно движение. Она позволяет усадить капюшон таким образом, что при повороте головы он не мешает обзору. И таких инновационных деталей в нашей одежде очень много. Только на комбинезон у нас имеется три патента. Мы делаем упор и на экологичность. Наши изделия упакованы в небольшую тканевую сумочку-рюкзачок, которую покупатель может использовать по назначению, не выбрасывая.

Мы работаем с крупнейшими горнолыжными курортами России (Красная Поляна, Роза Хутор, корпорация «Кавказ.РФ»), розничными сетями и маркетплейсами («Кант», «Траектория», Lamoda). Благодаря этим инновациям и маркетинговой политике ежегодно оборот нашей компании растет в четыре раза.

Производство одежды для активного отдыха — перспективный сегмент в России, но существуют



проблемы. Горнолыжным спортом занимаются около 3% населения страны, но есть задача увеличить показатель до 5 — 6%, что означает удвоение рынка. Честной конкуренции на нем мешает «серый» и «черный» импорт западных брендов, к которому активно подмешивается контрафакт. Иногда на рынок поступают огромные партии, целиком состоящие из контрафакта. Такая продукция реализуется в том числе через интернет-площадки. Соответственно, на рынке присутствуют очень дешевые брендовые аналоги, что усложняет конкуренцию.

Поэтому мы настаиваем на приравнивании всех интернет-площадок к стандарту обычных магазинов. Важно, чтобы они работали в соответствии с нормами закона, регулирующего торговую деятельность. Тогда такие продавцы будут нести всю ответственность перед покупателем. Важно оставить только оригинальный импорт для создания здоровой конкуренции на рынке, чтобы покупатель имел право выбора.

Мы считаем важным создание отдельного комитета легкой промышленности в составе Минпромторга РФ. Сейчас он объединен с лесной промышленностью, что очень странно. Это совсем разные вещи. На самом деле легкая промышленность совсем не легкая. Важно уделить большее внимание легкой промышленности в России.

Ставка на спорт

На Среднем Урале местные производители делают упор на замещение ушедших иностранных брендов преимущественно в спортивной сфере. В Дегтярске местная компания «Рэй» в 2022 году запустила новый цех, вложив в производство более 20 млн рублей. Директор предприятия **Андрей Евтюхов**, мастер спорта по лыжным гонкам, намерен заместить импортные бренды на рынке спортивной одежды и выйти на экспорт. Компания собирается строить еще один производственный центр.

Новую экипировку и высокотехнологичную военную форму разработала компания «Портновская мануфактура SHISHKIN». В конце 2022 года военную форму нового образца показали на первой цифровой швейной фабрике «SHISHKIN uniform atelier» в Екатеринбурге. Гендиректор компании **Дмитрий Шишкин** сказал, что такая военная форма подразумевает новые конструктивные решения, износостойкость, эргономичность, ветро- и влагозащиту. При этом были использованы многие разработки из горнолыжной экипировки.

Заместитель министра промышленности и

науки Свердловской области **Игорь Зеленкин** добавил, что в регионе более десятка предприятий выпускают изделия для армии и порядка 20 компаний перепрофилируют площадки под производство шлемов, бронежилетов, палаток, спальных мешков и другой продукции.

Уральский производитель экипировки Dragonfly в ноябре 2023 года запустил новое швейное производство в Нижнем Тагиле. На фабрике будут шить спортивную одежду, состоящую из сотен элементов. На новом производстве помимо швейного установили проклеочное оборудование, предназначенное для защиты швов и молний от воды и ветра. Компания делает ставку на сноубордическое и горнолыжное направления.

Заместитель главы Нижнего Тагила **Алексей Бурдилов** заявил, что в городе в советские времена существенно развивалась легкая промышленность. Сейчас появилась компания Dragonfly, возрождающая это направление.

Dragonfly расширяет швейное производство с 2022 года. Компания создала в Екатеринбурге центральный изготовительно-раскройный участок, в планах — запуск по области нескольких фабрик. Проект сопровождает Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области.

Производство расширяет екатеринбургская компания «Интекс». В 2022 году она построила новый цех. Производитель планирует создать дополнительно 50 рабочих мест. В основе ассортимента — форма для различных видов спорта. В этом году «Интекс» поставит одежду для хоккейных команд — казахстанского «Барыса» и минского «Динамо».

В Башкирии на территории особой экономической зоны «Алга» в мае 2023 года открылась фабрика по пошиву брендовой спортивной одежды ZASPORT. Инвестор вложил в проект порядка 400 млн рублей. В штате 310 специалистов, включая 200 швей. Основатель компании ZASPORT **Анастасия Задорина** сообщила, что полная проектная мощность фабрики — до 2250 единиц товара в сутки.

В Прикамье обувная фабрика «Трек», выпускающая с 2022 года игровую форму и экипировку, полгода назад запустила первое в России массовое производство футбольных ботинок.

Предприниматели, как мы видим, делают акцент на создание уникальных производств и занятие своей ниши на рынке. Проекты направлены и на заполнение ниши, которую освободили ушедшие иностранные бренды одежды, а также на восполнение возросших потребностей силовых структур.

Наталья Кузнецова

ПОВОРОТ НА БЛИЖНИЙ ВОСТОК

На международной промышленной выставке «Иннопром» 9 июля участники круглого стола обсудили перспективы выхода уральских дизайнеров на мировой рынок и сотрудничества со страной — партнером мероприятия

Объединенными Арабскими Эмиратами в сфере моды

Фото Дениса Полуэктова



Круглый стол «Проблемы и перспективы рынка производства текстиля: сотрудничество России и ОАЭ» состоялся на выставочной площадке Свердловской области. Мероприятие организовал Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП, на базе которого создан Центр «Мой бизнес»). Ключевыми вопросами стали развитие индустрии моды на примере проекта U'FASHION, инструменты государственной поддержки отрасли, перспективы сотрудничества Свердловской области и других российских регионов с ОАЭ в сфере модной индустрии.

В круглом столе приняли участие заместитель министра инвестиций и развития Сверд-

ловской области **Евгений Тиханов**, директор СОФПП **Валерий Пиличев**, директор по развитию компании «Текстильэкспо» **Мария Науменко** и исполнительный директор Российско-Эмиратского делового совета **Алексей Бусев**. Модератором встречи выступил президент Клуба экспортеров Сколково **Юрий Шилов**.

Символично, что рядом с местом встречи разместился стенд проекта U'FASHION, на котором была представлена сменяемая экспозиция ведущих уральских брендов: TONY CLOU, HISS, I.B.W., Kimonova, NO NAME NOT SAME и TOOMATCH.

Мария Науменко рассказала о ситуации в легкой промышленности России. Сейчас, по дан-

ном Минпромторга России, в текстильной и легкой промышленности работают 22 тысячи компаний. Одной из главных проблем предприятий являются кадры. Средний возраст швеи составляет 50 лет, а молодежь в профессию не идет. Также существуют проблемы с сырьем, а оно на 90% импортное, и с оборудованием — его «средний возраст» свыше шести лет.

В то же время текстильная промышленность — перспективное направление. По данным Росстата, в первом квартале 2024 года производство текстильных изделий относительно аналогичного периода 2023 выросло на 3,3%, достигнув 1 млрд долларов, одежды — на 17%, до 1,03 млрд. Отечественные бренды востребованы у населения.

«По данным аналитического центра НАФИ, качество изделий устраивает больше 31%, материалов — 27%, удобство размерной сетки — 36%. Все жалуются на то, что недостаточно отечественных производителей, отмечают высокую стоимость и узкий ассортимент. Какой потенциал: 34% россиян за последний год покупали продукцию российского легпрома, 43% знают российские бренды одежды и обуви и 43% отмечают, что стало появляться больше товаров в русском стиле. Население хочет видеть аутентичные российские бренды», — рассказала эксперт.

Она отметила, что российскому легпрому не хватает финансовых инструментов поддержки и связи с партнерами из-за границы. Мария Науменко выразила надежду, что сотрудничество с ОАЭ поможет решить проблемы с сырьем и оборудованием.

Перспективный проект

Выходом из ситуации может стать уральский масштабный проект U’FASHION, реализуемый по инициативе губернатора Свердловской области **Евгения Куйвашева**. Как отмечал министр инвестиций и развития Свердловской области **Вадим Третьяков**, правительство региона уделяет большое внимание модной индустрии.

«Свердловская область — родина многих популярных российских брендов в сфере моды. Предприятия модной индустрии — одна из наиболее динамично развивающихся отраслей в регионе», — говорил Вадим Третьяков.

О значении проекта U’FASHION для региона рассказал Евгений Тиханов. По его словам, fashion-индустрия может стать драйвером экономики в сфере креатива. Немаловажно, что Екатеринбург входит в тройку модных городов России и в нем создается каждый десятый fashion-бренд. В регионе насчитывается порядка 1100 производителей одежды, и их количество каждый год растет. Уральские бренды можно увидеть на Кипре, в Белоруссии, Корее, Румынии, Казахстане и ряде других стран. Партнерами проекта U’FASHION станут представители некоторых стран, где уже представлены уралцы.

«Наша ключевая задача — помочь местным предпринимателям выйти на зарубежные рынки. Для поддержки индустрии моды губернатор Евгений Куйвашев инициировал проект U’FASHION, который призван объединить усилия представителей легкой промышленности, органов власти, институтов поддержки бизнеса, дизайнеров и других участников. Кульминацией проекта станет международная неделя моды UF Lab, которая пройдет в Екатеринбурге и Верхней Пышме 19 — 23 августа», — сказал Евгений Тиханов.

В рамках проекта состоятся обширная деловая программа, мастер-классы, биржа контактов для предпринимателей и партнерские показы на различных площадках, в том числе в двух торговых центрах — «Гринвич» и Bolshoy.

«Уверен, что благодаря проекту U’FASHION мы увидим наши бренды не только в ОАЭ и Турции, но и в других странах мира», — добавил Тиханов.

Поддержка рублем и делом

Сейчас ключевым институтом поддержки уральской индустрии моды выступает СОФПП. Валерий Пиличев рассказал о работе фонда. Организация действует в 2002 года и имеет пять представительств по территории Свердловской области. СОФПП входит в тройку самых мощных фондов поддержки МСП по России и предоставляет широкий спектр мер финансовой и нефинансовой поддержки в соответствии с задачами нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство».

Только по итогам 2023 года объем финансовой поддержки достиг 18,5 млрд рублей. Фонд сейчас дает предпринимателям заем от 8% годовых (половина ключевой ставки), тогда как получить кредит даже под 23% в банках теперь достаточно сложно.

Помимо финансовой поддержки СОФПП помогает дизайнерам и иным представителям МСП в продвижении. В 2021 году Фонд открыл креативный кластер «Домна», где разместились конференц-зал, лекторий, зона показов, магазин сувениров и другие пространства.

«Магазин мы создали после запрета одной из соцсетей. Таким образом, мы сделали новую площадку, где самозанятые могут продавать свою продукцию — как в магазине, так и на маркетплейсе «Домны», — отметил Пиличев.

СОФПП активно работает с уральскими брендами. Одни из самых успешных — швейная фабрика **Дмитрия Шишкина** (Бренд компании SHISHKIN), Dragonfly и I.B.W. Предприниматели получили от фонда льготные кредиты на покупку оборудования и материалов, поддержку экспортных контрактов и возможности участия в модных показах в кластере «Домна».

«В креативном кластере «Домна» мы организовали пять показов уральских брендов. U’FASHION и международная неделя моды UF Lab станут еще одним инструментом поддержки уральских дизайнеров. Проект U’FASHION для нас — это новый этап работы с модной индустрией. Мы надеемся, что проект будет ежегодным и сможет помогать брендам

” Индекс производства одежды на Урале выше, чем в целом по России —

расти до мирового уровня», — сказал Валерий Пиличев.

Партнер с Ближнего Востока

Одним из перспективных направлений развития уральских и российских брендов на мировом рынке может стать сотрудничество с ОАЭ. Как отметил Юрий Шилов, несмотря на сложности выхода на рынок ОАЭ, работа на нем откроет компаниям окно в мир, поскольку Эмираты — крупный хаб. Его слова подтвердил Алексей Бусев. Он сообщил, что толчком для сотрудничества в России стал Чемпионат мира по футболу 2018 года.

«Товарооборот между странами в 2023 году вырос на 19% и составил 11 млрд рублей. В прошлом году в ОАЭ открывалось по 150 российских компаний в месяц. При этом внутренний рынок Эмиратов не такой большой. Надо помнить, что это хаб для поставок в соседние страны — 85% продукции из ОАЭ уходит на экспорт», — сказал Алексей Бусев.

Для продвижения российской продукции на Ближний Восток сейчас реализуется проект Евразийского торгово-промышленного хаба в Абу-Даби. Он призван создать льготные условия компаниям из стран ЕАЭС для производства и ведения бизнеса в странах Персидского залива. Бусев отметил перспективы российских и уральских брендов. По его словам, одними из наиболее востребованных направлений в легкой промышленности являются обувь и люксовые изделия из кожи.

Юрий Шилов добавил, что при вхождении на рынок за границей важно учитывать местные особенности продвижения брендов и коммуникации. К тому же самая большая проблема — даже самый известный в России бренд в другой стране никто не знает. Тем не менее продвижение компании может дать свой эффект. Благодаря развитию брендов в регионе можно решить кадровые проблемы — сохранить персонал и удержать молодежь, которая тянется к модному и прекрасному. ■

Наталья Кузнецова, Екатерина Игошина

СИНЕРГИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

Стратегия развития строительной отрасли и ЖКХ России предполагает ввод более 1 миллиарда квадратных метров жилья, в том числе 550 миллионов «квадратов» многоквартирников за период 2021 — 2030 годов.

Каким образом реализуется эта стратегия — в исследовании АЦ «Эксперт»

Фото Павла Кобера



Аналитики подготовили исследование рынка строительных материалов России через призму развития новых технологий в строительстве.

На динамику в строительной отрасли оказывают влияние такие факторы, как: предпочтения потребителей, развитие технологий, цены на стройматериалы и вектор импортозамещения.

В России отмечается положительная динамика в строительной отрасли. По данным

Росстата, общий объем работ в сфере строительства в 2023 году превысил 15 триллионов рублей — на 14,7% больше показателя 2022 года, а в сопоставимых ценах — на 7,9%. В разрезе типов возводимых площадей за последние 20 лет преобладают жилые здания.

До 2021 года в общем объеме доля нежилых объектов в среднем составляла 32%. В 2022 — 2023 годах этот показатель снизился до 26%, что говорит о смещении строительной отрасли в сторону возведения жилых зданий.

Монолитная основа

С увеличением объемов жилищного строительства наблюдается изменение технологий возведения домов. Если в 2009 году кирпич являлся лидирующим материалом для стен — 43% жилых площадей облицовывались кирпичной кладкой, то десятилетие спустя доля таких строений не превышала 30%, а в 2023 году она была не больше 25%. Во многом это связано с удорожанием производства кирпича, который

МНОГОЕ РЕШАЕТ ПОКУПАТЕЛЬ

Объемы строительства зависят от возможности покупателей приобретать жилье, отмечает директор по стратегии «Атомстройкомплекс-Промышленность» **Алексей Кузнецов**



«Атомстройкомплекс-Промышленность» — это группа компаний по производству строительных материалов, которая входит в состав Холдинга Атомстройкомплекс. В группе компаний 15 производственных линий. Все производственные площадки расположены в Екатеринбургe и области. Продукция поставляется на собственные строительные площадки, другим застройщикам и в розничные сети.

Наибольшие сложности для нас представляют ограничения, связанные с поставками импортного оборудования и запасных частей к нему. Некоторые комплектующие можно купить через дружественные страны. А, например, гидравлика попала в список товаров двойного назначения, и с ней теперь значительно сложнее. У нас есть линии немецкого и итальянского производства, так вот эти производители оборудования вообще прекратили сотрудничество с Россией как в части техобслуживания производственных линий, так и в части продажи комплектующих. Приходится самим что-то выдумывать, менять европейские элементы на аналогичные

российского и китайского производства. Еще у нас есть пример завода «SiMAT» — они перешли на российские красители для цветного силикатного кирпича.

«Атомстройкомплекс» применяет НЖБО (несъемную железобетонную опалубку) заводского изготовления (Завод «Берит») — технология филигран. В жилых домах мы технологию применяем как дополнительную, в строительстве же социальных объектов филигран очень эффективен, из него быстро строим садики, тем самым повышаем качество среды и доступность услуг. На данный момент на всех жилых домах, возводимых «Атомом», мы применяем лестнично-лифтовой узел заводского изготовления, что позволяет увеличить скорость и качество строительно-монтажных работ. Мы видим потенциал префабрикации для сложных навесных фасадов, несущих элементов конструкции и, например, готовых санузлов. Тренд берет начало в Центральной России и

на Уральском регионе еще не перешел к массовому применению.

По нашим наблюдениям, от роста цен на строительные материалы снижение объемов строительства не происходит. Хотя есть отдельные случаи замены застройщиками заложенных в проект строительных материалов на более доступные. В основном наблюдается зависимость объема ввода объектов от возможности покупателей приобретать жилье, т. е. работают факторы доступности ипотечного кредитования и общей платежеспособности.

Если экологичность продукции не влечет за собой увеличения стоимости, то для девелопера, а также и покупателя, это один из критериев выбора. Если следует рост стоимости объекта, то экологичность проекта для покупателя — это далеко не основной фактор при выборе жилья.

Пока наблюдаем больший интерес к экологичности материалов в сегменте частного домостроения, что больше распространено в соседних регионах и центральной России.

Тренд на экологичность мы видим и применяем в текущих проектах. Вся наша продукция производится из экологически чистого сырья, в соответствии с ГОСТами, ТУ и сертификацией. На заводах есть собственные лаборатории, которые проводят испытания и контролируют качество входящего сырья и выпускаемой продукции. ■

стал использоваться преимущественно в строительстве дорогого жилья.

С 2009 года отмечается увеличение доли строительства домов с использованием монолитной технологии. В 2023 году монолиты составляли уже 22% от всех зданий. Также набирают популярность деревянные дома.

Для панельных домов все более актуальными становятся технологии индустриального строительства, что может поспособствовать приросту данного сегмента материалов для стен.

В этом году, по данным Единого ресурса застройщиков (ЕРЗ), по материалам стен преобладает монолитно-кирпичная технология (каркас делается из монолита, а стены — из кирпича). На этот сегмент приходится в среднем до 70% возводимых площадей.

Строительство по монолитно-кирпичной технологии лидирует в 57 регионах, а в 50 из них доля этого способа строительства превышает 50%. Полностью по этой технологии дома возводят в Мурманской и Магаданской областях, Ингушетии, ЛНР. Более 80% зданий по монолитно-кирпичной технологии строятся в Крыму (87,3%), Иркутской (88,6%), Ростовской (88,3%), Астраханской (93,3%) и Тульской областях (94,1%), а также в Якутии (95,3%).

Второе место по популярности занимают

панельные дома — до 12% жилых единиц. Технология наиболее востребована у застройщиков в шести регионах, где занимает более половины всего объема текущего строительства: Ненецкий автономный округ (100%), Республика Алтай (75,4%), ДНР (67,3%), Оренбургская (61,7%), Новгородская (57,7%) и Челябинская области (54,7%).

В 15,5% от общего объема площадей оценивается доля домов, построенных с использованием сборно-монолитных и сборных железобетонных каркасов. Однако монолитный железобетонный каркас по-прежнему занимает в пять раз большую долю — 73% площадей по России. Самые дорогие дома, построенные из кирпича и монолитного бетона, в совокупности покрывают около 15% площадей.

Модульные дома

На фоне развития строительства отмечается появление новых технологий, упрощающих возведение зданий.

В отличие от индустриальных объектов, где есть два главных преимущества — сравнительная дешевизна и скорость возведения, жилые дома требуют иного подхода, что отражается на сроках. Тот же многоквартирник по моно-

литной технологии строится примерно полтора года, а панельный дом возводится всего за год.

Несмотря на консервативность строительной отрасли, инновационные технологии находят все большее применение среди застройщиков. В последнее время набирает популярность возведение домов по префаб-технологии (Prefab — перенос части строительных процессов на производство). Если еще два-три года назад доля префаб-технологий была менее 1%, то к 2027 году, по прогнозам игроков рынка, она достигнет 25%.

Сейчас модульное домостроение — один из главных инновационных инструментов рынка и ключевое направление в Стратегии развития строительной отрасли и ЖКХ до 2030 года. Отметим достоинство этой технологии. По данным исследований McKinsey&Company, применение префабрикации ускоряет строительство на 30–50%.

Распространение этой технологии при возведении многоквартирных в основном преобладает в центральной части России. Так, общий коэффициент префабрикации в Москве и Московской области составляет 21,64%, тогда как в среднем по России он не превышает 6,1%. Среди застройщиков, применяющих префабрикацию, выделяются, в частности, ГК «Самолет», ПИК, «Брусника», ЛСР, ФСК и SetlGroup.

В последнее время набирает популярность возведение домов по префаб-технологии (Prefab — перенос части строительных процессов на производство). Если еще два-три года назад доля префаб-технологий была менее 1%, то к 2027 году, по прогнозам игроков рынка, она достигнет 25%. —

Эксперт-Урал №8, 29 июля — 25 августа, 2024

В России растет популярность заготовок по индивидуальным заказам в формате префабрикации с параллельным изготовлением нескольких конструкций по материалам заказчика (рабочие чертежи изделия, характеристики каркаса и бетона). Особенно такие префабрикации актуальны для решения нетиповых строительных задач по возведению ЖБИ-конструкций.

Готовые конструкции домов наиболее востребованы в секторе индивидуального жилищного строительства (ИЖС), что влияет на увеличение спроса на домокомплекты. По данным опроса ДОМ.РФ, в 2023 году рынок домокомплектов относительно 2022 года вырос в 1,5 — 1,6 раза. На этом фоне дополнительно увеличить мощности готовы 70% опрошенных производителей домокомплектов. Прирост может составить 8,2 тысячи домокомплектов в год. Таким образом, в случае реализации планов производителей ежегодный выпуск конструкций увеличится на 35%.

В 2023 году наиболее востребованы были домокомплекты стоимостью около 3,2 млн рублей. Как правило, это одноэтажный дом с мансардой и с тремя-четырьмя комнатами. Средняя площадь такого дома — 111 квадратных метров.

Чаще всего покупатели приобретают домокомплекты с «теплым контуром» (38% продаж домокомплектов). В таком случае покупатель получает дом без отделки, а средняя стоимость материалов составляет 4,5 млн рублей. На домокомплекты с «холодным контуром» приходится 35% продаж — это только стены и кровля, без утепления, без окон и дверей. В среднем они стоят 3 млн рублей.

Менее востребованы домокомплекты с отделкой под ключ, куда сразу можно завозить мебель

и жить. На них приходится 12% продаж. Такие готовые дома в среднем обходятся в 7,7 млн рублей.

Российская основа

Устойчивый спрос в строительстве сказался на ситуации на рынке стройматериалов. В 2023 году рынок вырос на 2,6%.

На постепенном росте производства строительных материалов также отражается закрытие европейских рынков. Согласно информации Минпромторга России, в 2024 году доля импорта в составе стройматериалов не превышает 4%.

По данным Минстроя РФ, доля импорта строительных материалов и оборудования варьи-

руется в зависимости от типа объектов капитального строительства. Как видно из данных, импортные стройматериалы преобладают при возведении промышленных зданий (22,8%), на второй позиции — инженерные объекты (12,5%). Меньше всего зарубежные материалы используются при строительстве жилья — 4%.

В августе 2023 года глава Минстроя Ирек Файзуллин заявил, что 95% необходимых стройматериалов уже можно найти у отечественных производителей. Таким образом, как резюмировали в министерстве, строительная отрасль смогла справиться с зависимостью от импорта.

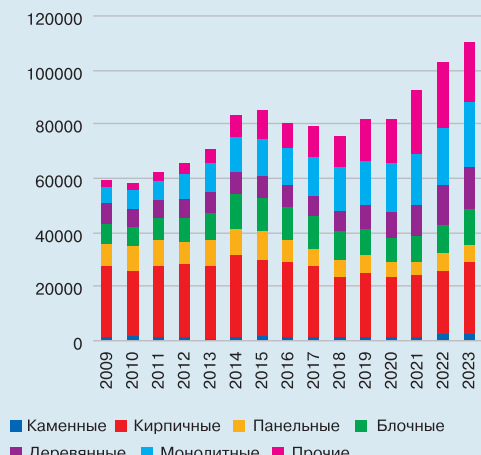
Рассмотрим ситуацию на рынке отдельных видов стройматериалов — бетона, теплоизоляции и материалов для благоустройства территории.

Рост популярности технологии префабрикации приводит к экстенсивному увеличению рынка железобетонных изделий за счет введения новых производственных линий и расширения ассортимента изделий. В то же время ввод в эксплуатацию новых цехов весьма затратен. В связи с этим наиболее простой способ продолжать конкурировать на рынке — представить новую продукцию.

Как отмечает Союз производителей бетона, на этом рынке специфические проблемы связаны с недоступностью импортных материалов и оборудования, но и они оперативно решаются благодаря внедрению качественных отечественных или азиатских аналогов. К примеру, практически все производители уже переориентировались на российские, а также корейские и китайские добавки в бетон. Тот же самый принцип применяется при закупке запасных частей и оборудования. Наиболее весомой проблемой оста-

В России наращивают строительство монолитных домов

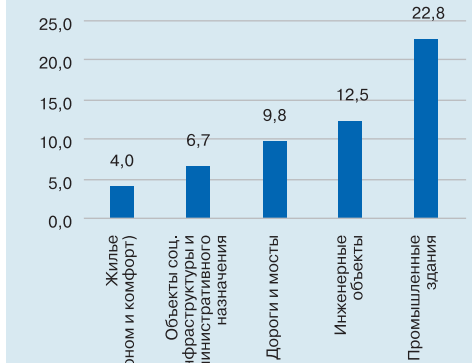
Ввод общей площади жилых домов по материалам стен, тыс. кв. метров



Источник: Росстат

При строительстве промышленных зданий преобладает использование импортных материалов

Доля импортных стройматериалов по видам строящихся объектов, % от общего объема используемых стройматериалов



Источник: Росстат

АДАПТАЦИЯ К УСЛОВИЯМ РЫНКА

На ситуацию на рынке стройматериалов влияет увеличение объемов строительства и появление новых регионов, считает руководитель отдела управления закупками «Железно» **Александр Колотов**



На сегодня мы ведем строительство жилых многоквартирных домов в пяти регионах — Киров, Ижевск, Ульяновск, Екатеринбург и Пермь. В регионы мы зашли со своим продуктом — интересные и выверенные решения фасадов, МОП, планировок, МАФ. Стараемся найти подход к каждому клиенту — предложить различные решения. Также в регионах присутствия сформирован большой земельный банк.

С увеличением числа регионов и ростом объемов строительства выросла существенно и потребность в материалах, рынок также изменился.

Мы наблюдали серьезный дефицит материалов — к примеру, утеплителя, стоимость которого

доходила до 20 тыс. за куб метр. Мы сделали выводы и стали некоторые материалы закупать заранее, на некоторые — подписывать долгосрочные контракты. Ранее неоднократно повторялась история по дефициту цемента — особенно это сказалось в Кирове, чуть меньше в Ижевске. В какой-то момент нельзя было заказать материалы, в состав которых входил цемент (распор, бетон, ЖБИ).

Рост стоимости некоторых материалов мы связываем в том числе и с уходом зарубежных производителей. Из страны ушли производители сшитого полиэтилена, насосов, лифтов

и т. д. При этом быстрое импортозамещение иногда сказывается на качестве и стоимости конечного продукта. Одним из способов минимизировать подобное подорожание для нас стали долгосрочные контакты с партнерами-поставщиками.

На сегодняшний день мы стараемся не допускать перебоев с поставками стройматериалов — всегда покупаем заранее. Если на местном рынке намечается спад, то быстро переориентируемся на соседние регионы, рассматриваем варианты с доставкой. Все наши объекты были сданы вовремя — для нас это один из важнейших приоритетов, поэтому мы умеем адаптироваться и быстро находить решения.

Самым востребованным сегментом строительства сейчас является малоэтажное строительство — до 8–9 этажей. В итоге все зависит от доходов населения. ИЖС — это про удаленность от города и от важной социальной инфраструктуры, а малоэтажное может быть в черте города. ■

отсутствия на рынке стройматериалов государственного контроля. Это ведет к росту объема фальсификата, применение которого представляет угрозу для жизни и здоровья людей.

В секторе ИЖС и малоэтажном строительстве преобладает применение силикатного блока, поскольку его использование позволяет экономить на строительстве. При возведении коттеджей из силикатного блока отпадает необходимость в армопоясе, колоннах и балках, а это существенно экономит средства и время. Идеальная геометрия позволяет обойтись без дополнительного оштукатуривания, а стены из силикатного блока являются несущими.

Теплоизоляция как неотъемлемый элемент при реконструкции и строительстве домов набирает популярность. В 2023 году объем рынка теплоизоляционных материалов, по разным оценкам, вырос на 13%, в денежном выражении это порядка 182 млрд рублей. В пятерку наиболее востребованных теплоизоляционных материалов входят каменная вата, стекловата, XPS, EPS и PIR. Экспертные оценки показывают, что тенденция к росту сохранится и в 2024 году: прогнозируемый рост объема рынка теплоизоляции составит 6% к концу текущего года.

Одним из наиболее востребованных материалов является минеральная вата, применяемая для огнезащиты конструкций, тепло- и звукоизоляции. Отдельным драйвером становится спрос на ИЖС и материалы для домокомплектов. На рынке минваты наблюдается дефицит материала, сезонный рост стоимости, проблемы с сырьем. Участники рынка также отмечают нехватку мощностей для удовлетворения выросшего спроса, отсутствие возможно-

сти замены утеплителя без специальных экспертиз и дополнительных финансовых вливаний в проекты.

В свою очередь, производители минеральной ваты испытывают давление со стороны поставщиков сырья, которые повышают стоимость продукции по причине подорожания энергоносителей и компонентов. Так, в мае 2023 года те же синтетические смолы подорожали на 30%, что привело к увеличению себестоимости минеральной изоляции.

Большой потенциал для роста наблюдается на рынке тротуарной плитки. Причем в последние годы продажи этого материала постоянно растут. Поскольку Россия переживает бум в строительстве, спрос на тротуарную плитку также растет: с ее помощью благоустраивают придомовые территории, тротуары, площадки перед коммерческими объектами, участки коттеджных поселков, пансионатов, других объектов. Проблемы с поставками плит из Европы начались в 2022 году. Ранее 90% материалов импортировались из Польши, Китая и Казахстана. Продукция премиум-класса поступала из Италии, Испании и Германии. После введения санкций быстро перенаправить импорт из других стран оказалось сложно. Как результат — на рынке образовался дефицит плитки, что привело к повышению цен.

Материалы пошли в рост

Рост цен отмечается на большинство стройматериалов. Так, с 2020 по 2023 год газобетонные блоки подорожали на 97%, плитка керамическая — на 81%, кирпич — на 77%,

теплоизоляция — на 72%, арматура — на 70%.

Очередное повышение цен на стройматериалы эксперты Национального объединения строителей ожидают к концу 2024 года. Также они прогнозируют активное развитие сегмента ИЖС в России, а повышение спроса неизменно потянет за собой стоимость.

На повышение цен на стройматериалы влияют такие факторы, как: санкции, рост ключевой ставки (это приводит к увеличению ставок по ипотеке), рост цен на энергоносители, ужесточение кредитной политики и др.

На рынок стройматериалов влияет и внедрение зеленых технологий.

Сейчас в России действует добровольная профессиональная экомаркировка строительных и отделочных материалов EcoMaterial. По этому стандарту сертифицировано уже около пятидесяти производств, принадлежащих крупнейшим компаниям — производителям стройматериалов. В основу этого норматива помимо российского ГОСТ Р ISO 14024-2022 «Экологические маркировки и заявления. Экологическая маркировка типа I. Принципы и процедуры» заложены принципы международных стандартов сертификации недвижимости LEED, BREEAM и DGNB.

Кроме того, девелоперы все чаще задумываются о сертификации по зеленым стандартам. Поэтому на рынке появляются сертификаты — не только в столицах, но и в регионах.

Применение стройматериалов с экомаркировкой повышает рейтинг при сертификации объектов по стандартам зеленого строительства. Сама экомаркировка является эффективным инструментом для продвижения продукции на рынке B2C. ■

Павел Артемьев

ЦЕЛЬ — РЕГИОН АБСОЛЮТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Названы ключевые шаги в развитии социальной сферы и экономики Челябинской области на ближайшие годы

Фото пресс-службы правительства Челябинской области

Итогом проделанной за последние пять лет работы и задачам долгосрочного развития региона на перспективу посвятил свое обращение 13 июня губернатор Челябинской области **Алексей Текслер** к областному Законодательному собранию. Приводим наиболее важные цитаты главы региона.

Об участии Челябинской области в СВО

С самых первых дней СВО мы обеспечиваем наших защитников всем необходимым.

Для проведения качественного боевого слаживания мы построили один из лучших полевых лагерей в стране. Отремонтировали и оснастили оборудованием части в Чебаркуле и Карабаше. Модернизировали и оснастили современным оборудованием Челябинский военный госпиталь. Сделали в нем все, чтобы наши защитники получали качественную медицинскую помощь.

Вместе с поддержкой армии мы помогаем новым территориям. В 2022 году мы взяли шефство над городами Волноваха и Ясиноватая Донецкой Народной Республики.

Силами Челябинской области восстановлено:

— 23 социальных объекта, в том числе три школы, пять детских садов, девять медицинских учреждений;

— 17 км дорог и 33 объекта дорожной инфраструктуры, еще на 23 километрах установлено уличное освещение.

Наши медики и строители работают в Волновохе и Ясиноватой. Будут помогать и в Авдеевке. А для детей из подшефных территорий и Белгородской области мы организовали оздоровление в загородных лагерях Южного Урала. В Волновохе восстановили храм.

С предыдущего года участникам СВО из Челябинской области, отличившимся во время службы, предоставляется право на получение земельного участка, а уже с этого года они могут выбрать вместо участка получение денежной компенсации.



Алексей Текслер: «Мы на практике показали, что готовы справиться с любыми испытаниями и, несмотря ни на что, продолжать развитие региона»

Бесплатно газифицируем домовладения и делаем многое другое.

Сейчас предлагаю увеличить размер единовременной региональной выплаты при заключении контракта с Министерством обороны на 35% — до 305 тыс. рублей.

О развитии социальной инфраструктуры

За пять лет:

— построено 118 ФАПов — напомним, мы ставили себе цель в 100 таких пунктов, и мы ее перевыполнили;

— кроме того, построен областной инфекционный центр, открыты центры амбулаторной онкологической помощи, региональные сосудистые центры;

— завершен капитальный ремонт 245 различных объектов здравоохранения;

— приобретено 766 единиц медицинского автотранспорта и свыше 16 тысяч единиц медоборудования, в том числе 188 — крупного;

— построено и реконструировано 15 школ, еще десять — строится в настоящий момент, две из них сдадим в этом году;

— 61 детский сад построен, плюс в этом году завершим шесть;

— еще 67 школ и 116 детских садов отремонтировано.

И, кстати, уже в текущем году мы запустим региональную стимулирующую выплату для молодых педагогов, которая будет осуществляться в течение трех лет с момента их трудоустройства, чтобы дополнительно мотивировать молодых учителей. Первую выплату поручаю провести по итогам учебного года, который завершается в эти дни.

За пять лет нами:

— создано 50 центров «Точка роста», 13 центров цифрового образования «IT-куб» и детских технопарков «Кванториум»;

— построено и отремонтировано 150 объектов культуры, в том числе целый ряд наших театров;

— в том числе в прошлом году построили два первых модульных дома культуры для небольших населенных пунктов — эту передовую практику расширяем, сейчас строим еще пять;

— в регионе появилось 37 модельных библиотек;

— построено и реконструировано 85 объектов спорта (за прошлую пятилетку, для сравнения, таких объектов было всего 20), еще 25 объектов спорта отремонтировано;

— жилищное строительство в области вышло на исторически рекордные показатели — 2,1 млн квадратных метров было построено в прошлом году. Это абсолютный рекорд для Челябинской области, и для нового времени, и для советского.

Мы реализуем масштабные проекты строительства метрополитана, межвузовского кампуса и детского хирургического комплекса в Челябинске. Готовимся к строительству нового терминала аэропорта и многопрофильного медицинского центра в Магнитогорске.

Работаем над формированием комфортной городской среды: за пять лет благоустроили свыше

1400 дворовых и свыше 1200 общественных территорий.

Ведем ускоренную газификацию: ввели за эти годы свыше 3 тысяч километров новых газопроводов, газифицировали почти 55 тысяч домовладений.

С учетом этого года по области будет приобретено 335 трамваев, 184 троллейбуса и 767 автобусов.

Но мы не просто покупаем новый транспорт. В прошлом году мы открыли собственный завод по производству троллейбусов и электробусов. До конца этого года полностью обновим троллейбусный парк Челябинска и Миасса. Планируем запустить электробусы собственного производства в Магнитогорске.

Наш завод в Усть-Катаве сейчас осваивает новые модели трамваев, которые выйдут на линии Челябинского метрограма.

Об экологической ситуации

Мы реализуем передовую практику регионального экологического стандарта.

Наши промышленные предприятия в рамках подписанных соглашений взяли и исполняют свои обязательства. Внедрена и работает система онлайн-мониторинга чистоты воздуха.

Рекультивировали до «зеленого холма» свалку в Челябинске. Она давала значительную долю вредных выбросов в городе. А в этом году здесь в теплицах будут выращивать цветы для благоустройства города, вот такая трансформация за несколько лет.

Сейчас работаем над таким же проектом в Магнитогорске, и в целом в регионе за пять лет ликвидировали 880 свалок, из которых девять — крупные.

Решили вопрос со старым мазутохранилищем в Златоусте. Много лет оно располагалось практически вплотную к жилым домам.

Вместе с бизнесом ведем рекультивацию Коркинского разреза. Когда я вернулся в регион, он постоянно горел, а сегодня, коллеги — все. Тема закрыта.

Это тоже важный результат, часть нашей большой работы, благодаря которой, коллеги, мы добились одних из лучших результатов в стране по снижению выбросов в атмосферу. В том числе в Челябинске они снизились к базовому 2017 году на 43%!

В феврале президент поддержал важнейшее для Челябинска историческое решение — о выносе производства Челябинского электрометаллургического комбината за черту города. Это кардинально улучшит экологическую ситуацию в областном центре.

Далее — чистая вода. В 2020 году мы завершили работы и открыли Долгобродский канал, который регион ждал практически полвека.

За пять лет построили 25 объектов водоснабжения и водоотведения. В этом году запустим уникальную станцию очистки воды ультрафиолетом в Челябинске, а в следующем году завершим реконструкцию очистных сооружений в районе ЧМЗ. Реализуем такие проекты в различных территориях. Уже завершили ряд проектов по реконструкции очистных сооружений в Магнитогорске, продолжаем работу в Копейске, Карабаше, Аргаяше и Кунашаке.

Занимаемся очисткой прибрежных территорий и акваторий. Привели в порядок за пять лет почти три тысячи километров берегов. В этом году заканчиваем ликвидацию иловых отложений на городском пруду Златоуста и начинаем такую же работу на реке Миасс в центре Челябинска.

Поддержка семей с детьми

За пять лет благодаря решениям президента, федеральной поддержке и нашей собственной работе мы сформировали в регионе целостную систему поддержки семей с детьми, которая начинается с момента беременности матери и продолжается до совершеннолетия ребенка. Направили на эти цели почти 110 миллиардов рублей.

Ежегодно индексируем и повышаем выплаты. В том числе областной материнский капитал, который идет в дополнение к федеральному. Сегодня он составляет уже почти 130 тыс. рублей. Индексируем нашу уникальную меру поддержки — ежемесячную выплату на второго ребенка. С начала года довели ее до 75% от прожиточного минимума для детей, а с 1 июля увеличим еще — до 100%, что составит почти 15 тысяч рублей ежемесячно.

Также — и это тоже новая мера — с 1 июля мы увеличиваем ежемесячную компенсацию на оплату услуг ЖКХ для многодетных семей. И вводим новую меру социальной поддержки — ежегодную выплату в 10 тысяч рублей на каждого ребенка-школьника в многодетных семьях на приобретение школьной или спортивной формы.

Кроме того, хочу объявить это сейчас, мы выделяем дополнительные средства для предоставления бесплатного горячего питания обучающимся из многодетных семей в школах и колледжах Челябинской области на весь период обучения.

Благодаря этим и другим мерам поддержки за пять лет число многодетных семей в регионе увеличилось почти на 30 процентов. Родилось более 46,5 тыс. детей, являющихся третьими и последующими.

Особое внимание нужно уделить созданию условий для повышения рождаемости среди

молодежи. Нужно поддерживать тех, кто готов стать родителями, получая образование в колледжах и вузах.

Речь идет об учреждении регионального студенческого (семейного) капитала для семей, в которых оба или единственный родитель является студентом очной формы обучения в вузе или на старших курсах СПО. Эти средства могут быть направлены на повышение стипендии, аренду или приобретение жилья и другие цели.

Также важно создавать при вузах ясельные группы и детские комнаты ребенка, помогать в учебе. Считаю, что такую программу возможно сформировать и запустить до начала нового учебного года.

Об экономике региона

Сегодня наша экономика показывает стабильный и уверенный рост. За пять лет мы увеличили валовый региональный продукт с 1,5 до 2,5 триллиона рублей.

Объем инвестиций в основной капитал вырос за пять лет с 255 до почти 450 млрд рублей в год. Челябинская область вошла в топ-10 Национального рейтинга инвестиционного климата. Хотя пять лет назад регион был в третьем десятке.

С 2019 года, когда в области заработало возрожденное министерство промышленности, в регионе оказана поддержка 579 промышленным предприятиям на сумму почти в 70 млрд рублей. Это вместе с теми программами, которые реализуются на федеральном уровне. Возмещаются затраты на покупку оборудования, предоставляются льготные займы, действуют уникальные региональные меры поддержки — такие, как собственная промышленная ипотека и региональная программа повышения производительности труда.

Инвесторов, готовых создавать в нашем регионе новые роботизированные, экологически чистые производства, приглашаем в создаваемую особую экономическую зону. Сейчас как раз идет формирование обновленной заявки и проектирование будущей планировки ее территории. Самое время включиться в этот процесс.

В этом году мы еще докапитализируем наши организации поддержки — областной фонд развития промышленности и региональную микрофинансовую организацию, дополнительно выделим из регионального бюджета 300 млн рублей. Это позволит поддержать дополнительно десятки новых востребованных инновационных проектов.

Дорогие земляки, наша цель на следующие пять лет — сделать Челябинскую область регионом абсолютных возможностей! Все это потребует от нас еще более напряженной работы и более эффективного управления. ■

Павел Кобер

ФРАЗА «ЗАБУДЬ ВСЕ, ЧЕМУ ТЕБЯ УЧИЛИ В ВУЗЕ», УЖЕ НЕАКТУАЛЬНА

Университеты и колледжи научились готовить востребованных на предприятиях специалистов с цифровыми компетенциями. Но рынок требует большего

Фото Дмитрия Макурина



Дефицит кадров для цифровой экономики России оценивается в миллион человек. И спрос на таких специалистов будет только расти. Речь идет не только об айтишниках в чистом виде, но и о сотрудниках компаний практически всех отраслей, способных приложить знания по кибербезопасности, искусственному интеллекту, машинному обучению, предсказательной аналитике, аналитике больших данных и пр. к развитию конкретного бизнеса и производственного направления.

Где брать и как готовить «гибридных» специалистов, сочетающих знания в ИТ-сфере и реальном секторе экономики, обсудили в рамках деловой программы Иннопрома на панельной дискуссии, проведенной Институтом экономики и управления Уральского федерального университета (ИнЭУ УрФУ) и ГК «СКБ Контур».

Установить связь с «внешним миром»

Директор ИнЭУ УрФУ **Дмитрий Толмачев** привел данные исследования, проведенного в прошлом году World Economic Forum: самыми востребованными в мире профессиями в ближайшие четыре года (на такую перспективу ориентируются вузы в подготовке бакалавров) станут специалисты по

искусственному интеллекту и машинному обучению, операторы сельскохозяйственной техники, инженеры-робототехники, специалисты по устойчивому развитию, бизнес- и data-аналитики. От сотрудников потребуются такие навыки, как технологическая грамотность (умение работать с технологиями), аналитическое мышление, работа с большими данными, креативность, непрерывное обучение и др.

Как эффективно готовить новые кадры для цифровой экономики? «Должны обеспечиваться три ключевых условия, — перечисляет Дмитрий Толмачев. — Первое — среда. Это современный формат обучения, позволяющий студентам не только овладевать теоретическими знаниями, но и вести проектную работу. Второе: учебный процесс должен быть максимально приближенным к условиям будущей работы, особенно если мы говорим о подготовке в сфере ИТ. Третье: работодатель должен выступать либо заказчиком, либо партнером, либо реализатором программы (когда эксперт компании-работодателя сам является руководителем образовательной программы). Например, ГК «СКБ Контур» является нашим партнером бакалавриата и магистратуры по направлению бизнес-информатики. Когда со стороны партнера ведется содержательный и требовательный

диалог по поводу того, как и чему учить студентов, это выводит на совершенно другой уровень систему контроля качества».

Партнерами ИнЭУ УрФУ выступают уже порядка 20 компаний и организаций. Образовательные программы реализуются совместно с ГК «СКБ Контур», ТМК, Росфинмониторингом, Группой «Синара», Альфа-Банком и др.

«Через несколько лет мы прогнозируем возросший спрос на специалистов, соединяющих разработчиков и программистов с «внешним» миром, — говорит генеральный директор СКБ Контур **Михаил Сродных**. — Например, это маркетологи, которые видят рынок, работают с большими базами данных и при этом умеют на доступном языке объяснить разработчику, какую программу нужно написать. Это позволит обеспечить на рынке кадров баланс между теми, кто пишет код, и теми, кто потом будет его использовать».

В подготовке молодых кадров СКБ Контур не только взаимодействует с УрФУ, но и работает с талантливыми школьниками, создавая профильные классы в Екатеринбурге и Первоуральске. При этом в компании понимают, что не все учащиеся и студенты в перспективе станут ее сотрудниками. «Тут важно работать в долгую, создавая кадровый потенциал ИТ-отрасли и вовлекая в эту «воронку»

как можно больше людей. Это и просветительская работа, в ходе которой мы рассказываем школьникам о широком наборе профессий, который есть в ИТ-сфере, и профильные классы в школах. Если говорить о более взрослых ребятах, то свою востребованность показывает такой инструмент, как стажировки: для студентов это ценный опыт и возможность начать карьеру, для компании — привлечь наиболее талантливых и целеустремленных ребят в свою команду. Так, за прошлый год у нас рекордный показатель — по итогам стажировки в Контур пришли 250 человек — готовых специалистов», — поделился Михаил Сродных.

Компании реального сектора экономики сегодня нуждаются в айтишниках не меньше, чем собственно ИТ-компании. При этом проблема привлечь и удержать кадры для цифровой экономики стоит еще более остро. Ситуацию описывает заместитель гендиректора по управлению персоналом ТМК, директор корпоративного университета ТМК2U Елена Позолотина:

— В промышленности ИТ-направление не является основным источником формирования прибыли. Соответственно, мы не можем конкурировать с ИТ-компаниями, например, по уровню заработной платы таких специалистов. При этом большая часть промышленности находится в стадии перехода с иностранных программных продуктов на российские разработки. Это означает, что мы должны переквалифицироваться. Отмечу также, что у ИТ-специалистов должны быть базовые знания по металлургии, чтобы работать в прикладном формате и разговаривать на одном языке с инженером-металлургом. Этот момент должен быть учтен в образовании, причем не только в ИТ, но и в профильных инженерных направлениях.

Мыслить проектами

Одним из наиболее эффективных механизмов взаимодействия компаний и вузов при подготовке молодых кадров для цифровой экономики эксперты называют прикладное проектное обучение. В этом случае студенты, помимо традиционных лекций и семинаров, значительную часть времени посвящают реализации проектов, инициируемых университетскими бизнес-партнерами.

— Если говорить об ИТ-проектах, реализуемых студентами в рамках прикладного проектного обучения, то на выходе получается реально работающее программное обеспечение либо работающий прототип инженерного решения, востребованный индустриальным партнером, — подчеркивает генеральный директор Национального агентства развития квалификаций Артем Шадрин. — Решение таких содержательных задач высокого уровня дает возможность студентам повышать свои профессиональные навыки, получать опыт командной работы. При этом должен вестись непрерыв-

ный мониторинг проектной деятельности, он позволяет оценивать вклад каждого студента в реализацию проекта и предупреждать риски, по которым этот проект по каким-либо причинам может не состояться. Университетам важно обеспечить выделение в образовательной программе времени на проектное обучение.

Компании используют разнообразные стратегии для привлечения специалистов с цифровыми компетенциями. Так, «Гринатом», ИТ-интегратор Госкорпорации «Росатом», ежегодно нанимает более 1500 ИТ-специалистов для комплектования команд собственных разработок. Примечательно, что около трети из них — выпускники опорных вузов госкорпорации. Эксперты «Гринатома» совместно с вузами разрабатывают учебные программы по актуальным направлениям, в которых наблюдается нехватка кадров, таким как 1С, Битрикс и аналитические платформы.

В число методов рекрутинга в компании входит работа с инклюзивным рынком труда.

— Мы работаем с различными категориями населения и видим большой потенциал в переобучении людей серебряного возраста, — отметила директор по персоналу компании «Гринатом» Наталья Пичугина. — На наши курсы приходят бывшие водители электропогрузчиков, руководители швейных производств и другие специалисты. В будущем они смогут работать на первой линии технической поддержки. Кроме того, в «Гринатоме» трудятся более 80 сотрудников с ограниченными возможностями здоровья. Пилотный проект показал, что их производительность достигает 80%.

Наталья Пичугина подчеркнула еще одну важную деталь. Каждый четвертый сотрудник предприятий Росатома, увольняющийся по разным причинам, хотел бы остаться в атомной отрасли, но не знает, куда ему идти. С этой целью на базе «Гринатома» был открыт Центр карьерного консультирования в области ИТ. Запрос на переобучение здесь остается очень высоким, поэтому соискателям предлагаются учебные курсы с последующим трудоустройством.

— Важно не только привлекать новых специалистов, но и переобучать действующих сотрудников. Наша задача — создать условия для образования и развития, чтобы каждый мог найти свое место в атомной отрасли, — заключила Наталья Пичугина.

Вопросы подготовки и рекрутинга кадров для цифровой экономики компании пока пытаются решать самостоятельно, иногда — во взаимодей-

Эксперты прогнозируют через несколько лет возросший спрос на специалистов, соединяющих разработчиков и программистов с «внешним» миром

ствии друг с другом и с учебными заведениями. В любом случае эти действия исходят преимущественно от крупного бизнеса. Вместе с тем требуется системный подход, который бы решал такие вопросы в национальном масштабе, с вовлечением малого и среднего бизнеса, а также небольших муниципальных образований, тоже остро нуждающихся в специалистах с цифровыми компетенциями. В качестве одного из инструментов для коммуникации генеральный директор Корпорации развития Среднего Урала Андрей Мисюра предлагает создание цифровой платформы по кадрам:

— Мы разработали и представили на Иннопроме ядро нашей экосистемы «Космос» — цифровую платформу для взаимодействия. Пока она работает в тестовом режиме, мы собираем обратную связь от пользователей, чтобы сделать продукт более качественным. В дальнейшем цифровая платформа будет интересна нескольким целевым аудиториям: предприятиям, студентам, школьникам, родителям школьников, администрациям школ и вузов. Цифровая платформа поможет выстроить понятные цепочки карьерного трека для школьника и студента с описанием возможного места работы и зарплаты, с требованиями к знаниям. Цифровая платформа экосистемы «Космос» сделает работу по поиску кадров системной и прозрачной, откроет данные для неограниченного числа предприятий, включая МСП.

В подготовке кадров для цифровой экономики необходимо учитывать еще один важный нюанс: как образовательным заведениям, так и самим учащимся следует ориентироваться не только на современные запросы трудового рынка, но и на четырех-пятилетнюю перспективу. Значит, вузы и ссузы должны быть гибкими в части оперативных изменений своих образовательных программ.

Ирина Перечнева

УРАЛЬСКИЕ УЧЕНЫЕ СОЗДАЛИ ИННОВАЦИОННЫЙ ПРЕПАРАТ ДЛЯ БОРЬБЫ С ОСЛОЖНЕНИЯМИ САХАРНОГО ДИАБЕТА

Химико-технологический центр УрФУ в рамках программы «Приоритет-2030» сокращает путь от разработки до создания фармацевтических препаратов

Фото УрФУ

В этом году на выставке «Иннопром» было представлено достаточно много научных разработок, от которых зависит уровень развития экономики и общества. В частности, Уральский федеральный университет демонстрировал технологии, реализуемые в рамках федеральной программы «Приоритет-2030». Одно из направлений связано с созданием лекарственных препаратов различного назначения. О том, как идет развитие этого проекта, мы поговорили с директором химико-технологического института УрФУ Михаилом Варакиным.

Центр ускорения

— *Михаил Викторович, с какими вызовами сталкивается фармацевтическая отрасль России?*

— Как и во многих других отраслях, идет интенсивный поиск импортозамещающих технологий. Но процесс разработки лекарственных препаратов длительный и затратный. В среднем среди разрабатываемых 10 тысяч молекул-кандидатов препаратом при благоприятных обстоятельствах может стать одна молекула.

Проблема доведения результатов исследований в области фармацевтической химии до перспективных разработок высокой стадии готовности исторически была одним из ограничений фармацевтической отрасли. Для того чтобы ускорить создание оригинальных отечественных химико-фармацевтических препаратов, в рамках федеральной целевой программы «Фарма-2020» при ведущих университетах создано семь химико-фармацевтических центров. Среди них — Химико-фармацевтический центр (ХФЦ) УрФУ.

Параллельно в задачи Центра входит практико-ориентированная подготовка высококвалифицированных кадров для российской науки и промышленности. В структуре ХФЦ 10 специализированных лабораторий, кадровый состав представлен 140 работниками, в их числе более 110 молодых ученых до 39 лет.

— *На каких исследовательских направлениях фокусируется Центр и на какие программы опирается?*



— Центр ведет цикл фундаментально-прикладных исследований. Это молекулярный дизайн и химический синтез перспективных биомолекул, таргетированный биоскрининг на клеточных линиях, разработка технологий опытно-промышленного синтеза фармацевтических субстанций. Исследования проводятся в рамках программы «Приоритет-2030» и стратегического проекта «Дизайн и технологии функциональных материалов и систем». Работу ведем совместно с академическими и промышленными партнерами в рамках консорциума «Перспективные биомедицинские и химико-фармацевтические технологии для диагностики и терапии социально значимых заболеваний».

Инновационное лекарство

— *Есть ли уже практические решения?*

— Совместно с партнерами были проведены доклинические исследования и в результате был создан отечественный препарат азоло-азинового ряда АВ-19. Препарат представляет собой ингибитор реакции внутриклеточного гликирования белков, он используется для профилактики и терапии осложнений сахарного диабета. Эффективность достигается за счет возможности снижения уровня гликированного гемоглобина, пре-

парат также уменьшает проявления нефропатических осложнений сахарного диабета. Главная особенность в том, что он не борется с последствиями диабета второго типа, а пытается влиять на причины, то есть борется с неконтролируемой реакцией гликирования белка в организме. Это чрезвычайно важно, так как препаратов со схожим механизмом действия — блокирование основных путей развития и прогрессирования поздних осложнений сахарного диабета — сегодня не существует.

Индустриальным партнером по проекту выступает компания «Элта». В 2023—2024 годах организован выпуск производственных серий фармацевтической субстанции и готовой лекарственной формы. Сейчас идет подготовка регистрационного досье для получения разрешения на проведение клинических испытаний. Весной следующего года планируется первых набор пациентов и запуск первой фазы клинических испытаний инновационного лекарственного средства.

— *Каковы дальнейшие направления работы центра?*

— Научные коллективы ведут работу по созданию оригинальных лекарственных препаратов для профилактики и терапии метаболических, сердечно-сосудистых, инфекционных и других заболеваний. Идет поиск импортозамещающих технологий синтеза лекарств-дженериков для локализации производства на отечественных фармплощадках. Одно из важных направлений исследований — разработка биотехнологических методов получения генно-инженерных и белковых продуктов. В числе перспективных направлений также разработка клеточных технологий для регенеративной медицины, биотехнологических методов получения генно-инженерных продуктов и белковых продуктов.

Таким образом, работа Химико-фармацевтического центра позволит решить комплекс задач полного цикла в области персонализированной диагностики, профилактики и терапии социально значимых заболеваний, кадрового обеспечения научной сферы, высокотехнологичных отраслей фармпромышленности и практического здравоохранения. ■

Ирина Перечнева

УРАЛЬСКИЙ КОНСАЛТИНГ НАЦЕЛИЛСЯ НА РОСТ

Несмотря на барьеры, аудиторско-консалтинговые группы региона находят новые ниши и возможности для развития

Коллаж Дмитрия Макурина



По данным исследования АЦ «Эксперт», суммарный объем выручки аудиторско-консалтинговых организаций за 2023 год увеличился на 41%. Это лучший показатель за последние два года. Однако основной вклад в динамику внесли консалтинговые практики. Совокупная выручка от аудиторских услуг, заработанная участниками рейтинга в 2023 году, составила 21% от общего дохода. И это — самый низкий показатель доли аудита за последние пять волн исследования.

С чем это связано и каковы возможные реше-

ния? Ответ на этот вопрос попытались найти участники круглого стола «Уральский рынок аудита и консалтинга: фокус трансформации», организованного в Екатеринбурге журналом «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт».

Аудит под прессингом

Государство в последние годы реализовало жесткий вариант реформы аудиторской отрасли (см. «Аудитор ставит персональный вопрос», Э-У №6 от 26.05.2024 г.).

К тому же были изменены критерии для бизнеса в части обязательного подтверждения отчетности. Из перечня таких организаций исключены предприятия с выручкой до 800 млн рублей в год и стоимостью активов до 400 млн рублей. Отчетность также не нужно подтверждать малым акционерным обществам, за исключением публичных.

Однако, как уверяют участники рынка, у них резкого сужения клиентской базы не произошло. Запрос на аудиторские услуги есть. Во-первых, российские игроки среднего масштаба получили часть клиентов западных аудиторско-консалтинговых групп, так называемой «Большой четверки». Во-вторых, из-за ужесточения требований регулятора с рынка ушли совсем мелкие фирмы. И наконец, не снижается спрос на инициативный аудит.

Ключевым ограничением этой отрасли все участники дискуссии называют дефицит кадров.

На рынке труда сегодня в целом жесткая ситуация, что вызвано демографическими факторами. И этот общий для всей экономики вызов в аудиторско-консалтинговой отрасли усугубляет набор специфичных внутренних барьеров. Отрасль практически не получает новой крови. Молодежь и так не идет в профессию, а те, кто все-таки выбирает такую карьеру, сталкиваются со сложностью входа: нужно сдать специальный экзамен на получение аттестата аудитора.

По мнению заместителя генерального директора по аудиту ГК «Налоги и финансовое право» Вячеслава Кочеткова, экзамен очень сложен, и его нужно упростить: «Мы часто поднимаем вопрос изменения методологии, но Единая аттестационная комиссия, наоборот, все время повышает требования. К сожалению, эта проблема, на мой взгляд, не решится в ближайшие несколько лет».

Процедура сдачи экзамена еще и довольно затратная, а все расходы несет аудиторская компания. По мнению Вячеслава Кочеткова, эту практику нужно менять: «На мой взгляд, оплату экзамена должна брать на себя саморегулируемая организация (СРО), а также обеспечить обучение для всех заинтересованных лиц после проведения конкурсной процедуры, потому что и компании, и СРО, и мы заинтересованы в новых кадрах для отрасли».

Партнер Аудиторско-консалтинговой группы «Капитал» Ольга Екимовских соглашается с постановкой проблемы: «Мы сейчас испытываем критическую нехватку высококвалифицированных специалистов. Поэтому молодых специалистов воспитываем сами, проводим стажировки, привлекаем практикантов. И это большая нагрузка, причем не только финансовая, но и организационная и административная. Эти затраты не окупаются рыночной ставкой стоимости ауди-

АУДИТ — ЭТО СФЕРА ВЛЮБЛЕННЫХ В СВОЮ ПРОФЕССИЮ

Выстоять в жестких условиях аудиторской деятельности средним региональным компаниям помогают компетенции в оказании консалтинговых услуг, считает управляющий партнер Группы компаний «ВнешЭкономАудит» **Светлана Киселева**



— Рынок аудита уже не первый год переживает время больших перемен. После введения санкций с рынка ушла «Большая четверка», которая исторически обслуживала крупный российский бизнес. Часть их клиентов перешла к средним региональным компаниям. В прошлом году под давлением законодательства начался отток с рынка мелких аудиторских компаний. И мы опять же получили их клиентскую базу. Поэтому проблем со спросом у нас нет.

Серьезным барьером роста для всего рынка аудита является недостаток кадров. Решаем мы эту проблему своими силами: сотрудничаем с профильными институтами, переучиваем главных бухгалтеров, повышаем производительность сотрудников за счет внедрения автоматизированных технологий.

При этом приходится выдерживать еще и жесткий прессинг со стороны надзора: внешние

проверки аудиторской деятельности очень серьезные, отнимают много сил и времени, а штрафные санкции в случае выявления нарушений значительные. Поэтому, на мой взгляд, аудитом сейчас занимаются только люди, влюбленные в свою профессию.

Основой доход аудиторско-консалтинговых компаний формируется за счет консалтинговых практик. В этих услугах потребность растет под влиянием постоянно меняющихся условий в законодательстве и экономике. В частности, сейчас активно развиваются предприятия, выполняющие гособоронзаказ. Законодательство в этой сфере сложное, требований к таким предприятиям много, штрафные санкции большие. Поэтому эти компании обращаются к нам за помощью в постановке раздельного учета, в составлении различных расчетов и калькуляций.

Дефицит кадров сегодня испытывают все сектора экономики. Притока новых специалистов из-за демографической ситуации нет, поэтому бизнесу приходится работать с теми кадрами, которые есть. Но их компетенции нужно развивать. В этой связи возникает запрос на услуги, связанные с повышением квалификации бухгалтеров, их оценкой и аттестацией, а также с сопровождением учетных бизнес-процессов.

Также от предпринимателей поступают запросы на решения, связанные с повышением эффективности бизнеса. Путей много, в том числе и за счет выстраивания и регламентации системы внутреннего контроля, снижения потерь от хищения и корпоративного мошенничества. Производственным компаниям мы помогаем более эффективно использовать запасы. С этой целью мы проводим инвентаризации и ревизии, оцениваем состояние складского учета и т.п.

Много вопросов сейчас поступает также от клиентов в связи с предстоящей налоговой реформой. Предпринимателям нужна помощь в оценке влияния изменений законодательства на их бизнес, в поиске налоговых резервов. Поэтому налоговое прогнозирование в ближайшее время будет также востребовано. ■

РЫНОК АУДИТА ЖДЕТ КОНСОЛИДАЦИЯ

Недостаток кадров и возможностей подтолкнет небольшие аудиторские компании к слиянию под крыло крупных игроков, считает директор по развитию ГК «АВУАР» **Максим Левченко**



— Российский рынок аудита стал более зарегулированным и менее емким, это исключительно российская тенденция. Например, 20 лет назад объем нашего рынка был сопоставим с китайским и составлял примерно 1% к ВВП страны. Китай сегодня сохранил эти показатели, а в России доля снизилась до 0,3%. Это связано с недостатком кадров и ужесточением требований со стороны надзорных органов.

Как известно, регулятор поделил аудиторские компании на три типа: компании, состоящие в реестре Центрального банка — таких всего около 30, в реестре казначейства — чуть более 100, и все остальные. Этот фактор сейчас преимущественно и определяет распределение доходов в отрасли. 50 крупнейших игроков держат 71% рынка аудита в разрезе объема оказанных услуг. При этом разрыв растет, доля небольших компаний сокращается, они становятся неконкурентными с точки

зрения возможностей привлечения квалифицированных кадров, а значит, качества оказываемых услуг.

При этом важно отметить, что давление со стороны государства на реальный сектор настолько сильное, что компании готовы тратить ресурсы, чтобы обезопасить себя от рисков, например, через проведение дополнительного этапа аудита внутри финансового года, проведения обзорных проверок.

Ключевое в аудиторском бизнесе сегодня то, что клиенты перестали ждать от аудитора формального подтверждения отчетности согласно требованиям закона, сегодня заказчики находятся в поиске надежного партнера, с сильной командой и релевантными кейсами в портфеле. В этом случае важно, чтобы отчетность была заверена ком-

панией, которой доверяют, компанией, чья репутация подтверждена, в т.ч. и рейтингами RAEX. Вопрос репутации аудитора, с учетом трансформации рынка, сейчас приобретает важнейшее значение.

Если говорить о нетипичных требованиях, которым должны соответствовать аудиторско-консалтинговые компании сегодня и будущем, я бы отметил вопрос кибербезопасности, который очень остро стоит в финансово-экономическом секторе как перед клиентами, так и перед аудиторами. Нельзя допускать утечек критически важных данных, все каналы коммуникаций должны быть надежно защищены. Компетенции такого рода должны соответствовать уровню задач, которые решают аудитор и заказчик.

На мой взгляд, в будущем рынок аудита с учетом всех вызовов, сложностей и задач, которые ставит клиент перед нами, будет стимулировать игроков на рынке развивать навыки работы с большими массивами данных при использовании современных цифровых технологий и привлекать искусственный интеллект для выполнения рутинных задач, что позволит использовать специалистов там, где их опыт и навыки наиболее полезны. ■

Время консалтинга

В этой ситуации драйверами становятся консалтинговые практики. В частности, в число традиционных лидеров на уральском рынке входит нало-

торских услуг. Выдержать такую нагрузку могут только компании, у которых есть диверсификация. Мы развиваем такие направления, как аутсорсинг бухгалтерского и управленческого учета, налоговый консалтинг».

«Причем конкурировать за специалистов нам придется с реальным сектором, где зарплаты достаточно высокие», — добавляет управляющий партнер группы компаний «ВнешЭкономАудит» **Светлана Киселева**.

ском рынке входит налоговый консалтинг.

Генеральный директор ГК «Налоги и финансовое право» **Аркадий Брызгалин** находит этому следующее объяснение: «Перед бизнесом по-прежнему остро стоят вопросы, связанные с налоговой безопасностью. Мы видим, что налоговые риски довольно высоки.

Федеральная налоговая служба расширяет свою компетенцию. ФНС отказалась от выездного контроля, тем не менее, налоговые органы применяют другие способы воздействия на предприятия. Поэтому вопросы выявления налоговых рисков для бизнеса актуальны. Обеспечить безопасность могут и консультанты».

По наблюдениям Аркадия Брызгалина, в последняя время со стороны бизнеса появился еще и

запрос на выявление налоговых резервов: «Компании интенсивно ищут способы экономии и возможности развития. Государство ввело много мер поддержки. Наши клиенты часто задают вопросы о возможностях их применения, раньше таких запросов было гораздо меньше».

Предстоящая налоговая реформа также создаст новый всплеск спроса, поскольку налоговая нагрузка на малый бизнес существенно вырастет.

По словам Ольги Екимовских, в ее компании за последние четыре года основным драйвером стал бухгалтерский аутсорсинг, постановка управленческого учета, финансовый консалтинг: «Бизнес оценил эффективность управления компанией на основе анализа цифр. Жесткое налоговое регули-

рование не дает возможности не платить налоги. Термин «оптимизация» уступил место «планированию налоговой нагрузки». Собственники бизнеса стремятся глубоко понимать экономику предприятия, разбираться в финансах, а для этого нужны консультанты».

Аудиторско-консалтинговые группы Урала компетенции в области консультационных услуг нарабатывали по-разному. Некоторые выбрали узкие ниши и смогли в них себя зарекомендовать. Например, генеральный директор компании «Инвест-аудит» **Егор Чуринов** вывел свою компанию в число лидеров в части сопровождения процедур банкротства: «Консалтинговая практика складывается из сферы интересов конкретных специалистов. Например, мы в компании

ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИИ АУДИТОРА НЕОБХОДИМЫ СЕРЬЕЗНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОТРАСЛИ

Отрасли нужно работать над повышением престижа профессии и интенсивнее заниматься цифровизацией бизнес-процессов, убеждена генеральный директор ГК «Партнерство Маминой» **Ирина Мамина**:



— Одним из главных ограничений развития аудиторской отрасли является кадровый голод. Проблема кадров характерна в целом для экономики, но в аудите помимо общих факторов она обостряется еще и в связи с ужесточением требований регулятора,

технологическим отставанием и падением престижа профессии.

При этом потребность у рынка огромная. Хорошо подготовленные к современным реалиям специалисты нужны не только аудиторской отрасли, но и бизнесу, и органам власти. К сожалению, федеральные ведомства недооценивают проблему.

Университеты сокращают программы подготовки таких кадров. В тех же вузах, где они есть, требуется существенная корректировка программ обучения, увеличение числа изучаемых будущими аудиторскими смежных дисциплин, развитие практических навыков.

Приток новых кадров в отрасль сдерживают и дополнительные требования, предъявляемые для входа в профессию. Чтобы получить право заниматься аудиторской деятельностью, помимо диплома о высшем образовании необходимо иметь опыт работы в аудиторской организации и сдать специальный экзамен. Это значительные дополнительные финансовые и временные затраты, которые ничем не окупаются. Необходимо снижать эти барьеры и, наоборот, давать льготы для молодых сотрудников, чтобы привлечь их в профессию.

Самому аудиторскому сообществу, на мой

взгляд, важно учитывать тренды автоматизации и цифровизации, внедрения искусственного интеллекта во все бизнес-процессы. Аудиторская отрасль не должна изолироваться от них — рутинная работа по заполнению многочисленных рабочих документов аудита неинтересна молодежи, необходима унификация и автоматизация аудиторских процедур и документов. Аудиторским компаниям для решения этих задач требуется объединение ресурсов и поддержка со стороны СРО.

Также необходимы практические шаги к объединению смежных профессий: внешних аудиторов, внутренних аудиторов, ревизоров, бухгалтеров. Количественное увеличение профсообщества, несомненно, приведет к качественным изменениям профессии аудитора и повысит к ней интерес.

Нужно плотнее работать с вузами — проводить открытые уроки, мастер-классы, стажировки, бизнес-практики для студентов, вводить дополнительные курсы по аудиту, чтобы плотнее вовлекать молодежь еще на стадии обучения.

И конечно, важно заниматься популяризацией профессии за пределами нашего сообщества, чаще принимать участие в публичных мероприятиях, взаимодействовать со специалистами смежных видов деятельности, общественными объединениями, бизнес-сообществами.

Кадровый голод, по моему мнению, является прямым следствием падения престижа профессии. Чтобы изменить ситуацию, необходимо усилить взаимодействие с государственными органами власти для повышения статуса аудиторского заключения. Сейчас государственные органы аудиторские заключения практически не исполь-

зуют, хотя это необходимый инструмент контроля при выделении мер господдержки, оценке качества управления бизнесом, организации рейтингов, конкурсов и ином официальном сборе информации.

Кроме того, нужно раскрывать и доносить ценность аудиторской деятельности, ее значимость и пользу до менеджмента и собственников бизнеса. Аудит не завершается выдачей аудиторского заключения. Изменения неоптимальной организационной или бизнес-структуры, снижение рисков, доработка системы внутреннего контроля проаудированной компании — все это практически полезные результаты аудита, во всяком случае — для клиентов ГК «Партнерство Маминой». Вот уже 20 лет, как мы работаем на рынке аудиторских услуг, и приоритетом работы наших специалистов всегда являлись качество и практическая полезность, а не формальная выдача заключения. Мы тщательно работаем как в процессе аудита, так и после него, доводя результаты проверки до менеджмента компании, собственников, взаимодействуя с лицами, ответственными за корпоративное управление (ЛОКУ).

Подводя итог всему вышеизложенному, могу сказать, что аудиторской деятельности сегодня, как никогда, требуется серьезное комплексное обновление.



620014, г. Екатеринбург, пр. Ленина, д. 8, 11 этаж.
Тел.: +7 (343) 385-95-47 (48), e-mail: info@auditpart.ru

поставили на высокий уровень выдачу экспертных заключений по причинам банкротства. Многие значимые процедуры в регионе проходят экспертизу с нашим участием».

По мнению Егора Чурина, по-прежнему востребованы также оценочные услуги.

Многие идут по пути освоения новых направлений. Компания «Счетовод», например, изначально специализировалась на бухгалтерском и налоговом консалтинге. Но в современных условиях на одном направлении сложно развиваться, к такому выводу пришла директор компании «Счетовод»

Юлия Мазейна: «Нужна диверсификация услуг. Поэтому мы сейчас формируем консалтинг полного цикла. В частности, одна из компаний группы получила аккредитацию на оказание услуг в сфере ИТ-консалтинга. Есть запрос со стороны бизнеса на помощь в решении кадрового вопроса — подбор персонала, его аттестация, подтверждение квалификации и так далее».

Начавшаяся структурная перестройка экономики создала основу для развития новых направлений. В частности, по словам генерального директора ГК «Партнерство Маминой» **Ирины Маминой**, появился спрос на сопровождение всей цепочки гособоронзаказа: «Предприятиям нужна постанова раздельного учета, подготовка расчетно-калькуляционных материалов, написание локальных актов, подготовка отчетности по ГОЗ».

По мнению директора по развитию ГК «АВУАР» **Максима Левченко**, стабильным остается спрос на сопровождение сделок слияний и поглощений. Этот тренд получил развитие на фоне ухода с российского рынка западных компаний и до сих пор продолжается: «В прошлом году Авуар сопровождал несколько таких крупных сделок».

При этом сам рынок консалтинга за последние два года сильно изменился. По мнению управляющего по анализу банковских и финансовых рынков ПСБ **Дмитрия Грицкевича**, после ухода «Большой четверки» на рынке нет явных лидеров, и это открывает для консалтинговых компаний пространство для роста: «Небольшие компании будут предлагать новые форматы и сервисы под обновленные запросы бизнеса. Крупные же игроки будут стремиться перестроиться на более гибкие рельсы. Рынок консалтинга будет расти вместе с экономикой. Ключевой фокус сейчас на конкретную ценность, которую консультанты могут дать клиенту. Компании хотят получить быстрый и прикладной результат в стремительно меняющихся внешних условиях. В частности, востребованы проекты с уже реализованными ранее успешными идеями. Большой спрос на повышение эффективности бизнеса при высоком дефиците кадров, с которыми столкнулись практически все российские компании». ■

Ирина Перечнева

БИЗНЕС ГОТОВИТСЯ К НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЕ

Компании в следующем году ждут рост налоговой нагрузки

Коллаж Дмитрия Макурина



Налогоплательщиков России ждут масштабные изменения налоговой системы. Новации были приняты в кратчайшие сроки. Минфин представил основные параметры изменения 28 мая, 21 июня законопроект был принят в Госдуме в первом чтении, 9 и 10 июля прошел уже второе и третье чтения. Предполагается, что новые правила вступят в силу уже 1 января следующего года.

Как отметил премьер-министр **Михаил Мишустин**, изменения направлены на выстраивание более справедливой и сбалансированной налоговой системы: «Она должна обеспечить поступление необходимых ресурсов на выполнение всех социальных программ, на общенациональные системные задачи, нацпроекты, госпрограммы».

Какие слои населения и категории бизнеса затронет реформа? Об этом мы поговорили с участниками круглого стола «Уральский рынок аудита и консалтинга: фокус трансформации», организованного в Екатеринбурге журналом «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт».

Крупным планом

Генеральный директор ГК «Налоги и финансовое право» **Аркадий Брызгалов** не склонен оценивать предстоящие изменения как реформу: «Основные несущие конструкции налоговой системы остаются прежние. Я бы рассматривал происходя-

щее скорее как повышение налоговой нагрузки».

По мнению экспертов, решение ожидаемое, любая страна, участвующая в военном конфликте, вынуждена менять налоговую систему.

Первым делом предлагается пополнить доходы казны за счет крупного и среднего бизнеса: ставка налога на прибыль увеличится с действующих 20% до 25%.

Генеральный директор компании «Инвест-аудит» **Егор Чурин** полагает, что увеличение на 5% налога для этой категории налогоплательщиков не будет критичным: «Это шаг был вполне ожидаемым».

Ко второму чтению правительство все же сжалось над сектором информационных технологий, который пригрозил резким ростом цен на программное обеспечение. Эта отрасль налог на прибыль сейчас не платит совсем, а будет отчислять с прибыли не 25%, как все, а 5%.

Существенное повышение налогового бремени ждет также сырьевой сектор. Для производителей минеральных удобрений и железной руды поднят НДС. Минфин обосновывает это решение высоким уровнем операционной рентабельности этих отраслей, который, по оценкам ведомства, превышает средние по экономике показатели на 10–12%.

Сейчас 83% НДС направляется в федеральный бюджет и 17% — в бюджеты регионов. А регионы в основном живут за счет прибыли и

НДФЛ. И эта новация может подкосить региональные бюджеты. Отраслевые эксперты не исключают, что дополнительные расходы по НДС могут привести к увеличению издержек для добычи и сократить налогооблагаемую прибыль бизнеса, что в итоге ударит по поступлениям в бюджеты регионов.

Но в целом крупный бизнес повышение налогов выдержит, хотя, безусловно, стоит ожидать сжатия инвестиционных программ корпораций.

Полная прогрессивная шкала

Пожалуй, самая важная часть реформы касается налога на доходы физических лиц (НДФЛ). В России действует «почти плоская» шкала налогообложения НДФЛ, в ней есть лишь несколько элементов прогрессивной модели.

Сейчас подавляющее большинство доходов облагается одной ставкой 13%. Если человек заработал свыше 5 млн рублей в год, он заплатит государству 15%, но не со всего заработка, а с суммы превышения порога в 5 миллионов.

Минфин предложил ввести ступенчатую систему. Граждане, заработавшие до 200 тыс. рублей в месяц, как и прежде, будут отчислять бюджету 13%. Доход свыше этой суммы и до 416,7 тыс. рублей в месяц будет облагаться по ставке 15%, свыше 416,7 тыс. рублей — 18%, от части заработка в диапазоне 1,67–4,17 млн в месяц придется заплатить 20%, 22% — при доходах свыше 4,17 миллиона.

Продолжит работать правило начисления повышенной ставки с суммы превышения порога. То есть человек, зарабатывающий, например, 250 тыс. рублей в месяц, заплатит дополнительно с дохода 50 тыс. рублей налога только одну тысячу по ставке 15%.

При этом для семей с двумя и более детьми и доходами, не превышающими полтора прожиточных минимума в месяц на человека, предусмотрен возврат уплаченного НДФЛ в размере 7%.

Однако специалисты в области налогового права находят в этой модели много изъянов. Детали конструкции пока неизвестны, но Аркадий Брызгалин полагает, что, скорее всего, это будет выплата раз в год: «То есть глава многодетной семьи заплатил все налоги, потом делается расчет, и ему 7% приходит на счет».

Эксперты считают предлагаемую модель неэффективной. По мнению Аркадия Брызгалина, поддержать многодетные семьи можно через введение посемейного налогообложения, такая система работает во всем мире.

К тому же затраты на администрирование возврата части налога для государства сильно вырастут, обращает внимание Аркадий Брызгалин: «Такие операции будет администрировать и нало-

говая, и казначейство. Лучше пойти по пути введения хороших вычетов для многодетных семей на обучение и лечение детей, на приобретение семейного автотранспорта».

Именно так и выстроены налоговые модели во всем мире. Да, нас часто убеждали, что в России самая низкая ставка НДФЛ, но во многих странах реальное налогообложение ниже за счет системы вычетов как инструмента экономической поддержки определенных категорий граждан.

При этом действующие ставки — 13% и 15% — сохранятся при налогообложении доходов от дивидендов, размещении средств на депозитах, а также от реализации ценных бумаг и продажи недвижимости. Минфин обосновал сохранение уровня налогообложения дивидендов стремлением не тормозить развитие фондового рынка.

Большие изменения для малого бизнеса

Но самые большие изменения ждут малый бизнес. Эта категория предпринимательства сейчас использует упрощенную систему налогообложения (УСН). Порог доходов для применения УСН расширен с действующих 265,8 млн до 450 млн рублей. Сейчас здесь тоже действует многоступенчатая модель: ставка налога зависит от уровня выручки и количества сотрудников. Все они будут отменены и весь бизнес на УСН начнет платить налог по ставке 6% при применении режима «доходы» и 15% в режиме «доходы минус расходы».

Но это все касается компаний с небольшим оборотом. Как только выручка превысит 60 млн рублей в год, предприятия становятся плательщиками НДС, а этот налог бизнес, находящийся на УСН, сейчас не платит. Компаниям предложат модель уплаты НДС на выбор. Первый — по общей ставке 20% с вычетами. Вторая модель — уплата налога по сниженной специальной ставке (5% при доходах до 250 млн рублей и 7% при доходах от 250 млн до 450 млн рублей), но без применения вычетов.

Законодатель утверждает, что новация затронет небольшие слои предпринимательства. По официальным данным, выручку до 60 млн рублей сейчас получают 96,8% предпринимателей, находящихся на УСН.

Егор Чурин называет эти изменения эпохальными: «Компаний с оборотом свыше 60 млн рублей меньше, но и зарабатывают они больше. Именно такие предприятия обеспечивают 80% поступлений налогов от малого и среднего бизнеса в сумме. А они сейчас будут вынуждены платить НДС. Налоговая система должна быть стимулирующей к развитию. А предлагаемые поправки как раз выступают в роли дестимулирующего фактора».

По мнению Егора Чурина, особенно тяжело будет инновационным компаниям, которые занимаются апробацией технологий.

Егор Чурин обращает также внимание на дополнительное администрирование: «НДС предполагает организацию совершенно другого бухгалтерского учета, чем при упрощенной системе налогообложения».

«Затраты для бизнеса действительно вырастут, усложнится налоговый учет и отчетность. Упрощенной такую систему точно не назовешь, риски ошибок для бизнеса увеличиваются кратно при переходе с режима «без НДС» на режим «с НДС» и обратно, — отмечает генеральный директор ГК «Партнерство Маминой» Ирина Мамина. — Если сейчас на упрощенной системе вести всю бухгалтерию малого предприятия мог один бухгалтер, то в случае перехода на уплату НДС объективно потребуется увеличение штата бухгалтерской службы».

Все это отрицательно отразится на рентабельности предприятий. Управляющий партнер группы компаний «ВнешЭкономАудит» Светлана Киселева полагает, что налоговая реформа может привести к сокращению численного состава сектора: «Определенная часть субъектов малого предпринимательства не выдержит такую налоговую нагрузку».

Еще одним следствием станет новая волна дробления бизнеса: «Законодательные изменения вынудят применить этот подход даже тем компаниям, которые сейчас не видели в этом необходимости. Это опять приведет к уходу бизнеса в серую зону, с которым мы боролись все эти годы», — прогнозирует директор компании «Счетовод» Юлия Мазейна.

Ирина Мамина полагает, что бизнес столкнется со сложностями планирования: «Как в начале года рассчитать, выйдет ли выручка за пределы 60 млн рублей? А мы между тем долго учили и настраивали наших клиентов к планированию».

«Все-таки малый бизнес — это драйвер экономики любой страны. В результате предлагаемых изменений некоторые компании могут уйти в серую зону, другим придется повысить отпускную стоимость, как мне кажется оба этих сигнала, могут в перспективе нескольких лет негативное влияние на этот сектор экономики», — добавляет директор по развитию ГК «АВУАР» Максим Левченко.

Аркадий Брызгалин полагает, что это только начало налоговой трансформации: «Нужно готовиться к тому, что после этой донастройки последует еще один этап».

«Сейчас мы наблюдаем тестирование новой системы. Правительством будет смотреть, как налогоплательщики отреагируют на новацию, и за этим последуют новые изменения», — резюмирует Егор Чурин. ■

Ирина Перечнева, Ирина Тетерева

ОЦЕНКА ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Восстановление рынка оценки проходит в условиях меняющихся рыночных факторов и ужесточения законодательства

АЦ «Эксперт» представляет ежегодный рейтинг оценочных услуг Урала и Западной Сибири по итогам 2023 года.

Двигатели рынка

Российский рынок оценки переживает период стагнации, однако результаты уральского рейтинга оказались более оптимистичны. Отчасти это связано с тем, что на этот раз в число участников рейтинга вошли в основном довольно крепкие региональные компании в области оценочной деятельности: темп роста их суммарных доходов в 2023 году составил 33% (при инфляции в 7,42%). В совокупности участники рейтинга заработали 384,7 млн рублей. Годом ранее динамика уральских участников рейтинга была гораздо скромнее — на уровне 3%, что на фоне инфляции в 11,2% выглядело стагнацией. Но это и объяснимо: кризисный 2022 год был для всех достаточно сложным.

Из 15 компаний нынешнего рейтинга тринадцать его участников завершили 2023 год увеличением доходов. Достойны внимания и топ-3 компаний рейтинга, на долю которых приходится 43% выручки, а темп роста их совокупного дохода составил 52%. Лидирующую позицию занимает оценочная компания «Априори»: на нее приходится 17% совокупной выручки участников рейтинга. На второй позиции — тюменская «Ассоциация АЛКО» (15%). Третью строчку заняла компания из Уфы «Аудит-безопасность» (12%).

Лидерами по динамике выручки стали Patent Family Group и компания «Априори», каждая увеличила свои доходы за год в два раза.

Традиционно, и уже на протяжении многих лет, крупнейшими из всех направлений оценочной деятельности остаются три сектора — оценка недвижимого имущества, оценка бизнеса и акций, а также оценка оборудования и транспорта.

По данным компаний — участниц рейтинга, в рамках оценки недвижимости в 2023 году было составлено не менее 6,6 тыс. отчетов, и выручка от этого направления по итогам 2023 года достигла 214,1 млн рублей (56% от совокупной выручки), увеличившись за год, по сопоставимым данным, на 20%.

Стабильность интереса к оценке недвижимого имущества обусловлена в том числе ростом спроса на услуги по оценке кадастровой стоимости недвижимости при ее оспаривании. Доходы от этого направления оценки внушительные: в 2023 году компаниями, принявшими участие в рейтинге, было оказано услуг на 34% больше, чем годом ранее.

Ростом в 2023 году характеризуется также выручка от оценки бизнеса и ценных бумаг. По данным участников рейтинга, их доходы в этом втором по емкости секторе составили 71,8 млн рублей (19% от совокупной выручки). За год доходы увеличились, по сопоставимым данным, на 39%. Число отчетов об оценке по направлению «бизнес и ценные бумаги» составило у участников рейтинга в 2023 году минимум 343 штуки.

На оценке оборудования и транспортных средств участники заработали 17% от общей выручки от оценочной деятельности, составив 1062 отчета. Это третья по размеру доля в структуре выручки компаний рейтинга.

О характере структуры спроса лучше всего говорят совокупные показатели выручки компаний — участниц рейтинга в разрезе целей оценки: на оценку в рамках покупки-продажи активов и сделок по слияниям и поглощениям в 2023 году пришлось примерно 34% от их суммарных доходов. Другим емким сегментом для участников рейтинга стала оценка в целях кредитования и привлечения финансирования (27% от их суммарных доходов).

В условиях адаптации

Восстановление рынка оценки после кризисного спада 2022 года проходит под влиянием разноплановых факторов.

С одной стороны, в прошлом году потребность в оценке бизнеса поддержал начавшийся процесс передела собственности после введения санкций.

«Выход иностран-

ных участников из российского бизнеса, реструктуризация активов, сделки слияния и поглощения стимулировали спрос», — отмечает директор департамента оценки компании «Инвест-аудит», председатель Пермского регионального сообщества членов Ассоциации «Русское общество оценщиков» **Евгений Железнов**.

Директор компании «PCO» **Сергей Лобанов** также обращает внимание на этот фактор: «Формирование отечественных рынков идет в условиях, когда их покидают зарубежные компании, все участники приспосабливаются к новым правилам».

По словам директора оценочной компании «Тереза» **Эдуарда Бобунова**, в результате появился даже новый сегмент услуг — оценка активов уходящих из РФ компаний.

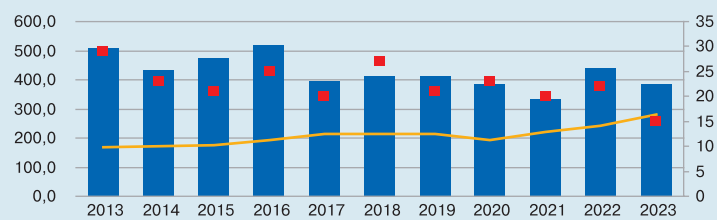
Да и среди российских предприятий, по словам председателя НП «Уральская ПГБ» **Ильи Симкина**, достаточно много активности происходит в сегменте слияний и поглощений: «Спрос увеличился на оценку бизнеса в связи с желанием собственников его продать, найти инвестора или в связи с выходом одного из учредителей».

Правда, это приспособление к новым условиям нередко сопровождалось кратковременным спадом. К примеру, по наблюдениям ведущего оценщика Patent Family Group **Дарьи Шимовой**, в разгар санкционного кризиса в 2022 году несколько снизился спрос на оценку нематериальных активов: «Но постепенно этот сегмент начал восстанавливаться. У бизнеса возникла необходимость оценки для получения кредитов под залог нематериальных активов, а также поиска инвестиций. Стабильным также остается спрос на оценку лицензий между аффилированными лицами для обоснования рыночного размера лицензионного вознаграждения. Заметно вырос спрос на оценку для целей залога».

В последние годы одним из стабильных направлений была оценка для целей кредитования при ипотечных сделках. Рынок ипотеки в прошлом году еще был на подъеме. Но зарабатывать на

На компании, постоянно принимающих участие, приходится больше половины совокупной выручки

Динамика суммарной выручки* компаний — участниц рейтинга



* Суммарная выручка компаний, принявших участие в соответствующем году
Источник: АЦ «Эксперт», рейтинги прошлых лет

этом становится все сложнее из-за изменения позиции банков. Так, по словам Сергея Лобанова, крупнейший участник этого рынка Сбербанк постепенно отказывается от услуг оценочных организаций для целей кредитования жилой недвижимости. Это заметно снизило объем доходов от этого вида оценки.

Руководитель департамента оценки и финансово-экономической экспертизы» АНО «Национальное экспертное бюро» **Сергей Волосников** находит этому следующее объяснение: «В последнее время сайты-агрегаторы объявлений предоставляют возможность онлайн-оценки на основе накопленных данных. Сбер запустил пилотный проект и не требует отчет об оценке квартир на вторичном рынке, так как имеет обширную базу данных на дружественном ресурсе Домклик. Поэтому оценка квартир останется только в исключительных случаях».

«Оценка для ипотеки становится менее востребована, так как банки все больше проводят ее в автоматическом режиме», — соглашается Эдуард Бобунов.

Да и число финансовых организаций сокращается, обращает внимание Илья Симкин: «На банковском рынке продолжается уход и слияние банков».

По словам директора компании «Инвест-Актив-Оценка» **Артура Мосгольда**, несколько снизилась и потребность в оценке при сопровождении корпоративных банкротств: «В качестве одного из факторов я бы отметил продолжившееся в 2023 году сокращение количества корпоративных банкротств, в ходе которых может потребоваться услуга оценки активов должника, это связано с изменением правоприменительной практики».

Персональный вопрос

И тем не менее, несмотря на определенные барьеры, потребность в оценке остается. Рост отрасли, как и многих других, в большей степени сдерживает недостаток кадров.

По словам Евгения Железнова, дефицит кадров ощущается достаточно остро: «В профессию не приходят новые специалисты в необходимом объеме по ряду объективных причин. Это высокий входной барьер и жесткие требования к оценщику. При этом мы сталкиваемся еще и с уходом уже состоявшихся специалистов в смежные отрасли».

Для того чтобы получить право заниматься оценочной деятельностью, нужно каждые три года сдавать квалификационный экзамен. Это не только сложно, но и довольно затратно. Оценщикам из регионов нужно помимо платы за экзамен предусмотреть средства на поездку в Москву. Несдача экзамена выталкивает людей из профессии.

ТОЧКА ВНИМАНИЯ — КАДРЫ

Грамотный подход к подготовке квалифицированных специалистов, внедрение автоматизированных технологий и постоянный анализ факторов спроса — необходимые элементы для устойчивости и роста компании, отмечает директор оценочной компании «Априори» **Сергей Козлов**



— На рынок оценки влияет множество факторов. В частности, в 2023 году отрасль вместе со всей экономикой почувствовала волатильность рынка, колебание процентных ставок и изменение рыночных индексов, а это, в свою очередь, привело к повышению рисков и неопределенности.

Кроме того, на рынке каждый год меняется законодательство. В прошлом году изменения в основном коснулись сферы оценки государственного имущества. Все новации были направлены на усиление ответственности за качество оценки и повышение прозрачности оценочной деятельности.

Сказывается и характер спроса на те или иные оценочные услуги. 2023 год показал рост количества отчетов по опспариванию кадастровой стоимости и отчетов по оценке бизнеса. Некоторый спад мы заметили в сегменте оценки жилых объектов, что вызвано нетипичными колебаниями спроса на рынке, в частности, изменением ставок по ипотеке на фоне повышения ключевой ставки.

Успешность работы оценочной компании на таком фоне зависит во многом от уровня квалификации специалистов. Кадровый голод сейчас ощущается во всех секторах, а в оценке особенно. Ситуация в оценочной деятельности осложняется барьерами входа в профессию. В нашей компании работает слаженная команда специалистов-профессионалов, многие из которых фактически являются оценщиками-универсалами. Сотрудники на постоянной основе проходят отраслевые обу-

чения и повышение квалификации. Командный подход, накопленный опыт и непрерывное развитие позволяют обучать молодых специалистов, увеличивая интерес к профессии.

Безусловно, мы, как и все компании, следим за трендами цифровизации и стремимся автоматизировать рутинные процессы. Тем более что сейчас появляется все больше платформ, баз данных, нового программного обеспечения. И все это позволяет как минимум сокращать процесс оценки. Однако эффективное использование этих технологий, опять же, возможно только при наличии высококвалифицированных специалистов.

Наработанный опыт и высокий уровень компетенций сплоченной команды оценщиков, а также отраслевая экспертиза позволяют нашей компании на протяжении многих лет помогать клиентам принимать решения, экономить ресурсы, структурировать сделки, защищать свои интересы. Кроме того, большой опыт участия экспертов-оценщиков компании в судебных экспертизах позволяет отстаивать интересы клиентов в различных инстанциях.

В целом на итоги этого года мы смотрим достаточно позитивно. Экономическая активность бизнеса сжимается в силу влияния внешних экономических условий, и это может приводить к снижению доходов оценочных компаний. Но при этом возрастает объем услуг по оценке для государственных нужд. Это, возможно, сбалансирует рынок. ■

По словам Сергея Лобанова, после каждого трехгодичного цикла пересдачи квалификационного экзамена количество оценщиков сокращается: «С другой стороны, и молодые специалисты из-за законодательных ограничений вхождения в профессию не в полной мере восполняют эти потери. Для получения аттестата необходимо иметь стаж в три года работы».

Частично решить эти проблемы удастся за счет удаленной организации труда.

«Пандемия научила нас использовать дистанционные каналы, и теперь география поиска оценщиков не ограничена одним Екатеринбург или Москвой», — отмечает Илья Симкин.

По словам директора Центра экспертизы «Профит» **Дениса Сюкосева**, действующие игроки рынка также восполняют дефицит кадров за счет уходящих мелких компаний: «Таким образом пока удастся компенсировать недостаток специалистов на рынке оценочной деятельности, но в ближай-

шие пять лет мы прогнозируем дефицит кадров».

Остроту вопроса усугубят еще и законодательные изменения. В мае Правительство РФ внесло в Госдуму проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об оценочной деятельности». Инициатором новаций стало Минэкономразвития.

Ведомство предложило еще больше ужесточить требования к оценщикам госимущества и усилить ответственность за некачественно проведенную оценку.

Закон предусматривает новые правила определения оценочной организации. Таковой предлагается считать компанию, в штате которой состоят минимум два оценщика, причем для них это место работы основное. Сейчас закон не запрещает специалистам работать по совместительству.

Проект предлагает также установить дополнительные требования к кандидатуре оценщика госимущества. Ужесточается и ответственность

Рейтинг оценочных компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2023 года

Место	Компания	Местонахождение центрального офиса	Период, с которого ведется оценочная деятельность	Выручка от осуществления оценочной деятельности за 2023 год, тыс. рублей	Изменение выручки за год, %	Общая численность оценщиков-членов СРО	Число оценщиков-членов СРО, с опытом работы более 5 лет	Сумма страхового покрытия профессиональной ответственности за 2023 год, млн рублей		Совокупное количество отчетов по оценке за 2023 год		Число участников группы*	Уровень доверия к присланным данным**	
								Оценщиков	Компаний	Всего	в т.ч. по объектам с балансовой стоимостью более 1 млрд руб.			
1	4	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «АПРИОРИ»	Екатеринбург	2005	64 627	101,6	9	9	21,9	300,0	623	38	3	I
2	2	АССОЦИАЦИЯ АЛКО	Тюмень	1996	56 036	37,9	7	7	110,0	120,0	5 934	Н.д.	3	I
3	—	АУДИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ	Уфа	1995	46 229	24,2	14	10	470,0	515,0	1 748	164	1	I
4	1	ЭКСПЕРТ-ОЦЕНКА	Уфа	1997	45 740	-3,1	9	9	275,0	500,0	1 331	2	3	I
5	3	КОНСАЛТИНГ ГРУПП	Екатеринбург	2007	44 032	25,4	5	5	41,0	505,0	2 101	0	3	I
6	6	ПРАЙС	Екатеринбург	1997	43 905	64,6	7	7	135,3	105,0	7 210	5	9	I
7	7	ОБЛАСТНОЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗ	Екатеринбург	1997	18 043	22,0	7	7	190,0	100,0	629	0	1	I
8	12	ИНВЕСТ-АУДИТ	Пермь	1994	16 707	32,4	4	4	65,3	100,0	935	0	1	I
9	10	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «ТЕРЕЗА»	Пермь	1999	16 508	18,6	5	5	70,3	100,0	1 464	4	2	I
10	15	ИНВЕСТ-АКТИВ-ОЦЕНКА	Екатеринбург	2000	9 990	25,0	3	3	90,6	100,0	39	0	1	I
11	14	ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗЫ «ПРОФИТ»	Екатеринбург	1997	9 036	9,9	4	5	31,2	10,0	115	5	2	I
12	20	RATENT FAMILY GROUP	Екатеринбург	2014	4 522	109,8	3	3	12,0	100,0	37	0	1	I
13	17	УРАЛЬСКАЯ ПАЛАТА ГОТОВОГО БИЗНЕСА	Екатеринбург	2004	3 423	-23,5	3	3	13,0	100,0	Н.д.	0	3	I
14	18	НАЦИОНАЛЬНОЕ ЭКСПЕРТНОЕ БЮРО	Москва	2014	3 260	9,7	3	3	15,3	30,0	12	1	2	I
15	19	PCO	Екатеринбург	1996	2 598	13,6	3	3	15,6	100,0	199	1	1	I

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования оценочных компаний.

* Число участников группы с учетом материнской и дочерних компаний, филиалов, представительств, аффилированных лиц, а также партнерских фирм.

** Уровень доверия к сведениям, предоставленным для участия в рейтинге, присваивается в зависимости от присланных участником материалов, подтверждающих выручку: высокий уровень (I) - если компания предоставила финансовую (бухгалтерскую) отчетность по итогам 2023 года, средний (II) - предоставлен только заверенный бланк подтверждения основных сведений.

Оценка недвижимости имущества по-прежнему занимает лидирующие позиции в структуре выручки компаний

Динамика структуры выручки по видам оценочных услуг, %

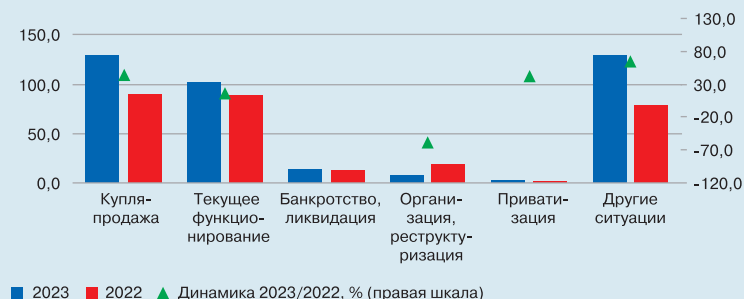


■ 2023 ■ 2022 ▲ Динамика 2023/2022, % (правая шкала)

Источник: данные компаний, расчеты АЦ «Эксперт»

Одной из наиболее динамичных стала оценка в целях покупки-продажи активов и сделок по слияниям и поглощениям

Динамика выручки участников рейтинга по целям оценки, млн руб.



■ 2023 ■ 2022 ▲ Динамика 2023/2022, % (правая шкала)

Источник: данные компаний, расчеты АЦ «Эксперт»

специалистов за убытки заказчика или третьего лица из-за некачественной оценки. В ведомстве отмечают, что поправки должны защитить интересы государства при проведении оценки, и предполагают, что новеллы смогут повысить качество оценочных услуг.

интеллекта во всех отраслях. Мы в своей компании тоже заинтересованы найти ему применение в процессе оценки, так как видим, что часть задач можно делегировать искусственному интеллекту, а это ускорит процесс оказания услуги», — подтверждает тренд Дарья Шимова.

Отчет встает на цифровые рельсы

Как и многим другим сегментам рынка, выдержать конкуренцию на рынке труда должны помочь технологии. По словам Евгения Железнова, в отрасли постепенно развиваются автоматизированные комплексы по оценке стандартного имущества: «Мы тестируем инструменты искусственного интеллекта. Но пока это работает лишь с примитивными типичными объектами оценки. В нашей компании подобные инструменты используются при оценке жилой недвижимости».

«Сейчас тренд идет на применение технологий искусственного

По прогнозу Дениса Сюкосева, в отрасли все активнее будет идти внедрение специализированного программного обеспечения по анализу баз данных и автоматизация процессов.

Прогноз оценочной погоды

Факторы поддержки и ограничения до конца этого года достаточно разноплановые. Дарья Шимова, например, видит дальнейшие возможности для восстановления: «По первым двум кварталам 2024 года можно отметить, что спрос на оценку остается стабильным. Поэтому можно сделать вывод, что отрасль восстановилась и постепенно выходит в рост».

Определенные элементы для поддержки находит и Денис Сюкосев: «Мы ожидаем рост спроса на оценочные и экспертные услуги, судебную экспертизу по определению рыночной стоимости. Это будет связано с увеличением инфляции и структурными изменениями в экономике».

Некоторые участники исследования не исключают падения доходов в связи со снижением деловой активности бизнеса. Но это падение может быть компенсировано за счет услуг по оценке для государственных нужд, и это, возможно, сбалансирует рынок.

Артур Мосгольд связывает ограничения роста не с внешними, а с внутренними проблемами. В частности, сейчас появились сложности в методологии оценки: «Раньше мы опирались на типовые решения, поскольку у нас были множественные запросы на похожие работы. Теперь же каждая оценочная задача стала по-своему уникальной. Например, сложно установить стоимость ранее ввезенного в Россию промышленного оборудова-

Лидеры по видам оценочных услуг						
Место	Место в основном рейтинге	Компания	Выручка за 2023 год, тыс. руб.	Изменение выручки за год, %	Доля услуги в выручке от оценочной деятельности, %	Количество отчетов, шт.
Топ-10: оценка недвижимого имущества						
1	2	АССОЦИАЦИЯ АЛКО	42 027	20,9	75,0	Н.д.
2	4	ЭКСПЕРТ-ОЦЕНКА	30 842	-12,3	67,4	1 067
3	5	КОНСАЛТИНГ ГРУПП	30 003	17,7	68,1	1 646
4	6	ПРАЙС	25 716	47,2	58,6	Н.д.
5	3	АУДИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ	19 106	24,2	41,3	1 255
6	1	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «АПРИОРИ»	14 548	189,9	22,5	524
7	7	ОБЛАСТНОЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗ	12 223	32,7	67,7	530
8	9	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «ТЕРЕЗА»	11 394	23,3	69,0	1 418
9	8	ИНВЕСТ-АУДИТ	9 615	-9,3	57,6	Н.д.
10	11	ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗЫ «ПРОФИТ»	8 285	85,5	91,7	Н.д.
Топ-10: оценка оборудования и транспортных средств						
1	6	ПРАЙС	14 567	116,3	33,2	Н.д.
2	3	АУДИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ	13 315	33,2	28,8	307
3	2	АССОЦИАЦИЯ АЛКО	10 815	174,3	19,3	Н.д.
4	4	ЭКСПЕРТ-ОЦЕНКА	9 988	18,6	21,8	196
5	5	КОНСАЛТИНГ ГРУПП	7 274	107,8	16,5	396
6	8	ИНВЕСТ-АУДИТ	2 112	215,6	12,6	Н.д.
7	7	ОБЛАСТНОЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗ	2 105	104,6	11,7	68
8	10	ИНВЕСТ-АКТИВ-ОЦЕНКА	1 730	8,1	17,3	Н.д.
9	1	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «АПРИОРИ»	1 115	71,8	1,7	13
10	13	УРАЛЬСКАЯ ПАЛАТА ГОТОВОГО БИЗНЕСА	1 110	220,8	32,4	Н.д.
Топ-10: оценка бизнеса и ценных бумаг						
1	1	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «АПРИОРИ»	37 636	53,6	58,2	72
2	3	АУДИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ	7 945	10,3	17,2	123
3	5	КОНСАЛТИНГ ГРУПП	6 355	14,7	14,4	55
4	4	ЭКСПЕРТ-ОЦЕНКА	4 230	50,6	9,2	63
5	9	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «ТЕРЕЗА»	3 835	83,5	23,2	11
6	2	АССОЦИАЦИЯ АЛКО	3 194	63,8	5,7	Н.д.
7	14	НАЦИОНАЛЬНОЕ ЭКСПЕРТНОЕ БЮРО	2 300	70,4	70,6	6
8	6	ПРАЙС	2 274	66,4	5,2	Н.д.
9	7	ОБЛАСТНОЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗ	1 955	11,0	10,8	10
10	10	ИНВЕСТ-АКТИВ-ОЦЕНКА	740	49,5	7,4	Н.д.
Топ-5: оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности						
1	12	PATENT FAMILY GROUP	4 522	109,8	100,0	Н.д.
2	3	АУДИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ	3 082	57,8	6,7	11
3	6	ПРАЙС	1 348	22,0	3,1	Н.д.
4	1	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «АПРИОРИ»	585	—	0,9	5
5	5	КОНСАЛТИНГ ГРУПП	399	90,0	0,9	4
Топ-5: другие виды оценки						
1	8	ИНВЕСТ-АУДИТ	4 505	332,2	27,0	Н.д.
2	10	ИНВЕСТ-АКТИВ-ОЦЕНКА	1 050	В 16 раз	10,5	Н.д.
3	3	АУДИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ	634	24,3	1,4	43
4	15	PCO	512	7,5	19,7	16
5	1	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «АПРИОРИ»	260	-6,0	0,4	4
Топ-4: оценка в целях МСФО, переоценка активов						
1	1	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «АПРИОРИ»	10 483	551,1	16,2	5
2	7	ОБЛАСТНОЙ ЦЕНТР ЭКСПЕРТИЗ	1 540	—	8,5	4
3	3	АУДИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ	1 246	-11,3	2,7	5
4	9	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «ТЕРЕЗА»	300	-14,3	1,8	1
Топ-3: оценка инвестиционных проектов						
1	3	АУДИТ-БЕЗОПАСНОСТЬ	901	17,0	1,9	4
2	4	ЭКСПЕРТ-ОЦЕНКА	680	-17,1	1,5	5
3	9	ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «ТЕРЕЗА»	320	113,3	1,9	2

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования оценочных компаний.

ния европейского производства на текущую дату. Европейские страны ввели запреты на официальные поставки в Россию. В сложившихся условиях оценщику сложно достоверно рассчитать стоимость единицы оборудования, не представленного на вторичном рынке. Также проблемы возникают при определении рыночной цены накупаемые организацией материалы в определенном периоде в прошлом. Особенно если оцениваемые материалы не являются биржевым товаром. Все это приводит к росту трудозатрат».

Расходятся участники исследования в прогнозных параметрах развития рынка. Впечатляющих темпов отрасль в этом году, скорее всего, не покажет. Евгений Железнов надеется на рост выручки в пределах инфляции за счет роста стоимости услуг: «Емкость рынка оценочных услуг в регионе, к сожалению, не позволяет рассчитывать на рост выручки за счет притока новых заказов».

Дарья Шимова, напротив, полагает, что основной этап кризиса миновал и в 2024 году отрасль покажет положительные темпы роста. Эдуард Бобунов также ожидает незначительного роста доходов: «У нас вообще выручка по годам напоминает пилу, и это не всегда напрямую связано с экономической ситуацией».

Илья Симкин полагает, что на рынке оценки возникнет некая стабилизация, а значит, и появятся точки роста. По мнению Дениса Сюкосева, отрасль и его компания покажут рост в районе 10 — 15%.

На среднесрочном горизонте, по мнению участников исследования, развитие рынка оценки будут сдерживать несколько факторов. Евгений Железнов относит к ним демпинг, недобросовестную конкуренцию и избыточное законодательное давление.

Несмотря на появление новых стандартов оценки, критерии качества оценочных работ остаются достаточно размытыми, что приводит к тому, что основной вариант конкуренции на рынке — цена за услугу», — добавляет ведущий оценщик оценочной компании «Априори», канд.экон.наук Анастасия Неджанова-Байковская.

Денис Сюкосев указывает на проблемы саморегулирования, законодательные и методические пробелы в обеспечении оценочной деятельности: «К тому же нет выстроенных каналов диалога и обратной связи между оценочным сообществом и государственными органами власти, регулирующими оценочную деятельность».

И тем не менее участники исследования считают, что у рынка оценки есть перспективы роста. «Государство все более ужесточает требования к оценщикам и не улучшает информационную базу для оценщиков. Но оценка все равно будет востребована до тех пор, пока существуют рыночные отношения», — аргументирует Эдуард Бобунов.

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