

Выходит для читателей Свердловской, Челябинской, Курганской и Тюменской областей, Ханты-Мансийского автономного округа—Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа

Магазины в точке бифуркации
Торговые центры выстраивают новую стратегию после ухода мировых брендов

Страница 14



Расходы с хвостиком
Салоны красоты стараются не повышать цены, чтобы удержать клиентов

Страница 15

Все это будут носить
Уральским дизайнерам одежды нужно помочь с продвижением их товаров

Страница 16



ОФИЦИАЛЬНО

Губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев утвердил программу развития электроэнергетики региона до 2027 года стоимостью 5 миллиардов рублей. В рамках программы планируется проведение модернизации генерирующих мощностей Рефтинской и Среднеуральской ГРЭС, реконструкция 19 подстанций и строительство одной новой, строительство и реконструкция ЛЭП общей протяженностью более 114 километров, трансформаторных подстанций.

ЦИФРЫ

1337 миллиардов рублей составил оборот предприятий Челябинской области с января по март 2022 года, увеличившись на 229 миллиардов (20,7 процента) по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Лидирует добыча полезных ископаемых, гостиницы и общепит, обрабатывающие производства, а также транспортная сфера и сельское хозяйство.

107,4 миллиарда рублей составил объем платных услуг, оказанных населению Свердловской области в январе—марте 2022 года, что на 10,3 процента больше уровня аналогичного периода прошлого года. Объем бытовых услуг—10,5 миллиарда, он вырос на 9,6 процента.

Почти 12,8 миллиона рублей направят из бюджета Тюменской области на поддержку 126 самозанятых в 2022 году. Основное направление поддержки—продвижение производимой продукции и проведение обучения.

85,1 процента составляет сегодня уровень газификации Югры, что на 14,7 процента выше, чем в среднем по стране. К 2025 году в округе планируют достичь показателя 90,6 процента.

На 2,8 процента снизилась в апреле средняя цена реально совершенных сделок купли-продажи квартир на вторичном рынке жилья Кургана и составила 38,3 тысячи рублей за квадратный метр.

На 29,2 процента вырос спрос на услуги общепита в Челябинской области за первый квартал 2022 года. По данным Росстата, южноуральцы оставили в кафе и ресторанах более 10 миллиардов рублей. Определили их на Урале только соседи-свердловчане, которые потратили в общепите около 13 миллиардов.

С 60 до 90 тысяч рублей увеличена субсидия на подключение внутридомового газового оборудования для льготных категорий населения Тюменской области.

Более 20 тысяч гектаров из 1395 тысяч уже засеяно яровыми в Курганской области.

Анализ Сумеют ли российские производители дорожно-строительной техники занять освободившуюся долю рынка

Каток санкций



Евгений Китаев, Челябинская область

АКЦЕНТ

Благодаря защитным мерам отечественная техника дешевле или сопоставима по цене с китайской

В середине XX века появилось понятие «промышленные тракторы». Они были выделены в особую категорию, поскольку создавали инфраструктуру развития—трудились на стройках, прокладывали дороги. Но, когда в страну хлынул импорт, отечественным производителям дорожно-строительной техники (ДСТ), не привыкшим к жесткой конкуренции, пришлось перестраиваться на ходу. Сегодня ситуация развернулась в обратном направлении: западные бренды уходят из России, и это вновь сулит отрасли серьезные испытания.

Уход не выход

По оценкам экспертов, до пандемии российская спецтехника суммарно занимала около 20 процентов рынка ДСТ, 35—китайские машины, 45—европейские, американские, японские. «Ино-

странцы» обслуживали не только инфраструктурные проекты, они доминировали в горной промышленности, где для вскрышных работ используются особо мощные машины. Поэтому потребителям предстояло перестроиться на закупочную политику даже с учетом того, что не все иностранные фирмы единодушны в намерении заморозить контакты с Россией.

Да, технологические лидеры, американская компания «Катерпиллер» и японская «Комацу», официально сворачивают деловые связи. О прекращении отгрузки техники и деталей к ней объявили компании США и других недружественных стран.

— При этом возможность поставок сохраняется. По информа-

ции с Дальнего Востока мы видим: японская техника продолжает завозиться. Европейские производители преодолевают санкции, введенные политиками, по обходным маршрутам,—комментирует Владимир Антонов, исполнительный директор компании «ЧЕТРА», реализующей продукцию чебоксарского завода «Промтрактор».

Среди технологических передовиков есть те, кто не горит желанием присоединиться к санкциям, в первую очередь южнокорейские бренды.

—Я не слышал, чтобы «Дусан», «Хундай» и другие фирмы из Южной Кореи потянулись на выход. Хотя потери, конечно, неизбежны,—рассуждает гендиректор

торговой компании «Уральская техника и запчасти» Тарас Загорченый.

—При сегодняшней конъюнктуре западным брендам будет сложно поставлять свою технику. Более того, у всех импортеров возникли сложности из-за логистических сбоев,—говорит директор по маркетингу Челябинского тракторного завода (ЧТЗ) Андрей Печеркин.

Валютные качели и сложная логистика делают прежние поставки «золотыми», поэтому даже те покупатели, которые прежде ориентировались на дорогостоящие, но качественные зарубежные машины, переориентируются на российские и китайские модели. Последние нигде не уходят, напротив, теперь их шансы увеличить свою долю на российском рынке выросли.

Дружба с препятствиями

История отношений российских потребителей с компаниями из КНР началась в нулевых годах. Поначалу к китайским конкурентам наши производи-

Профильный нацпроект резко увеличил объем дорожного строительства в России, а вместе с ним и спрос на спецтехнику. Но пока более половины таких машин составляет импорт.

тели ДСТ относились снисходительно, отмечая невысокое качество их продукции. Но очень быстро все изменилось.

Экспансия КНР нарастала лавинообразно. С 2005-го по 2019 год доля китайских машин выросла с нуля до 35 процентов. Гигантские объемы производства у соседей требовали выхода на новые рынки. Для сравнения: в 2017 году в Китае собрали 420 тысяч тракторов, у нас же в 2018-м—менее 8 тысяч, и только 1108 из них—промышленного назначения. Девять китайских компаний попали в топ-50 крупнейших мировых производителей ДСТ, заняв 16 процентов общего объема рынка в долларовом выражении. Сегодня же, по некоторым данным, в КНР сосредоточено около 40 процентов всех мировых производителей спецтехники, и эта доля продолжает расти.

14

ТЕМА НЕДЕЛИ Программы поддержки садоводческих товариществ помогают обеспечить продовольственную безопасность регионов

Возвращение на грядки

Светлана Добрынина, УрФО

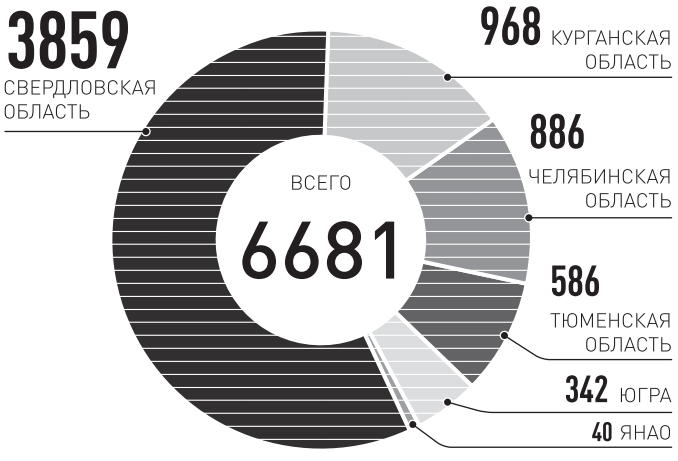
Горячим выдалось начало дачного сезона в Зауралье. Природные пожары перекинулись на коллективные сады: за десять дней построек лишились свыше 70 садоводов. По мнению и.о. председателя курганского отделения Союза садоводов России Надежды Верхошавовой, одна из причин бедствия—недостаточное внимание местных властей к дачным товариществам: огонь в сады приходит с поросших камышом муниципальных земель, вкладываясь в избавление их от сухостоя власти не хотят. Между тем садоводы уверены, что именно взаимодействие с региональными и местными властями как в земельных, так и в социальных вопросах—главный залог процветания дачного движения.

По данным статистики, садоводческие участки в России занимают площадь, в десять раз превышающую площадь Москвы, количество наделов перевалило за 20 миллионов, на грядках увлеченно горбатятся

60 миллионов горожан. Это hobby, между прочим, вносит немалый вклад в обеспечение населения продовольствием. В нынешней экономической ситуации эксперты прогнозируют еще более активный рост интереса горожан к приобретению и обустройству земельных наделов. Так, в УрФО спрос на дачи с февраля 2020-го вырос в среднем на 20 процентов, несмотря

КОЛИЧЕСТВО САДОВОДЧЕСКИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ТОВАРИСТВ, ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ В РЕГИОНАХ УРФО

Источник: региональные отделения Союза садоводов России



на то что цены увеличились вдвое.

Уральские регионы, где велика доля городского населения, входят в первую пятерку в России по количеству дачных участков. Огородничеством занимаются даже в арктической зоне ЯНАО, где зарегистрировано 40 СНТ.

—Конечно, там своя специфика: модное сейчас сити-садоводство, большинство огородов—

на балконах. При этом не только зелень выращивают, но и умудряются обеспечивать себя овощами. Например, сажают картошку по особой технологии—в бочки. Урожай за сезон—до десятка ведер,—рассказал «РГ» Алексей Кучеров, руководитель межрегионального тюменского отделения Союза садоводов России.

Во всех субъектах тюменской «матрешки» не первый год действуют соглашения о поддержке СНТ, заключенные с региональными властями. Ежегодно в бюджеты закладываются средства на строительство подъездных дорог, газификацию садоводческих товариществ (к трети из 164 коллективных садов Тюмени подведено голубое топливо), даже на обработку территории СНТ от клещей.

В Свердловской области региональные власти анонсировали череду городских ярмарок, где можно закупить семена, саженцы, рассаду, удобрения. Кстати, по данным аналитических агентств, нынешней весной россияне на 48 процентов активнее приобретают посадочный материал. На Урале тоже

прослеживается тренд к возвращению грядок, которые в последние годы вытеснили было клумбы и газоны. В топе у дачников—капуста и баклажаны: спрос на них подскочил почти в два раза, а на рассаду перца—на 36 процентов.

В Челябинской области на субсидирование автобусных «садовых» маршрутов в региональном бюджете нынче предусмотрено 24,2 миллиона рублей. Заложены и компенсации затрат на обновление инфраструктуры СНТ: отсыпку дорог, реконструкцию водопроводов и т. п. За последние пять лет на такие проекты власти региона выделили 150 миллионов рублей. Сейчас у челябинских садоводов новая идея—строительство коллективных хранилищ для собранного урожая. Подобная программа уже осуществляется в соседней Башкирии, и южноуральцы ее подхватили.

—Существовавшие в советские годы овощехранилища были разрушены. Необходимо их восстановить. Точную стоимость проекта пока назвать не могу, но, если власти нам помогут, это повысит продоволь-

ственную безопасность области и каждой семьи,—убежден председатель челябинского отделения Союза садоводов России Константин Толкачев. ●

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Олег Валенчук, председатель Союза садоводов России, депутат Госдумы РФ:

—Садоводы производят 60 процентов овощей, 90 процентов ягод и вносят реальный вклад в укрепление продовольственной безопасности страны. Народные инвестиции, направляемые на решение этой важнейшей социально-экономической задачи, составляют ежегодно более 600 миллиардов рублей.

КОРОТКО

В Зауралье предложили меры борьбы с пожарами

Во время совещания у президента России губернатор Курганской области Вадим Шумков внес несколько предложений по борьбе с природными пожарами. В частности, речь шла о создании в регионе подразделения федеральной службы «Авиалесохраны», заблаговременном введении особого противопожарного режима для предотвращения возгораний, возобновлении деятельности добровольных пожарных дружин и т. д. Тем временем природоохранная прокуратура проверяет арендаторов лесных участков и предприятия, заготавливающие древесину, в тех районах, где произошли наиболее крупные лесные пожары. Напомним: арендаторы обязаны проводить за свой счет противопожарные мероприятия, лесосохрану и тушение в случае возгорания.

Сельской торговле выплатят аванс

Правительство ЯНАО предоставило право муниципалитетам авансировать организации, поставляющие товары в труднодоступные местности и фактории. Теперь юрлица и ИП могут получить единовременную выплату до начала сезона, а не по факту понесенных затрат, как раньше, что позволит им не брать кредиты на пополнение оборотных средств. В 2022 году на это направление из бюджета автономного округа выделено 66 миллионов рублей в расчете на плановый объем доставки товаров первой необходимости 3600 тонн. В прошлом году предприниматели завезли в отдаленные поселения 2800 тонн товаров, субсидии получили 33 организации.

Озеленение станет стратегическим

До конца года в Тюмени примут стратегию озеленения. Сейчас показатель озеленения Тюмени равен 20 квадратным метрам благоустроенного пространства на одного человека, что выше среднего по России на четыре квадрата. Но в столице Западной Сибири ставят задачу увеличить цифру за счет реализации комплексной стратегии, заявил директор департамента городского хозяйства Семен Тегенцев. Представитель подрядной компании Любовь Растамханова отметила, что новая программа будет приниматься с учетом перспективы развития города до 2040 года. Она рассказала, что компания намерена предложить адаптированную к условиям Западной Сибири методику ухода за растениями, их ассортимент, формы и варианты расположения посадок на всей территории города.

Расплатились картой

Доля безналичных платежей в обороте малого бизнеса увеличилась в нескольких регионах УрФО. Так, по данным IT-компаний «Эвотор», самый высокий показатель в стране зафиксирован на Ямале—79 процентов. А наиболее быстрые темпы прироста в апреле (по отношению к марту) показали субъекты МСП в Тюменской области—с 66 до 71 процента. Несмотря на ограничения иностранных платежных систем, покупатели все чаще расплачиваются картой за услуги, например, в салонах красоты, кофейнях, магазинах одежды, гостиницах, автосервисах. Кроме того, производят бесконтактную оплату с помощью QR-кодов. Всего в обороте малых предприятий России, где установлены онлайн-каассы, доля безналичного расчета достигла 60 процентов.

Ученые УрФО создали полезную карамель

Рецепт карамели для профилактики кариеса и кальция-дефицитных состояний запатентовали в Тюменском государственном мединституте. В этом проекте тюменским ученым помогли коллеги из УТМУ (Екатеринбург). В составе полезной карамели отсутствуют синтетические вещества. Взамен технологии прессования порошков разработчики использовали уваривание растворов до получения твердого однородного продукта. Специалисты отмечают, что применяемый в новых карамельках изомальт растворяет зубной налет у детей и взрослых и стимулирует рост полезной кишечной микрофлоры.

По сообщениям корреспондентов «РГ»

ТОЛЬКО НА САЙТЕ
rg.ru/region/urfo

Ученые придумали, как удешевить полеты в космос



НАВЕДИ СМАРТФОН
НА СЧИТАЙ QR-КОД
ПЕРЕЙДИ ПО ССЫЛКЕ



ФИЛИАЛЫ ФБГУ

«РЕДАКЦИЯ

«РОССИЙСКОЙ ГАЗЕТЫ»

ЕКАТЕРИНБУРГ: ул. Турганева, 13, офис 820.
Телефон/факс: (343) 371-24-84, 355-30-68. E-mail: san@rg-ural.ru
ТЮМЕНЬ: ул. Осипенко, 81, офис 1004.
Телефон/факс: (3452) 35-24-94, 35-25-11. E-mail: mail721@mail.ru
ЧЕЛЯБИНСК: Свердловский пр., 60.
Телефон/факс: (351) 727-73-33, 727-78-08. E-mail: chel@rg.ru

МНЕНИЕ



Виталий Бунза,
руководитель
предприятия
по обслуживанию
медоборудования

ИНЖЕНЕР,
КОТОРЫЙ
ЛЕЧИТ

В «Российской газете» 2 декабря 2021 года была опубликована статья «Инженер в клинике» директора института при Первом Московском государственном медицинском университете имени И.М. Сеченова. Руководитель рассказал о том, почему вуз начал подготовку инженеров для здравоохранения: медоборудование отличается от других видов техники, поэтому обучение специалистов должно быть ориентировано на его применение в клинической практике.

Подход правильный. Сужу не умозрительно: имею 20-летний опыт ремонта медицинской техники, в том числе более 10 лет работал начальником отдела медоборудования одной из крупных больниц Екатеринбурга.

Организация обучения инженеров в ведущем медицинском вузе страны — шаг сколь важный, столь и недостаточный. В России около пяти тысяч больниц, и каждая из них нуждается в профессиональном профильном инженере. Сейчас таких кадров катастрофически не хватает, в результате в одной из больниц руководителем службы медоборудования работал бывший диспетчер транспортной фирмы, в другой — выпускник торного института.

Нормативная база позволяет руководителям больниц нанимать для обслуживания оборудования людей с какой угодно профподготовкой

Для таких специалистов необходимо организовать переподготовку при ведущих профильных вузах. В свое время я сам, хотя и был разработчиком в КБ оптической промышленности, имел более десятка изобретений и патент на медоборудование, ощущал недостаток специальных знаний и подготовки для работы с техникой в больнице. Что уж говорить о сотрудниках, не имеющих даже инженерного образования! А ведь от исправности медицинской техники зависит здоровье и жизнь людей.

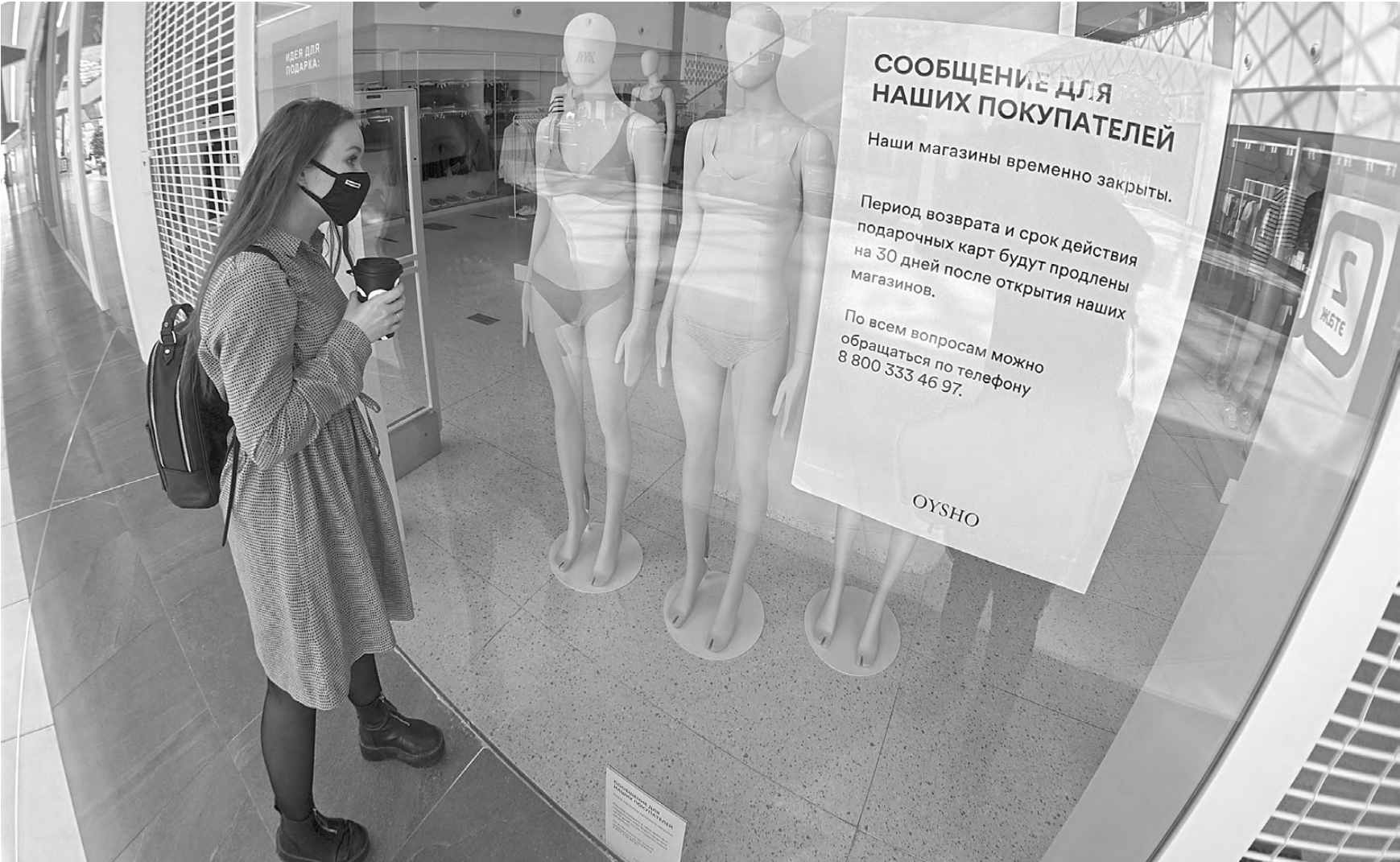
Если переподготовка уже работающих в больницах специалистов будет организована хорошо, а тем более станет обязательной (как, например, для провизоров — раз в пять лет), и это будет учитываться при лицензировании медучреждения, удастся постепенно вытеснить из больниц неквалифицированные кадры.

Кардинально изменить ситуацию у инженерам сопровождением работы оборудования больницы можно и нужно на нормативном уровне: через корректировку постановлений правительства РФ от 3 июня 2013 года № 469 «Об утверждении положения о лицензировании деятельности по производству и техническому обслуживанию (за исключением случая, если техническое обслуживание осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя) медицинской техники». Сегодня заключение в скобки уточнение позволяет руководителям больниц нанимать для обслуживания оборудования людей с какой угодно профессиональной подготовкой. Кроме того, у руководителя такой службы нет никаких полномочий при закупках техники. Будучи профессионалом, ты видишь, что руководство больницы покупает не то оборудование или неправильной комплектации, или по завышенной цене, но не можешь возразить.

В ситуации санкций вообще напрашивается решение ввести централизованные закупки медоборудования внутри страны и за границей. Конкретные модели могли бы выбирать квалифицированные специалисты минздрава, но в отличие от советских времен это должна быть закупка по заявкам больниц, а не принудительное распределение. При большом заказе можно ставить условия поставщикам, решать вопросы сервиса и поставок запчастей. ■

ТЕНДЕНЦИИ Торговые центры выстраивают новую стратегию после ухода мировых брендов

Магазины в точке
бифуркации



Наталья Швабауэр,
Екатеринбург

АКЦЕНТ

Эксперты давно предрекали переход покупателей на онлайн-заказы, правда, в фешен-сегменте доля электронной торговли не более пяти процентов

Не успев оправиться от пандемии, рынок торговой недвижимости Екатеринбурга вступил на путь импортозамещения: согласно отчету Уральской палаты недвижимости, в конце марта в ТЦ города было вакантно 65 тысяч квадратных метров, или около шести процентов площадей. Однако, по мнению аналитиков, реально пустует около больше — почти 17 процентов, что является историческим максимумом для этого сегмента.

Цифра показательна: екатеринбургский рынок ТЦ — далеко не московский, но из региональных один из сильнейших в России. Сухомом глобальных компаний фешен-индустрии созданная торговая инфраструктура в таком объеме становится просто излишней. Кроме того, под ударом окажется большое количество рабочих мест, не только продавцов, но и тех, кто связан с обслуживанием объектов. По сути, это уже проблема не одной отрасли, а всей экономики услуг, заявили управляющие торговыми комплексами Екатеринбурга на круглом столе.

**КОЛИЧЕСТВО И ПЛОЩАДИ ТОРГОВЫХ КОМПЛЕКСОВ
В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ПО ДАННЫМ НА 1 ЯНВАРЯ)**
Источник: «Коммерсант-Урал»

КОЛИЧЕСТВО		ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ, ТЫСЯЧИ М ²	В ТОМ ЧИСЛЕ ТОРГОВАЯ, ТЫСЯЧИ М ²
555	2022	3688,7	2205,7
524	2021	3554,4	2063,1
510	2020	3337,8	2008,5
497	2019	3276,8	1957,7
481	2018	3186,8	1899

По словам эксперта, нарушены цепочки взаимодействия европейских брендами, для кого-то транспортная логистика стала очень дорогой, для других — невозможной. Есть случаи, когда товар разворовывается по дороге или фура разворачивается. Кроме того, нарушена финансовая логистика: сложно рассчитаться с владельцем торговой марки, а таможенный курс выше, чем у ЦБ. Как результат — в отдельных случаях цены на продукцию выросли в 2–3 раза.

В целом по стране ситуация похожая: вакантность качественных торговых площадей выросла с 3–5 до 10–11 процентов. Но гораздо больше беспокойство вызывают восемь миллионов квадратных метров, которые занимают около 100 операторов, в основном компании фешен-индустрии и общепита. Официально они пока лишь приостановили работу, причем большинство «точку бифуркации» в очередной раз перенесли — с мая на июнь. Поскольку четкой информации нет, кто все-таки уйдет, а кто останется, риск выживания существует примерно для 3–3,5 миллиона квадратных метров.

Ситуация специфическая: магазины на месте, товар есть, а купить нельзя. Арендаторы в категории одежда, обувь, аксессуары платят аренду не в полном объеме, всего 20–50 процентов: с крупными зарубежными сетями договоры в основном заключены от оборота. Издержки ответственных тоже выросли из-за проблем с логистикой, обменного курса. Считанные ТЦ имеют в договоре пункт об автоматической выплате арендатора за простой. К тому же резко сместилась потребительская активность — мы видим тренд к переходу в эконом-сегмент, — говорит Олег Войцеховский, управляющий РСТЦ.

Финансы Уральские инвесторы скупают драгметаллы и ювелирные изделия

Бриллиант на черный день

Наталья Швабауэр,
Свердловская область

АКЦЕНТ

За последние пять лет стоимость тройской унции золота выросла на 63 процента

Если раньше обычные россияне предпочитали покупать на черный день валюту, то теперь в тренде слитки и обезличенные металлические счета.

По данным опроса, проведенного банком «Открытие» в апреле в разных регионах, у 55 процентов респондентов сегодня вообще нет валютной «запашки», а две трети тех, кто ее имеет, рассматривают как подушку безопасности, а не как средство платежа. Примерно 30 процентам валюта нужна в зарубежных поездках, еще 14 процентов назвали другие причины: «на всякий случай», «остались после отпуска за границей», «просто лежат как сувениры».

Больше всего обладателей национальной валюты проживает в Центральном федеральном округе и на Урале, меньше всего — на Северном Кавказе. Относительно стратегии на ближайшее будущее 93 процента опрошенных заяви-

ли, что не планируют покупать иностранные денежные знаки, в том числе 16 процентов сказали, что раньше брали, но теперь валюта им не нужна, еще 15 процентов останавливают введенные ЦБ ограничения.

Именно это, а также отмена с 1 марта НДС для физлиц при покупке драгметаллов в слитках во многом породило интерес к такому виду инвестиций. По мнению председателя Уральского банка Сбербанка Дмитрия Суховерхова, инвесторы не зря называют золото тихой гаванью: в ситуациях, когда курсы ценных бумаг и валют могут непредсказуемо измениться, оно способно сберечь накопления от инфляции.

— Традиционно золото считается низкорисковым инстру-

ментом: его стоимость в долгосрочной перспективе растет. Плюс клиенты могут получить дополнительный доход при проведении операций с драгметаллами, — добавляет начальник отдела операций с драгоценными металлами Уральского банка реконструкции и развития Евгений Афанасьев.

Действительно, за последние пять лет стоимость тройской унции золота выросла на 63 процента. На Московскую биржу стоимость этого металла с начала года поднялась на 9,5 процента — до 4765 рублей за грамм, а в начале марта был зафиксирован исторический максимум — 8000 рублей. По прогнозам, среднее значение в 2022 году составит 5650–5725 рублей за грамм.

Попутатели, лишившиеся любимых брендов, стали реже заглядывать в знакомые ТЦ

масштаб будет понятен осенью. При реализации худшего сценария отрасль без поддержки не выживет, — рассуждает Дмитрий Сарангульцев, директор ТРЦ «Тринвич» и «Пассаж».

Не исключено, что зарубежные бренды вернуться в виде франчайзи. Прозвучали и более пессимистичные прогнозы: назад в прошлое, к челнокам и вещевым рынкам. Впрочем, это крайний вариант: совет ТЦ готовят программы привлечения новых отечественных и иностранных арендаторов с акцентом на уже готовые бренды и локализацию. С Россией готовы сотрудничать Индия, Китай, Иран, Турция. Правда, если у Турции есть операторы, готовые осваивать торговые площади или заходить в уже существующие сети со своим ассортиментом, то в Иране их нет. Значит, без партнерства с российской стороной не обойтись.

Смотрят ТЦ и в сторону отечественных дизайнеров и отечественных марок. Они уже сейчас могут занимать вакантные места, хотя явно не потянут ту же аренду, какую платили международные сети. Да и огромные магазины по 2–10 тысяч квадратных метров им не нужны.

— Им бы 100 квадратных взять. Основное вложение идет в маркетинг, контент, электронную коммерцию. Нужен оператор, который предложит таким фирмам какой-то формат присутствия в ТЦ. Это не массовое явление для нашего рынка, потому что сложное в управлении, много мелочной работы, — раскрывает секреты сотрудничества с дизайнерами со-владельцем универсама Bolshoy Denis Пьянков. ■

— Пока мы еще остро не почувствовали кризис, истинный его

Альтернативой слиткам являются обезличенные металлические счета (ОМС). Во-первых, это очень доступный инструмент: клиент вправе приобрести от 0,1 грамма до нескольких килограммов. Во-вторых, купить и продать можно за считанные секунды в онлайн-приложении банка. В-третьих, не надо ломать голову, где хранить драгоценный металл.

К примеру, в Сбере с начала года жители Уральского региона открыли около 19 тысяч ОМС на 1,1 миллиарда рублей. Только в марте они пополнили их 100 килограммами золота. В ВТБ число ОМС на территории Свердловской области выросло больше чем в 1,5 раза и превышает сейчас 1,6 тысячи. На них размещено свыше 260 миллионов рублей.

— Интерес растет, поскольку такие счета позволяют диверсифицировать сбережения, — отмечают в пресс-службе ВТБ.

По статистике, самым популярным металлом у клиентов остается золото. На втором ме-

сте — серебро, дальше идут платина и палладий. В Сбере среди владельцев ОМС больше инвесторов-мужчин 30–50 лет: на них приходится около 73 процентов таких счетов. Дамы открывают их реже, но суммы вкладов сопоставимы — около 60 тысяч рублей. Зато сильный пол склонен приобретать все драгметаллы, тогда как женщины предпочитают золото.

Еще один интересный вариант для частных инвесторов предлагает банк «Открытие» — вложиться в бриллианты и ювелирные украшения. Правда, такая услуга предоставляется не всем, а только состоятельным клиентам. Приобрести можно бесцветные бриллианты весом от трех карат, а также редкие желтые и розовые еще до того, как их выставят на профессиональные аукционы. Участники программы имеют возможность продать камни повторно на торгах или через сеть дистрибуции, кроме того, заказать из них индивидуальные ювелирные изделия. ■

Каток санкций

Быстрый прогресс дальневосточных конкурентов не мог не встревожить россиян. В 2015 году они обратились в Евразийскую экономическую комиссию (ЕЭК) — рабочий орган Евразийского экономического союза, предложив расследовать факты продажи китайской техники по искусственно заниженным ценам. Демпинг подтвердился, и семь китайских компаний при реализации на территории ЕвразЭС машин самого ходового класса обязали платить максимальную антидемпинговую пошлину, а для нескольких — «Шантуя», «Зумлиона» и «Шехвы» — ввели индивидуальные пошлины.

Поднял цену китайской спецтехники и введенный правительством РФ в качестве защитной меры утилизационный сбор. Он компенсировался субсидиями отечественным компаниям, но приводил к увеличению стоимости импорта. Модели из Поднебесной стали дороже отечественных, и это поддержало российских производителей.

— Сегодня ценовая пропорция в основном сохраняется, — констатирует Тарас Загоречный. — Отечественная техника по-прежнему дешевле или, по крайней мере, сопоставима по цене с китайской. Таким образом у наших компаний появляется дополнительная возможность. Главное теперь ими воспользоваться.

В ожидании доли

Эксперты солидарны в том, что для перестройки рынка под российских производителей момент подходящий, если тормозом не станет стапеловой активности. Учитывая ограничения, наложенные на экспорт сырьевых ресурсов, добывающие компании могут скорректировать объемы производства. И другие потребители в ожидании стагнации способны оставить до лучших времен перевооружение парка ДСТ. Сдерживающим фактором является и подорожание кредитов, лизинговых услуг.

Однако сами машиностроители, прогнозируя нынешнее сокращение рынка до уровня 2020 года, собственные перспективы оценивают более оптимистично. Челябинский завод «ДСТ-Урал», выпуская в год до 550 бульдозеров, трубоукладчиков, погрузчиков, других спецмашин, собирается удвоить этот показатель. А «ЧЕТРА», как сообщила корреспонденту «РГ» в компании, рассчитывает в 2022-м нарастить продажи на 45 процентов.

— Российские поставщики материалов и комплектующих получили дополнительные заказы, что влияет на сроки изготовления и доступные объемы, — поясняет Владимир Антонов. — Как производитель с глубоким локализованным переделом мы имеем постоянных отечественных поставщиков. Те же компании, у которых была высокая доля импортных комплектующих, столкнулись с перебоями в поставках. Думаю, во втором квартале у них будет снижение объемов.

Уходив от импортной зависимости, однако, собираются все. На заводе «ДСТ-Урал», в частности, отмечают: и до санкций добывали высокого уровня локализации, теперь же намерены довести долю отечественных деталей до 100 процентов.

— Каждый покупной узел должен иметь по две альтернативы, — знакомит с политикой своего бренда Владимир Антонов. — Поэтому мы продолжаем развивать сотрудничество с предприятиями России и дружественных стран. Ведем работу по адаптации российских и турецких насосов. Поставщиками гидравлики могут выступить предприятия из Екатеринбурга и Беларуси, отопителей и подогревателей — заводы Тольятти, Самара, Ржев, компоненты электрической системы — производители из Нижнего Новгорода, Москвы, Санкт-Петербурга.

— На Челябинском тракторном заводе замещению подлежат 2–5 процентов комплектующих для некоторых моделей. Производство части деталей и узлов будет освоено на собственных мощностях, другие станут поставлять отечественные производители, а также фирмы из КНР. Планируем полностью заместить все позиции к июлю текущего года, — обещает Андрей Печеркин.

Теория качества

Между тем полный переход на собственные компоненты, по мнению ряда наблюдателей, обернется снижением качества российской спецтехники.

— Импортозамещение может внести некоторые коррективы по ресурсу машин: российские двигатели и гидравлика, к сожалению, пока уступают брендам мирового уровня, — поясняет Владимир Антонов.

Есть и другие обстоятельства, способные повлиять на качество продукции. Оборотной стороной процессов, связанных с расширением присутствия на рынке, становится его монополизация. Давление иностранных производителей на конкурентов падает, следовательно, стремление к совершенствованию технологий тоже ослабевает.

— Мотивация к постоянному повышению технического уровня отечественных брендов у исполнительного руководства, возможно, несколько изменится, — допускает Тарас Загоречный. — Но здесь на первый план выходит позиция самих собственников. Нам нужны свои, российские, Илон Маск. Если владельцы бизнеса поставят высокие цели, то все получится. Нет — разрыв с западными марками увеличится.

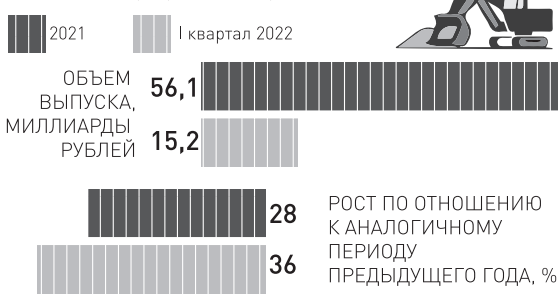
При этом, по его мнению, технологический рывок в отрасли не стоит откладывать. Поддержать его, к примеру, может ускоренный перевод отечественных машин на электротрансмиссию, что позволит автоматизировать управление и контроль, резко сократить количество трущихся деталей и повысить в результате надежность спецтехники. Если отечественные производители и отстали в использовании гидромеханической и гидростатической трансмиссий, то осваивать новые направления могут наравне с западными брендами. Правда, предупреждает Загоречный, слабым звеном по-прежнему остается компонентная база. Недавно челябинские тракторостроители анонсировали новый трактор с электромеханической трансмиссией, однако пока это не серийный образец и потребители не знают, на что он способен.

Производители сложной техники уверены: железный занавес может нести положительный эффект, но только не в части хай-тека. Они считают опасной ситуацию, в которой будут возводиться препоны, мешающие проникновению в Россию новых технологий и компонентов, даже если конечный продукт высокого передела продолжит завоёвывать в стране.

— Таким образом нашу экономику станут подталкивать к технологическому отставанию, да еще и за наш счет. Но, думаю, этот риск наши политики хорошо осознают, поэтому будут добиваться равных прав для всех участников рынка, — надеется Владимир Антонов. ■

ПРОИЗВОДСТВО ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ
В РОССИИ В 2021—2022 ГОДАХ

Источник: ассоциация «Росспецмаш»





ОБРАЗОВАНИЕ Работодатели и учреждения СПО предлагают создать в регионе кластер для подготовки горняков Воспитать маркшейдера

Анна Шиллер,
Свердловская область

В горнодобывающей отрасли острый дефицит кадров: по разным оценкам, вузы готовят лишь треть от нужного количества специалистов, и эксперты утверждают, что в ближайшие пять лет рынок продолжит испытывать нехватку квалифицированного персонала. Судя по результатам опроса работодателей, горным предприятиям особенно требуются маркшейдеры (горные инженеры и техники), энергетики и специалисты в области автоматизации оборудования, подземной разработки и обогащения полезных ископаемых. К примеру, выпускникам Горного университета на рынке труда сходу предлагают 3–7 вакансий.

Одна из проблем в подготовке кадров — дефицит современного оборудования в учреждениях СПО в малых городах

Чтобы устранить дефицит персонала, предприятиям пришлось самым активно включиться в его подготовку: вкладывать средства в оснащение образовательных учреждений, создание интеллектуальных ресурсов для обучения, участвовать в формировании программ. Так, на днях соглашение о совместной подготовке кадров заключили филиал компании «Полиметалл УК» и Уральский государственный горный университет (УГТУ): только на модернизацию учебной инфраструктуры компания выделит 15 миллионов рублей. Подобные проекты на Среднем Урале не единичны. —Одна из проблем в подготовке кадров — дефицит современного оборудования в учреждениях среднего профобразования (СПО) в малых городах. Наша компания вложит 36 миллионов рублей в обновление материальной базы Североуральского политехникума в рамках федерального проекта «Профессионалитет», а СГорный университет мы создадим базовую кафедру для выпуска маркшейдеров и геологов в нашем учебном центре», — рассказывает директор по персоналу Североуральского горнодобывающего предприятия Константин Малахов. В Красноуральском политехникуме, который тоже участвует в «Профессионалитете», при поддержке РРСА/Ла обустроят четыре мастерских по стандартам Worldskills. Одна из них будет готовить специалистов лабораторно-химического ана-

лиза — они тоже остро требуются металлургической компании. Кстати, в этом учреждении СПО лицензировали направление химпрома по запросу другого индустриального партнера — компании «Полиметалл».

— Три года назад мы совместно разработали программу подготовки аппаратчиков-гидрометаллургов. Студенты помимо общих дисциплин изучают и вариативную часть, разработанную специально под нужды работодателя, то есть осваивают конкретную рабочую профессию. Во время производственной практики их трудоустраивают в компании, — поясняет директор Красноуральского политехникума Надежда Ветчинникова.

Пока совместные проекты бизнеса и образовательных учреждений — результат их договоренности между собой. Чтобы такая работа стала системной, в регионе предлагают создать учебно-производственный кластер по горной добыче и обработке в рамках «Профессионалитета» (напомним: уже созданы кластеры по металлургии и машиностроению). Такой формат обеспечивает тесную связь бизнеса с учреждениями СПО. Что же касается вузов, они просят увеличить контрольные цифры приема на ряд специальностей, востребованных в горнодобывающей отрасли.

— Например, спрос на направление по лазерным и аддитивным технологиям оказался выше ожидаемого. Мы также считаем важным расширить набор на целевое обучение в магистратуру, чтобы студенты учились без отрыва от производства, — говорит директор института новых материалов и технологий УрФУ Олег Шешук. — Предприятия выступают заказчиками образовательных программ, объединяют студентов в проектные команды для решения своих задач.

УГТУ вводит совместную с бизнесом программу по обработке больших данных и цифровому зрению, открывает базовые кафедры в городах региона. А в рамках соглашения с уральским филиалом «Полиметалл УК» вуз займется не только обучением студентов и повышением квалификации сотрудников компании, но и ранней профориентацией. По мнению ректора Горного университета Алексея Душина, прививать любовь к точным наукам и интерес к традиционному для Урала горному делу нужно со школы. К сожалению, нынешние абитуриенты в массе своей недостаточно хорошо знают физику и химию. Чтобы переломить эту тенденцию, сотрудники ряда компаний региона ведут курсы повышения квалификации для учителей. А, например, в Красноуральские инженеры-практики учат ребят, занимающихся в детском технопарке «Кванториум», строить 3D-модели месторождений, изготавливать прототипы деталей. ●

долги Налоговики пока гуманно относятся к компаниям-неплательщикам Аванс не требуют

Наталья Швабауэр,
Свердловская область

Если население Среднего Урала гасит долги по налогам, то бизнес копит. Однако налоговики пока не применяют к должникам карательных мер.

На конец первого квартала за жителями Свердловской области числилось чуть меньше 2,8 миллиарда рублей задолженности, в основном по транспортному налогу (1,4 миллиарда) и налогу на имущество (900 миллионов). После выставления ФНС требований люди добровольно заплатили 300 миллионов, еще 150 миллионов взыскано с помощью судебных приставов, рассказала замруководителя управления ФНС по Свердловской области Марина Рябова.

Задолженность юрлиц более весомая — 36 миллиардов, большая часть приходится на НДС и налог на прибыль. Но сотрудники ФНС, понимая объективные причины этого явления, никаких экстренных мер для взыскания не принимают, в том числе не подают иски на банкротство (моторий введен до 1 октября).

Ослабить финансовый груз на бизнес должны меры поддержки, введенные налоговой службой. В частности, компании, находящиеся на общей сис-

теме налогообложения, теперь могут оплачивать налог на прибыль не авансом, а из фактического дохода. Аналогичная льгота действовала во время кризиса 2008 года и в 2020-м, в пандемию. Кроме того, упростились возмещение НДС: всю сумму можно вернуть в течение восьми дней без банковской гарантии. Добавим, что для удобства налогоплательщиков-юрлиц с 1 июля в тестовом режиме работает единый счет. Предприятия и налоговики могут подать заявление до 30 апреля и прошедшие сверку в мае, смогут оплачивать все налоги одной платежкой — налоговая служба сама распределит суммы по статьям.

— Считаю, это бонус для бухгалтеров: не надо формировать одновременно до десятка платежных поручений, — поясняет Марина Рябова.

Что касается граждан, им в помощь запустили новый электронный сервис, благодаря которому информация о долгах приходит на электронную почту или в СМС. Подключить его можно в «Личном кабинете» налогоплательщика или в налоговой инспекции. В отличие от портала госуслуг, где данные появляются, когда уже набегут пени, здесь должника о «горящих» сроках уплаты уведомляют заранее. ●

ИНФРАСТРУКТУРА Когда тюменским садоводам перестанут отключать электричество

Скорость света



Инна Горбунова,
Тюменская область

С началом дачного сезона садоводы и огородники в тюменских СНТ снова столкнулись с проблемами электроснабжения. Зимой в городских квартирах не хотели думать о таких сложных вещах, как техприсоединение, увеличение мощности трансформаторных подстанций или сечения подводящих к дому СИП-кабеля. Вдруг к лету проблемы сами рассосутся?

Но от реальности не убежишь. А она сурова: большинство дачных обществ живет в режиме постоянных отключений электроэнергии из-за перегрузок сети.

Почти полвека назад, когда создавались многие тюменские СНТ, единственная лампочка Ильича в домике, похожем на сарайчик, казалась праздником. Общая мощность энергопотребления на все садовое общество оценивалась из расчета 1-2 киловатта на участок. Этого хватало, даже с избытком. Сейчас же один электроочайник столько съедает, а есть еще холодильники, электроплиты, электронасосы, садовый электроинструмент. Не говоря уже об электрокотлах и обогревателях. Если все задействовать враз, отключения электричества в СНТ неизбежны.

Конечно, если оно вообще проведено. Среди 586 садоводческих обществ юга Тюменской области до сих пор есть неэлектрифицированные. В межрегиональном союзе садоводов их насчитали шесть. Двум из них в этом году посчастливилось попасть в региональную программу электроснабжения, еще четырем, например СНТ «Пчелка» и «Учитель», расположенным в Тюменском районе, ресурсоснабжающие компании добро на подключение пока не дают.

Чаще всего препятствием к техприсоединению к электросети СНТ в целом или отдельных домиков являются неурегулированные земельные вопросы: не сделанное вовремя или выполненное неточно межевание участков садоводов и территорий об-

щего пользования. Порой доходит до абсурда. Так, при оформлении границ садового участка в СНТ «Дружба» один из дачников обнаружил, что этого товарищества в установленном месте нет на публичной кадастровой карте. СНТ обнаружилось в 50 километрах севернее... на месте озера. Эту ошибку исправили, но границы земельных участков пошли «гулять» по дорогам и улицам, запуская даже в охранную зону Свердловской железной дороги. Ресурсоснабжающие организации такие шарады решать не станут, просто откажут в техприсоединении или отложат его до тех пор, пока дачники в земельных вопросах не наведут порядок. Если согласно региональ-

А К Ц Е Н Т

Чаще всего препятствием к техприсоединению являются неурегулированные земельные вопросы — не сделанное вовремя или выполненное неточно межевание

ным нормативам энергетики подключают потребителей-физических лиц к электрической сети в течение месяца со дня заключения договора, то при несоблюдении хотя бы одного из пунктов правил техприсоединения срок может затянуться до года. И тогда очередной дачный сезон придется куковать без света.

Передача электросетей СНТ в управление ресурсоснабжающих организаций тоже процесс не быстрый. Но тут главная причина чаще всего — долги перед поставщиком электроэнергии. Так, на конец прошлого года задолженность садоводческих обществ Тюмени превысила 20 миллионов рублей. Два десятка СНТ, которые не смогли ее погасить, в итоге были ликвидированы («РГ» рассказывала об этом в материале «Здесь будет сад-банкрот», «Экономика Уральского округа» от 2 сентября 2021 года).

— Энергосбытовая компания насчитала нам долг свыше 800 тысяч рублей, начала бан-

кротить общество, — рассказывает Наталья Деменко, председатель СНТ «Незабудка», руководитель тюменского областного союза садоводов. — Мы прошли семь арбитражных судов, но сумма осталась прежней. Тогда созвали общее собрание садоводов и решили: соберем с каждого по 1200 рублей, чтобы погасить долг и быстрее перейти на прямые договоры с ресурсоснабжающей компанией. Затраты того стоили. Теперь компания СУЭНКО проводит уже второй этап реконструкции наших электросетей, скоро стабильное электроснабжение в СНТ будет на всех участках. Решили и вопрос с увеличением мощности под-

Там, где товариществам удалось договориться с энергетиками, проблем с напряжением нет.

ситуации и оперативного принятия решений является не только степень износа сетей, но и количество постоянно проживающих в СНТ семей. Все обращения дачников по качеству энергоснабжения в департаменте фиксируются, ведется постоянная работа с председателями СНТ, с электросетевыми компаниями.

Если в садовом обществе грамотный председатель, дачникам повезло. Он вовремя ориентируется в ситуации, подготовит необходимые документы, обращение. Так, в этом году 35 тюменских СНТ написали заявления в ресурсоснабжающие компании о необходимости увеличения мощности подстанций, которые не справляются с нагрузкой, что ведет к частым отключениям электроэнергии.

Большим подспорьем для председателей СНТ, да и для всех дачников, по мнению председателя межрегионального союза садоводов Тюменской области, ХМАО и ЯНАО Алексея Кучерова, мог бы стать единый региональный сайт, где бы размещались полезные и актуальные для садоводов документы. Подобные ресурсы уже работают в сфере ЖКХ. Он также считает, что по аналогии с upholsteryным по защите прав предпринимателей пора ввести и должностную ответственность садоводству. Такой пилотный проект можно было бы реализовать в Тюменской области.

В будущем же для развития инфраструктуры дачных обществ следует применять механизмы комплексного развития территорий, считает Павел Перевалов, руководитель главного управления строительства Тюменской области. Пока с точки зрения градостроительных норм все СНТ, даже те, что с расширением границ муниципалитета вошли в городскую черту, остаются дачными поселениями, но еще немного, и они перейдут в статус территорий под ИЖС и станут единым целым с микрорайонами областного центра. Тогда у них появятся новые возможности для развития коммунальной инфраструктуры. ●

услуги Салоны красоты стараются не повышать цены, чтобы удержать клиентов

Расходы с хвостиком

Татьяна Казанцева,
Екатеринбург

В начале весны многие парикмахерские и салоны красоты Екатеринбурга пережили отток клиентов, да к тому же были вынуждены экстренно решать вопросы с поставками импортной химии, с которой работают профессионалы. Как сейчас обстоят дела в индустрии красоты, выяснял корреспондент «РГ».

— В марте клиентов было в два раза меньше обычного. А в апреле люди сняли шапки и поняли, что все-таки надо записаться к мастеру, — говорит парикмахер с десятилетним стажем Мария. — Правда, многие перед визитом звонили и уточняли цены. Мы успокаивали — все по-прежнему. Хотя затраты, конечно, растут.

Парикмахерская, где работает Мария, все краски для волос, эмульсии, бальзамы, кондиционеры и прочую профессиональную химию и косметику закупает у одного проверенного бренда. Сейчас немецкая компания подняла цены на четверть, хотя производство находится в России. Причем сделать запасы поставщик не позволяет — ограничил объемы закупки.

— Продаю только на месяц — примерно на ту же сумму, которую салон тратил раньше, хотя продукция лежит у них на складах в большом количестве. Видимо, боясь потерять прибыль, если затраты на производство вырастут. О возможном уходе компании из России неизвестно. Для нас смена поставщика стала бы проблемой, ведь мастера хорошо знают эту продукцию, — отмечает Мария.

По ее словам, растет в цене и парикмахерское оборудование, инструменты. Мастера знают это очень хорошо, поскольку самостоятельно приобретают машинки для стрижки, ножницы, фены, расчески. Это удобнее, ведь у каждого профессионала свои требования к инструменту, предпочтения. Есть среди них левши — это тоже имеет значение. И если раньше немецкая машинка для стрижки волос стоила 3 тысячи рублей, то сейчас — 1,5 тысячи. Спасает то, что подобная техника служит долго, не один год, так что пока нет острой необходимости ее обновлять.

А вот специальные ножницы премиум-класса и раньше могли себе позволить только именитые мастера-стилисты. Так, стоимость японских из стали особой закалки доходит до 50 тысяч рублей. Затачивают их только в Москве, что тоже требует больших затрат. Обычные ножницы заказывают в Китае, Корее, а над заточкой колдуны екатеринбургские мастера — 500 рублей за штучку. В общем, парикмахерский бизнес — дело весьма затратное, тем более сейчас. Как, впрочем, и оснащение косметологических, маникюрных салонов.

— Значительно выросли цены на препараты, косметику — сначала на 10 процентов, потом на 30, в целом же почти наполовину. Причем произошло это буквально в течение одной недели. Однако цены на услуги мы повысить не можем — число клиентов и так невелико. Покупательская способность упала, количество клиентопосещений уже не то — прихотлив не каждый месяц, а раз в 2-3 месяца. Маржа сейчас совсем маленькая, работаем «на выживание» и любви к клиенту, — рассказала хозяйка екатеринбургского салона красоты Ольга Войтенко.

По ее словам, сотрудничество с иностранными поставщиками — американскими и французскими брендами — продолжается. Салоны повезло: перед самым взлетом цен успели закупить большую партию препаратов и косметики. Но эти запасы уже заканчиваются.

— Рынок услуг меняется, переходит в свободное плавание, где каждый выкручивается самостоятельно, — констатирует председатель комитета индустрии красоты свердловского отделения «Опоры России» Алла Волчкова.

О проблемах бытия-индустрии — самым большим и быстро развивающимся сегменте в сфере бытовых услуг — Волчкова говорила еще год назад. По ее словам, уже тогда рентабельность салонов красоты заметно упала. «Двадцать лет назад прибыльность салонов составляла 20–30 процентов от оборота. Рост цен на профессиональную косметику, повышение налоговых отчислений, нестабильная экономическая ситуация, снижение уровня доходов потребителей и недобросовестная конкуренция снизили рентабельность легальных салонов красоты до 6–10 процентов», — отметила она в 2021 году.

Многие владельцы салонов называли тогда главной проблемой переход сотрудников на самозанятость. Ведь уходили квалифицированные мастера, причем со своей клиентской базой. Этот процесс продолжается и сегодня, сетуют предприниматели, поэтому своими кадрами они очень дорожат. Сегодня проблема другая — отток клиентов.

— Значительного оживления мы в ближайшее время не ждем. Даже год назад число клиентов к лету уменьшилось. Правда, тогда была еще пандемия. Сейчас многие начинают экономить или уезжают за город, на дачи, где постоянные визиты в салон не так актуальны — на природе можно и с хвостиком походить, — говорит Ольга Войтенко.

Тем не менее и владельцы салонов, и мастера надеются на «потепление». Говорят, летнее солнце все-таки может вернуть часть посетителей в парикмахерские кресла. А у них все готово: шампуни закуплены, ножницы наточены. ●



Цены на расходные материалы выросли почти наполовину, причем буквально в течение одной недели.

АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

Безработные открывают бизнес

С начала года 376 ямальских безработных проконсультировали в службе занятости об открытии своего дела, 35 из них уже получили финансовую помощь в размере 150 тысяч рублей и начали бизнес. Так, Александр Журавлев из Губкинского основал семейную парикмахерскую. Его землячка Татьяна Трифонова открыла флористическую студию. Жительница Ноябрьска Марина Николаева разработала дизайн деревянных пазлов, нашла производителя на аутсорсинге и теперь планирует продажи на маркетплейсах.

Уральцев накормят «внеземной» клубникой

Компания «Внеземное» за два года построит под Березовским всесезонный инновационный агрокомплекс по выращиванию клубники мощностью 100 тонн ягод в год. Клубнику будут выращивать методом аэропоники — без почвы и субстрата, с открытыми корнями. Технологии запатентованы под брендом компании «Агро-техфарм», продукция уже получила био- и экосертификаты. Как рассказал гендиректор компании «Внеземное» Илья Чигвинцев, в перспективе планируется построить теплицы для выращивания малины, ежевики, голубики. Объем вложений оценивается в 260 миллионов рублей, Агентство по привлечению инвестиций окажет помощь в решении земельных вопросов и присоединении к инженерным сетям.

СИБУР зовет прогуляться по экотропам

В начале июня для туристов, выбравших вместо зарубежных поездок путешествие по России, откроют экотропы СИБУРа. Это три эколого-образовательных маршрута протяженностью четыре километра под Тобольском, которые познакомят приезжих с местной экосистемой, богатой редкими растениями. Кроме того, гостям расскажут о глобальной работе нефтехимической компании по сохранению лесов.

Челябинцы повысили герметичность уличных фонарей

Научно-производственное объединение «Электромашина» (в составе концерна «Уралвагонзавод» входит в ГК «Ростех») усовершенствовало производство влагоустойких светильников, в том числе уличных, которые регулярно подвергаются воздействию осадков. По нормативам они должны сохранять герметичность при погружении в воду на метровую глубину. Для достижения такого эффекта на смену обычным резиновым уплотнителям пришли вспененные полимерные составы, которые наносятся автоматически с высоким уровнем точности, в среднем за 15 секунд вместо двух минут, которые для этого требовались ранее. В перспективе новые технологические возможности планируется использовать для производства не только светильников, но и другой гражданской продукции предприятия.

Муксун готовится к высадке

Собский рыболовный завод летом планирует выпустить в ямальские водоемы 13 миллионов мальков муксуна — на миллион больше, чем в прошлом году. Причем около половины икринок, заложенных на инкубацию, получены от собственного маточного стада. Сейчас на предприятии наступил период, связанный с выклевом личинки. Сразу после этого ее перемещают из инкубационного цеха в рыбоводные бассейны для подраживания. По технологии малькам каждый час дают ценный корм — рачков артемии, затем в рацион добавят сухие корма. В естественную среду мальков начнут выпускать с июня, после того как каждый достигнет веса не менее 1,5 грамма. Всего в этом году заложили на инкубацию более 20 миллионов штук оплодотворенной икры муксуна. Как сообщил и. о. директора завода Александр Торлатов, у предприятия заключены предварительные контракты с предприятиями ТЭК на зарыбление в рамках компенсационных мероприятий.

По сообщениям корреспондентов «РГ»

поддержка В Зауралье самозанятый впервые получил микрозаем на развитие бизнеса
Деньги идут на живца на живца

Валентина Пичурина. Курганская область

Фонд микрофинансирования Курганской области выдал первый микрозаем в размере 500 тысяч рублей самозанятому из Шумихи Виталию Варину. Он занимается рыболовным промыслом, разводит живца и другую наживку, делает снасти. На полученные средства собирается приобрести земельный участок с торговым павильоном.

— На фоне растущей банковской ставки условия очень выгодные, — поделился он с «РГ».

Запуск нового инструмента стал возможен благодаря изменениям, внесенным в наш проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Теперь самозанятые могут рассчитывать на такую же помощь в развитии своего бизнеса, как и предприниматели: микрозаймы до 200 тысяч рублей без залога и до 500 тысяч — с поручительством и под залог имущества. Ставка по обязательству — всего один процент.

Ранее в Зауралье открылся специализированный сайт для самозанятых. На онлайн-витрине представлен огромный выбор самых разных товаров и услуг; предлагаемым плательщиками налога на профессиональный доход. Для них размещение информации в электронном каталоге бесплатно. ●

Информационное сообщение

ООО «Ветта-Инвест» в соответствии со стандартами раскрытия информации опубликовало данные за отчетный период 2021—2022 гг. на официальном сайте организации <http://vetta-invest.ru>.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

рынки Уральским дизайнерам одежды нужно помочь с продвижением их товаров

Все это будут носить



ТАТЬЯНА АНДРЕЕВА

Ольга Медведева, Екатеринбург

Про екатеринбургского дизайнера Инну Королеву заговорили, когда она вручила куртку собственного пошива президенту и предложила отмечать вещи отечественных производителей знаком «Сделано в России». Для кого-то наличие на Урале местных дизайнеров одежды стало открытием, хотя их в регионе не так уж мало. Мы поинтересовались у некоторых представителей этой отрасли, что, кроме упомянутого фирменного знака, могло бы помочь им составить конкуренцию покинувшим Россию западным брендам.

Среди уральских марок одежды, которые на слуху, — 12Storeez и UShatava (Ушатова), спортивная одежда RAY и DRAGONFLY, детская CHADOLINI, мужские костюмы модного дома SHISHKIN. Вуальский «актив» можно записать и крупнейшего в России производителя женского белья и купальников «Пальметта». И это только раскрученные фирмы, а ведь все время возникают и новые. Кстати, помимо швейных цехов около месяца назад в Арамили заработала фабрика по производству мужских и женских сумок и аксессуаров из кожи. Но походы на рынке они по-прежнему не делают.

Дизайнер Наталья Соломеина, хозяйка модного дома «Солодизайн», автор вечерних платьев и деловых костюмов, которые с удовольствием носят стильные екатеринбурженки, размышляет о будущем отрасли скорее с тревогой, чем оптимизмом. Россия, один из крупнейших в мире поставщиков одежды, по словам Натальи, не спешит поддержать собственных творцов.

— Мой модный дом существует 26 лет, и за это время я не вошла ни в какие льготные программы. Нашу отрасль не посчитали пострадавшей во время пандемии, хотя до ее начала у нас было 50 рабочих мест, а сейчас осталось

«полтора землекопа». Больших заказов, какие мы выполняли для «Уральских авиалиний» и отеля «Хаятт», не было уже пять-семь лет, с тех пор как китайцы и европейцы из-за кризиса перепроизводства начали демпинговать. Сейчас мы просто выживаем, — посетовала она.

По словам Соломеиной, есть страны, доход которых от производства одежды больше, чем от всех других отраслей — речь об Италии, Испании. Но там местные производителям одежды дают пять безналоговых лет, льготы по аренде.

АКЦЕНТ

В Италии, Испании производителям одежды дают пять безналоговых лет, льготы по аренде. Почему бы и России не помочь своим дизайнерам?

— Почему бы России не помочь своим производителям качественной одежды? Если бы мне удалось взять беспрепятственную суду, мы смогли бы увеличить число рабочих мест и предложить россиянам достойные вещи по приемлемой цене, — продолжает хозяйка модного дома. — Мы вынужденно говорим сейчас об импортозамещении, но на самом деле необходимо, мы и правда слишком зависимы: у нас нет своих ниток, тканей высокого качества, нет своих машин, даже иглы мы имеем импортными!

О проблемах с сырьем говорит еще один уральский дизайнер, Маша Варламова. Для своих жизнерадостных трикотажных коллекций она уже давно использует российскую пряжу наряды с турецкой и немецкой. Вот только красители у отечественного производителя всегда были импортные.

— Но, я думаю, это же не автомобилестроение — неужто не придумаем что-то свое? — оптимистично улыбается Маша.

Она недавно успела побывать на неделях моды в Париже и Ми-

лане и уверена, что полная закрытость и выпадение из мировых трендов нам не грозят. Но встать на ноги, заработать имя и опыт, наладить контакт с крупными российскими производителями одежды — все это дизайнерам сложно осуществить без помощи государства.

— До сих пор поддержки почти не было. Например, на все конкурсы мы ездили самостоятельно. Мое дело развивалось, потому что вкладывала в себя сама. Было обидно, когда я встретила девочек из Грузии, которых в Париж и Милан отправило го-

ллекция Маши Варламовой, которая называется «Невыносимая легкость бытия», — это уютные трикотажные вещи ярких оттенков.

— Эти цветы, цветы — я как будто хочу обогреть и поддержать людей. У тех, кто интересуется модой, нет потребности просто купить сапоги, свитер или пальто. Эти люди немного на другой ступени развития. Задача дизайнера — погрузить клиента в определенную атмосферу. В каждой коллекции есть определенная мысль. Не просто одежда, которая прикрывает тело, — это моя позиция, мое видение мира, — поясняет она.

Видение уральских дизайнеров находит отклик у земляков.

— Мне очень нравятся вязаные пальто Маши Варламовой, я уже приценилась. Примерно в четыре раза дешевле, чем итальянское, которое я ношу, и ничем не хуже, — говорит актриса и телеведущая Алена Костерина.

Она давно покупает вещи российских, в том числе уральских брендов.

— Когда я работала в эфире, все наряды для съемки мне шила Наталья Соломеиникова. Правда, тогда можно было купить любые ткани... Но дизайнер у нас отличные. Пока, честно говоря, я не готова переключиться на российскую обувь. А одежда — я только за! Вот прямо сегодня поеду забирать спортивный костюм, заказанный в интернет-магазине — он от российского производителя, — рассказывает Костерина.

С 2014 года весной и осенью проводится смотр уральского дизайна — неделя моды в Екатеринбурге. Участие принимают и маститые, и начинающие модельеры. И для последних это реальный способ заявить о себе.

— Долгие годы наш рынок был на две трети заполнен импортом. Иностранные бренды вкладывали миллионы долларов в изучение нашего рынка и, самое главное, в имидж своей продукции, и в результате легко добивались любви и верности российского потребителя. И сейчас сохраняются стереотипы: итальянский пиджак носить гораздо интерес-

Подаренная главе государства куртка стала для Инны Королевой пропуском в мир раскрученных брендов.

нее, чем вещь российской фабрики, — делится мыслями директор мероприятия Надежда Матюхина. — Для глобального сдвига необходимо придание престижа российским дизайнерам и торговым маркам. Отечественные бренды зачастую создают гораздо более интересные коллекции одежды и, что особенно важно, по более привлекательным для потребителей ценам. Но для завоевания массового рынка им не хватает известности и престижа — именно эти два фактора и смогут ускорить процессы импортозамещения в модной индустрии.

Надежда рассчитывает, что с поддержкой власти екатеринбургская неделя моды станет самым масштабным и знаковым фешен-проектом Урало-Сибирского региона и привлечет внимание профессионалов всей страны. И тогда участвующим в ней дизайнерам будет проще продвигать свои бренды и заключать долгосрочные контракты с производителями и продавцами. Не всем же для этого дарить куртки или косоворотки представителям власти.

Кстати, в этом году свердловские предприниматели, занятые в легкой промышленности, получат возможность бесплатно представлять свою продукцию в некоторых торговых центрах Екатеринбурга и других городов области. В этой акции, к примеру, участвует VEER Mall. ●

МЕЖДУ ТЕМ

По итогам 2021 года в Свердловской области объем отгруженных товаров собственного производства предприятиями легкой промышленности составил 5,27 миллиарда рублей. По данным Свердловскстата, на этом рынке работают более 500 предприятий, в том числе производством текстильных изделий занимаются 160, пошивом одежды — 315, шьют кожаные изделия 38 компаний. В отрасли трудятся 4,5 тысячи жителей Среднего Урала.

ИННОВАЦИИ

Студенты придумали использовать для закачки в нефтяные скважины воду с юрских горизонтов

ПОДОГРЕВ ОТ МАГМЫ

Ирина Никитина, Тюмень

Хотя до абсолютной цифровизации углеводородных месторождений на территории Западной Сибири еще далеко (среди причин, на которые указывают ученые, — слишком суровый климат и удаленность от крупных городов и производственных центров), местные исследователи решают задачи, позволяющие минимизировать участие человека в процессе нефтегазодобычи и оптимизировать процессы с помощью цифрового управления.

В числе разработчиков — совсем молодые. Так, на международном форуме «Нефть и газ-2022» команда студенческого научного общества Arctic Research Community из Тюменского индустриального университета представила проект инновационной конструкции нагнетательной скважины с установкой цифровых внутрискважинных датчиков. В России и раньше присматривались к этой теме, но до опытных испытаний дело пока не доходило. Студенты Павел Щипанов, Антон Широких, Кирилл Степанчук и Даниил Шефер под руководством замдиректора по науке и инновациям института геологии и нефтегазодобычи Дмитрия Леонтьева намерены доказать недропользователям, что их разработка существенно упростит и удешевит добычу высоковязкой нефти.

Используемое оборудование существует по отдельности. Новизна проекта — собрать его в единое целое и добавить датчики

— Термальная вода для работы обычных нагнетательных скважин подготавливается в резервуарах на поверхности земли, для чего приходится тратить большие объемы электроэнергии. Мы предлагаем брать воду непосредственно из глубоководных горизонтов (2,5–3 тысячи метров), без подъема на самый верх. В результате она почти не остывает, а значит, сохранит качества, необходимые для теплового воздействия на углеводороды, — рассказал Антон Широких.

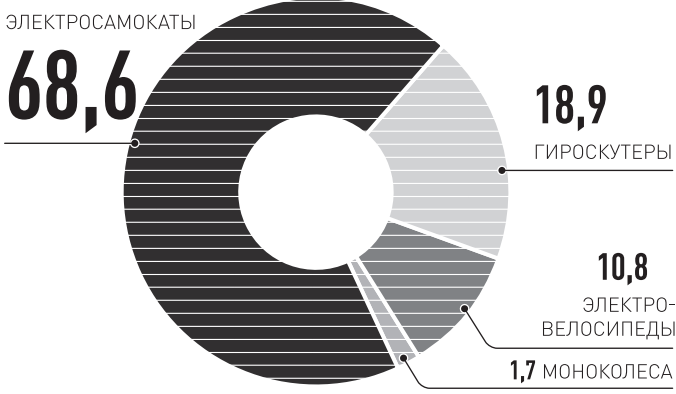
Данная технология пригодится на месторождениях именно с вязкой нефтью, а таких в Западной Сибири достаточно. Правда, на действующих участках ее уже не заведут — только на новый. Для испытаний выбрали Русское месторождение «Юрскиефти», которое сейчас находится в стадии разбуривания. При успешном обосновании проекта исследователи надеются в ходе корректировки плана работ получить разрешение на инновационный маневр. Для чистоты эксперимента ребята предлагают установить на площади 32,9 гектара три нагнетательных и две добывающих скважины.

— Оборудование, которое применяется, конечно, существует по отдельности. Новизна нашего проекта — собрать его в единое целое и добавить датчики давления и температуры (они отечественного производства и могут использоваться даже в чрезвычайно агрессивной среде). Их установим в зоне, куда поступает горячая вода юрских отложений, в целевом нефтяном пласте и устья скважины. Четвертый датчик отвечает за расход. В итоге для трех нагнетательных скважин потребуется 12 датчиков — вместе они создадут цифровую внутрискважинную сеть, с помощью которой оператор на пульте будет осуществлять мониторинг всех параметров и принимать решения по интенсивности закачки, — объяснил капитан команды Павел Щипанов.

Молодежь уже просчитала экономический эффект: если вложить в пилотный участок на Русском месторождении 3 миллиарда рублей, то через четыре года можно будет вернуть 4,9 миллиарда. Существенно снизит капитальные затраты именно использование юрской воды с температурой 110–120 градусов. ●

СТРУКТУРА ПРОДАЖ РАЗНЫХ ВИДОВ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ В МАРТЕ—АПРЕЛЕ 2022 ГОДА, %

Источник: Авито



ИНФОГРАФИКА. ФТ. ЕЛЕНА МАКЕРОВА, АННА ШИЛЕР

Анна Шиллер, Свердловская область

Сезон аренды электросамокатов давно открыт, однако жители Екатеринбурга решили, что завестись собственные средства передвижения выгоднее. В уральской столице устройство продают в среднем за 25 тысяч рублей, тогда как минута его аренды в сервисах кикшеринга стоит шесть рублей. При ежедневном использовании окупить товар можно за полтора месяца.

Высокий спрос на электросамокаты, особенно в мегаполисах, сохраняется во многом

благодаря пробкам: передвигаться на двухколесном транспорте быстрее, чем на общественном по крайней мере, в часы пик. В результате эти машины уже стали частью городской среды — ими активно пользуются не только подростки, но и курьеры, офисные работники и т. д.

Кроме того, у горожан популярны более экстремальные средства индивидуальной мобильности. Поклонники двухколесных гироскутеров, поданным «Авито», тратят на их покупку около пяти тысяч рублей, а на моноколеса и электровелосипеды — от 40 тысяч. Итог та-

ков: по сравнению с весной 2021-го продажи электрических самокатов в Екатеринбурге выросли на 57 процентов, моноколес, которыми человек управляет за счет наклонов тела, — на треть, а электробайков — на 11 процентов. В целом за март—апрель горожане приобрели электротранспорт на 36 процентов чаще, чем в 2021 году. В целом по России, как отмечает руководитель категории Lifestyle на платформе Алексей Козловский, продажи электрических устройств в этом году выросли на 30 процентов, а обычных велосипедов и самокатов — на 23. ●