

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

28 ФЕВРАЛЯ — 13 МАРТА 2022 № 8 — 9 (861)

ИНДЕКС 81420



Прорывные проекты региона

Уроки игры на падающих рынках	6
На чем растет телеком.....	10
Что происходит с доходами людей и издержками бизнеса	19

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Редакция Артем Коваленко (главный редактор), Павел Кобер (заместитель главного редактора), Ирина Перечнева (научный редактор), Вера Пыжьянова (редактор отдела промышленности), Вера Симакова (ответственный секретарь)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела), Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Выпускающий редактор Павел Кобер

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Исследования Сергей Зякин, Екатерина Игошина, Анастасия Кандалинцева, Павел Кузнецов, Татьяна Печенкина, Сергей Селянин, Кристина Чукавина

Мероприятия Ольга Захарова

Веб-сайт Сергей Селянин

Федеральный «Эксперт»

Издатель Александр Попцов

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Владимир Котов

Директор розничного распространения Елена Другущ

Главный редактор журнала «Эксперт» Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

Тел. редакции (495) 789-44-65

Для писем: 127137, Москва, а/я 33

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

Подписка на журналы «Эксперт» + «Эксперт-Урал»

8 800 200 80 10 (звонок бесплатный) или **(495) 789-44-67**

e-mail: podpiska@expert.ru

Подписка для предприятий: УРАЛ-ПРЕСС, тел. (343) 226-08-01

(02, 03), www.ural-press.ru

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 (соучредители): ЗАО «Медиахолдинг "Эксперт"», исполком Межрегиональной ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ «Большой Урал».

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Регистрационный номер ПИ № ФС 77-64882 от 16.02.2016 г.



Отпечатано в АО «Можайский полиграфический комбинат», 143200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93. www.oaomrk.ru, тел. (496338) 20-685. Тираж 10 550. Цена свободная

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

Подписной индекс на журналы «Эксперт» + «Эксперт-Урал» — 72550

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



Выпуск издания осуществлен при финансовой поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям



ПОВЕСТКА ДНЯ

3

ТЕМА НЕДЕЛИ

6

НЕТ ХАЙПА БЕЗ КРИНЖА

Спекулятивно настроенный инвестор получил первую волну разочарования от фондового рынка. Задача индустрии — проанализировать негативный опыт и убедить инвестора в эффективности инвестиционных стратегий

РУССКИЙ БИЗНЕС

ВСЕ ЧТО НАС НЕ УБИВАЕТ..... 10

Телеком не только восстановился, он нашел новые драйверы

ЗЕЛЕНый СВЕТ ЖЕЛТОМУ МЕТАЛЛУ..... 16



Инвесторы устремились в золотодобычу, хотя перспективы отрасли не выглядят блестящими

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

19

ПО ЗАКОНАМ ВОЕННОГО ВРЕМЕНИ

Повторить феноменальные темпы роста экономики в 2022 году не получится. Маржу бизнеса и доходы граждан съест инфляция. Самое мощное негативное влияние окажет санкционное давление в связи с конфликтом вокруг Украины

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ УХОДИТ В ПРОФЕССИОНАЛЫ

РЕЙТИНГ БАНКОВ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ОБЩЕСТВО

23

ХОТИТЕ ПОУЧИТЬСЯ У ТОП-МЕНЕДЖЕРА — УЧИТЕСЬ



Корпоративные магистерские программы как эффективный механизм решения кадровых вопросов и конкретных производственных задач

ПЕРМСКИЙ КРАЙ

27



КОРОТКО

Мосты из композитов

Программа ремонта мостов в Свердловской области (осуществляется в текущем году) предусматривает строительство мостов из композитных материалов, соборности в региональном министерстве транспорта и дорожного хозяйства.

— Автодорожный институт предварительно подсчитал, что даже при отсутствии у нас в регионе соответствующего производства, стоимость моста с композитными элементами будет ниже, чем с традиционными железобетонными, — рассказал глава областного Минтранса **Василий Старков**. — Мы готовы построить по новой технологии пешеходный, совмещенный и автомобильный мосты. Речь идет об автомобильном мосте на улице Ленина в Нижних Сергах, который был разрушен паводком, о подвесном мосте в селе Чусовое (там существует угроза обрушения, и дома, которые находятся за речкой, могут остаться без связи), а также о мосте в мансийском поселке Ушма через реку Лозьва.

Пока ведется разработка проектной документации, намечаются шаги по формированию региональной производственной базы для выпуска композитных элементов.

В круиз до Башкирии

Теплоходная компания «ВолгаWolga» (судовладелец, оператор теплоходов «Владимир Маяковский», «Павел Бажов», «Михаил Кутузов», «Юрий Никулин» — бывший «Солнечный город») намерена начать в этом году развивать в Башкирии круизный туризм. Компания совершает круизы по Волге и Каме с отправление из Самары, Казани, Перми и Москвы. Теперь несколько круизных судов будут заходить из Волги по реке Белая в Уфу.

«Судовладелец отметил, что Башкирия очень интересна для круизных программ. С каждым теплоходом пара сотен туристов будут выходить в Агидели, Бирске и Уфе. Это шанс для наших операторов предложить гостям новые туристические услуги, ремесленникам — оставить память о республике через сувениры. Круизный туризм не такой массовый, но очень пер-

спективный и высокодоходный сектор туристического бизнеса. Нам важно развиваться в этом направлении и выстраивать необходимую инфраструктуру», — рассказал и.о. председателя Государственного комитета Башкирии по туризму **Ринат Фаткуллин**. Планируется, что в мае и июне на теплоходах в Уфу прибудут порядка 500 туристов.

Полмиллиарда на запчасти

Уральский турбинный завод (УТЗ, Екатеринбург) и Норильско-Таймырская энергетическая компания (НТЭК) подписали контракт на поставку запчастей на 520 млн рублей. В пресс-службе УТЗ подчеркнули, что это самый крупный контракт на запчасти в истории завода. Запасные части предназначены для турбины Т-100, эксплуатирующейся на Норильской ТЭЦ-2 (снабжает теплом и электроэнергией часть Норильска и предприятия ГМК «Норильский никель»). В объем поставки входят: цилиндр высокого давления, ротор низкого давления в сборе, регулирующие диафрагмы, комплектующие для ремонта части высокого давления и регулирования турбины.

«Контракт с НТЭК уникален по объему. За счет этого заказчик получил существенную экономию. Сегодня наш завод готов обеспечить сервис всего жизненного цикла своих турбин, а это означает, что заказчик получает не только запасные части, но и гарантию надежной и эффективной выработки электроэнергии и тепла», — прокомментировал генеральный директор УТЗ **Дмитрий Изотин**.

Объем запчастей в портфеле заказов УТЗ составляет около 10%. Прямые долгосрочные контракты по поставке запасных частей заключены как с российскими компаниями «Т Плюс», Сибирская генерирующая компания, «Фортум», ТГК-16, Сибур, «Евраз ЗСМК», ТГК-11, так и с зарубежными — Минскэнерго, ЦАЭК.

Инвестиции в конный спорт

Компания «Аттика» намерена реализовать в Благовещенске (Башкирия) инвестиционный проект по строительству конноспортивного комплекса с парком отдыха. Минэкономразвития РФ включило «Аттику» в реестр резидентов территории опережающего социально-экономического развития «Благовещенск».

Конноспортивный комплекс с парком отдыха расположится в живописном месте на 20 гектарах. В инфраструктуру войдут конюшни, автоматические водилки-тренажеры, крытый манеж для круглогодичных тренировок и открытые поля. Для комфорта клиентов клуба будут



Конноспортивный комплекс в Благовещенске расширит возможности жителей города по занятию спортом и проведению досуга

функционировать кафе и дома для отдыха. Будет создано 45 новых рабочих мест. Сроки реализации проекта 2022 — 2033 годы. Стоимость проекта оценивается в 224 млн рублей.

ТОСЭР создана в границах моногорода Благовещенск три года назад. Сейчас там зарегистрировано 27 резидентов. Всего в Башкирии функционирует пять территорий опережающего социально-экономического развития: Белебей, Кумертау, Благовещенск, Нефтекамск и Белорецк.

Лидер рейтинга российских работодателей

Группа НЛМК заняла, по версии платформы HeadHunter, первое место среди металлургических компаний в рейтинге работодателей России и второе — в категории «промышленное производство» среди компаний численностью более 5 тыс. человек. Компания также вошла в топ-20 общего рейтинга российских компаний и в топ-3 компаний по уровню зрелости HR-процессов.

«Высокая оценка в рейтинге подтверждает прогресс Группы НЛМК в формировании одной из самых сильных и профессиональных команд. Именно сотрудники позволяют компании добиваться поставленных целей и устойчивых результатов, а компания в свою очередь помогает им непрерывно развиваться и становиться лидерами», — прокомментировал результат вице-президент по кадрам Группы НЛМК **Михаил Архипов**.

Рейтинг HeadHunter — один из самых авторитетных рейтингов работодателей России. В проекте участвуют компании всех отраслей и регионов страны. При подготовке рейтинга оценка проводится по трем показателям: эффективность деятельности HR-подразделения; уровень вовлеченности сотрудников компаний; мнение соискателей.

Обновленную Vesta начали выпускать в Ижевске

С конвейера автозавода «Lada Ижевск» сошла первая серийная Lada Vesta нового поколения. Одновременно со стартом производства АвтоВАЗ официально раскрыл экстерьер машины. Первым серийным автомобилем нового поколения стала Lada Vesta SW Cross в максимальной комплектации, окрашенная новой золотистой эмалью «Гарфид».

Vesta, ставшая в 2015 году родоначальником современного стилевого языка LADA, будет ярче и спортивнее благодаря изменениям в передней и задней частях кузова. Дуга, отходящая от корпуса блок-фары, отделенная серебристым молдингом, интегрирована в передний бампер — такое техническое решение применяется на серийных Lada впервые. Сам бампер обладает более развитым рельефом благодаря новой форме X-образных молдингов.

У нового автомобиля полностью светодиодная оптика: фары, противотуманные огни, задние фонари. Светодиоды улучшили качество светового потока, а белый свет холодного оттенка обеспечивает высокую контрастность в разных погодных условиях.

Дизайн решетки радиатора LADA Vesta нового поколения отличается в зависимости от версии автомобиля. В стандартных версиях ее пересекают два хромированных молдинга,

LADA Vesta НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ



СТАРТ ПРОИЗВОДСТВА

Дата начала продаж и цена LADA Vesta нового поколения пока не раскрываются

которые повышают динамичность облика и визуально расширяют автомобиль. У Cross-версий фальшрадиаторная решетка имеет крупноячеистый рисунок, соответствующий внедорожному характеру автомобиля. Также увеличен логотип LADA.

Задний бампер выполнен в спортивном дизайне, что подчеркивают два декоративных раструба выхлопной системы. Новая крышка багажника в вертикальной части имеет две новых выштамповки, которые визуально удлиняют автомобиль и делают его облик гармоничным и пропорциональным.

В ходе презентации экстерьера был проде-

монстрирован апгрейд систем безопасности автомобиля — дополнительные датчики на обоих бамперах, являющиеся частью системы безопасной парковки и системы контроля слепых зон в движении.

«Именно Vesta задала современный стандарт дизайна Lada. Именно Vesta SW вернула популярность универсалов в нашу страну», — заявил президент АвтоВАЗа **Николя Мор**.

Напомним, за прошлый год Vesta стала самой продаваемой на российском рынке моделью новой легковушки: реализовано почти 114 тыс. этих машин, что на 6% больше результатов 2020 года. ■

Уральские новостройки получили признание в стране

Жюри общероссийского градостроительного конкурса новостроек (организаторы — Российский союз промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленная палата РФ и Национальное объединение застройщиков жилья) назвало лучшие проекты в девяти номинациях премии «Топ ЖК». Всего на конкурс представлено около тысячи жилых комплексов со всей страны почти от 600 застройщиков.

Лучшим жилым комплексом страны признан ЖК «Нагорный», который возводит «УГМК-Застройщик» с 2018 года в премиальной локации Екатеринбурга — по ул. Тагилева. Первая очередь строительства включает жилые дома переменной этажности с уникальной архитектурной концепцией, а также торгово-офисную галерею. В галерее будет сосредоточена вся основная внутренняя инфраструктура квартала: премиальный фитнес-центр с двумя бассейнами, супермаркет площадью 1,5 тыс. кв. метров, стоматология, офисы, а первый этаж станет единой входной группой для всех домов квартала, организованной на уровне пятизвездочного отеля: с зоной ресепшн, мягкой зоной ожидания и лобби-баром.

Победителем в номинации «Лучший про-



Екатеринбургский ЖК «Нагорный» признан лучшим жилым комплексом в стране

ект в РФ, редевелопмент территории жилой застройки» стал еще один екатеринбургский проект — ЖК «Жилой район Шишимская горка» от компании «Брусника». Комплекс, состоящий из замкнутых кварталов переменной этажности и башен-доминант, строится в микрорайоне Уктус. К 2035 году «Брусника» намерена возвести здесь более 380 тыс. кв. метров жилья.

Кроме того, проект из Уральского региона получил первое место в номинации «Среднеэтажные дома». Это ЖК «Ньютон», который возводится в Перми, застройщики — компа-

нии «Ньютон» и СЗ ИПСК «УралДомСтрой». Квартал состоит из домов разной этажности, от семи до 17 этажей. Во дворах предусмотрены зеленые зоны, площадки для активных видов спорта и велодорожки. А вход во всех подъездах будет выполнен на уровне земли, без ступеней и пандусов.

Напомним, по итогам премии «Топ ЖК-2021» лучшим в России жилым комплексом-новостройкой был признан ЖК «Макаровский». Его построила в центральной части Екатеринбурга компания «УГМК-Макаровский». ■

ММК зеленеет

М агнитогорский металлургический комбинат подтвердил статус одного из крупнейших зеленых инвесторов в Уральском регионе.

В 2021 году затраты ММК на природоохранную деятельность превысили 17 млрд рублей, из них свыше 13 млрд рублей составили инвестиции в строительство новых и реконструкцию действующих природоохранных объектов.

«В числе значимых завершенных природоохранных мероприятий 2021 года — установка системы пылеподавления бункерной эстакады доменной печи № 10, строительство системы аэрации в Северном канале промливнестоков и Левобережных очистных сооружений, монтаж новой двересъемной машины коксовой батареи № 8 с установкой беспылевой выдачи кокса, — отметили в корпоративной пресс-службе. — Наибольший объем инвестиций в минувшем году пришелся на строительство комплекса природоохранных сооружений строящейся коксовой батареи № 12, благодаря запуску которой из эксплуатации поэтапно будут выведены пять устаревших батарей. Это позволит сократить валовые выбросы загрязняющих веществ в атмосферу на 11,35 тыс. тонн в год и обеспечить безотходное производство за счет внедрения установки сухого тушения кокса».

Результатом зеленых инвестиций, осуществленных ММК в 2021 году, стало снижение удельных выбросов загрязняющих веществ по отношению к предыдущему году на 8% до 14,1 кг на тонну стали. Сбросы загрязня-



Производство ММК снижает негативное воздействие на окружающую среду

ющих веществ в водные объекты уменьшились на 5,7 тыс. тонн до 18 тыс. тонн. В аглошихте в качестве вторичных материальных ресурсов использовано 1,97 млн тонн отходов производства, на специализированных установках переработано 6,52 млн тонн отвалных шлаков.

На предприятии отмечают, что за последние пять лет валовые выбросы комбината уменьшились на 14,7 тыс. тонн, валовые сбросы — на 45 тыс. тонн, ежегодные затраты на природоохранную деятельность за этот период в среднем превысили 7 млрд рублей, в том числе инвестиции в строительство природоохранных объектов — 5 млрд рублей.

В ММК назвали также наиболее значимые природоохранные мероприятия 2022 года.

В их числе строительство коксовой батареи № 12, доменной печи № 11, аспирационной системы подбункерных помещений доменной печи № 9, реконструкция поглощающих систем сероулавливающей установки № 3 аглоцеха, строительство систем аспирации неорганизованных выбросов конвертеров и отделения перелива чугуна в кислородно-конвертерном цехе. Продолжится реализация экологических проектов в электросталеплавильном цехе: строительство аспирационных систем отделения перелива чугуна и реконструкция газоочисток и газоотводящих трактов электродуговых печей. Также на предприятии внедряется система автоматизированного контроля промышленных выбросов от источников ММК. ■

ПРЕСС-СЛУЖБА ММК

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 9, 28 ФЕВРАЛЯ — 13 МАРТА, 2022

На НЛМК-Урал отметили самых инициативных сотрудников

На НЛМК-Урал (входит в Группу НЛМК) в рамках развития Производственной системы отметили самых инициативных сотрудников. По итогам второго полугодия 2021 года подарками и грамотами от отдела повышения эффективности производства отмечены 13 сотрудников предприятия из Нижних Серег, Ревды и Березовского. Награды вручали по номинациям. Главный критерий при выборе лучших — вовлеченность в систему подал инициатив.

Победу в номинации «Самые активные» забрали **Руслан Султанов** и **Александр Пильников**, «Самые результативные» — **Павел Разин** и **Михаил Горкунов**, «Самые эффективные по техническому эффекту» — **Денис Коншенков** и **Александр Воляков**. Лучшими реализаторами признаны **Михаил Петри** и **Роман Мизин**, лучшими по ПС — **Андрей Сычев** и **Павел Микрюков**. Вовлекающим лидером стал **Евгений Васильев**.



Виталий Шестаков, инженер технического отдела Михаил Горкунов, инженер-электроник управления автоматизации Роман Мизин, начальник участка электросталеплавильного цеха

За эффективные решения отмечены **Сергей Колосов** и **Виталий Шестаков**: реализация их инициативы принесет предприятию более 90 млн рублей экономического эффекта в год.

— За прошлый год общий экономический эффект от реализованных инициатив составил свыше 850 млн рублей, —

рассказал начальник отдела повышения эффективности производства НЛМК-Урал **Максим Лебедь**. — За каждой идеей, за каждым достигнутым результатом стоят люди. Неравнодушные, активные и талантливые. На нашем предприятии инициативы поощряются, а новаторов мы ценим и благодарим. ■

Ирина Перечнева

Нет хайпа без кринжа

Спекулятивно настроенный инвестор получил первую волну разочарования от фондового рынка. Задача индустрии — проанализировать негативный опыт и убедить инвестора в эффективности инвестиционных стратегий

21

февраля из-за эскалации украинского кризиса индекс МосБиржи рухнул на 10,5%, показав сильнейшее падение с 2014 года и отступив к 3 тыс. пунктам. При этом торговая активность на бирже в этот день оказалась исторически рекордной.

До обвала падения и взлеты сменяли друг друга больше месяца. За январь индекс Московской биржи снизился на 6,8%, индекс РТС — на 10,1%, курс рубля к доллару ослаб за месяц на 3,6%, доходности облигаций федерального займа (ОФЗ) выросли в среднем по кривой на 120 б.п. Таким было следствие очередного «черного» вторника, случившегося 18 января на российском рынке. В этот день индекс Московской биржи упал на 6,5%, закрывшись на уровне 3328,94 пункта, индекс РТС — на 7,29% до 1367,45 пункта. Обвал случился на пересечении сразу нескольких факторов: нагнетания напряженности вокруг конфликта Украины и России, роста инфляции, ожидания повышения ставок ФРС, санкционной риторики и ухудшения фона на глобальных рынках.

Какие уроки должны извлечь индустрия и инвесторы, мы обсудили в редакции «Эксперт-Урала» за круглым столом «Коррекция на фондовом рынке-2022: причины, последствия и вызовы».

Российский фондовый рынок пережил уже с десяток обвалов. Особенность встряски-2022 — первая коррекция для массовых инвесторов, которые пришли на биржу в эпоху пандемии. Главное действующее лицо — розничный инвестор, а этот игрок часто действует на эмоциях.

От вайба до хейта один шаг

Год назад, когда рынок рос, аналитики разводили руками: мультипликаторы некоторых компаний не описываются никакими разумными аналитическими моделями, но на них есть спрос, поэтому они столько стоят. Сейчас, поддавшись слухам и новостям, инвесторы устроили распродажу.

Поток розничных клиентов за пандемийных пару лет увеличился в четыре раза. За 2020 год число уникальных клиентов Московской биржи выросло более чем вдвое до 8,8 млн человек, за 2021 год клиентская база увеличилась снова почти в два

раза до 17 млн человек. По оценке ЦБ, это уже 10% населения РФ, тогда как почти два десятилетия таким способом управления личными финансами интересовался всего 1% граждан. Прорывным 2021 год стал и с позиций проникновения иностранных ценных бумаг: объем сделок на специализирующейся на них Санкт-Петербургской бирже вырос на 135% до 393,43 млрд долларов. Год оказался и самым успешным для рынка коллективных инвестиций за всю его историю: частные инвесторы вложили в розничные фонды (ОПИФ и БПИФ) свыше 323 млрд рублей.

Обычно первым делом из бумаг бегут нерезиденты. На сей раз в январе основной отток происходил на рынке акций, а снижение портфеля ОФЗ было меньшим по сравнению с началом пандемии в марте 2020 года или после введения санкций в апреле 2018 года. И только после эскалации конфликта начался стремительный выход иностранных инвесторов из рублевых активов.

Погоду сейчас в основном делают частные инвесторы, пришедшие на рынок в 2020 году:

— Такие инвесторы сразу вложились в самые агрессивные инструменты в расчете на то, что рост будет продолжаться очень долго. В основном они приобретали акции американских компаний третьего эшелона. Мы тогда многим говорили: «Давайте начнем формировать правильный портфель». Но эти аргументы не работали, очень уж привлекательно выглядела доходность в 60% годовых. А сейчас именно эти акции оказались максимально волатильными, и инвесторы, конечно, испытывают разочарование, — делится наблюдениями директора филиала «БКС-Мир инвестиций» **Андрей Цуран**.

Финансовый консультант **Виктор Немхин** связывает волатильность еще и с тем, что российские частные инвесторы использовали «кредитное плечо» в торговле ценными бумагами:

— Инвесторы активно продавали бумаги, потому что им нужно было срочно уменьшать позиции, а кого-то принудительно закрывали брокеры. К сожалению, большей частью клиенты пришли на рынок спекулировать, потому что их этому научили. Инвестиционной составляющей в стратегиях очень мало, поэтому мы и видим такую бурную реакцию

частных инвесторов, она была ожидаема.

При этом часть более опытных спекулятивно настроенных инвесторов заняла, по словам Андрея Цурана, другую позицию: «Они начали активно покупать подешевевшие акции и облигации, рассуждая, что такие скидки бывают редко и надо брать сейчас».

Подобное поведение и сделало статистику: в январе Московская биржа зафиксировала максимальную активность частных инвесторов за новую историю российского рынка, сделки совершали 2,8 млн человек.

Однако, как показала ситуация прошлой недели, не факт, что время покупки было выбрано правильно и акции не просядут еще больше. В таких условиях аналитики советуют очень осторожно покупать активы, которые, как кажется, находятся в самом низу.

В погоне за доходностью на курсовой разнице сейчас многие не обращают внимания на фундаментальные факторы, а они в целом для глобальных рынков складываются весьма удачно, отмечает руководитель аналитического центра СПБ биржи **Павел Пахомов**:

— Сезон отчетности в США уже фактически завершается и больше 77% компаний, входящих в индекс S&P500, отчитались лучше, чем прогнозировалось, — то есть, что бизнес приспособился и к работе в условиях пандемии.

Не изменились и фундаментальные показатели российских эмитентов, указывает управляющий партнер финансово-консалтинговой компании Constant Capital **Константин Ванев**:

— Российская экономика стабильна, фонд национального состояния в 2,5 раза превышает совокупный внешний государственный долг, у нас профицитный бюджет, а отечественные компании закредитованы меньше, чем в других странах. Я думаю, что в этом году наши компании покажут самую высокую в мире дивидендную доходность.

Хайп (hype) — шумиха, ажиотаж

Кринж (Cringe) — нелепые действия человека, за которые окружающим становится неловко

Хейт (Hate) — злость, ненависть

Вайб (Vibe) — позитивная атмосфера, энергетика, настрой, чутье

Новый шанс для эволюции индустрии

Время, которое мы сейчас переживаем, не стоит рассматривать как драму, это очередная возможность для развития финансовой индустрии и частного инвестора, считает операционный директор казначейства УБРИР **Владимир Зотов**



— Современный финансовый рынок в целом сильно политизирован. Любые события, связанные с геополитикой, тут же отражаются на курсе рубля и котировках акций. Особенность нынешнего момента в том, что коррекция происходит на фоне растущих цен на нефть. И политические причины продолжают влиять на рынок еще достаточно долго, к этому нужно быть готовым. При выборе стратегий инвестирования нужно исходить из целей, которые есть у человека в жизни: сохранить деньги, накопить на пенсию или же заработать на колебаниях рынка. Возможно, сейчас стоит пересмотреть стратегию в сторону инструментов с фиксированной доходностью.

Период, который мы переживаем, это очередной шанс переоценить условия и возможности и для инвесторов, и для финансовой индустрии. Мы в новой экономической истории пережили не один фи-

нансовый кризис. 1998, 2001, 2004, 2008, 2014, 2022 годы хорошо помнят и инвесторы, и профессиональные участники. И каждый из этих кризисов был в числе прочего способом улучшения квалификации инвестора и пересмотра подходов к его обслуживанию со стороны брокеров и управляющих.

В последние годы мы видим колоссальный приток инвесторов на фондовый рынок. Это следствие не только макроэкономических условий, в частности снижения доходностей по депозитам, но и действий самой индустрии. Сейчас может сложиться ощущение, что этих усилий больше прилагать не надо. На мой взгляд, это неправильная точка зрения. Нам всем вместе нужно продолжать привлекать новых инвесторов. Индивидуальные инвестиционные счета показали эффективность, это очень хороший инструмент, его следует не забра-

сывать, а, наоборот, совершенствовать. Люди увидели, что механизм работает, налоговые вычеты действительно получать можно. Мы же сейчас довольно часто слышим предложение об отмене ИИС типа А вообще. При открытии этого счета налоговый вычет можно получить уже по итогам первого года владения ИИС, и по факту пока это наиболее привлекательная опция для людей, приходящих на ИИС. В дискуссиях звучит такой аргумент: эти люди еще ничего не инвестировали, а уже денег от государства хотят. Конечно, появилось некоторое количество финансовых лайфхаков, но они не могут носить массовый характер. Кроме того, с начала 2015 года, появления самых первых ИИС, прошло не так много времени, и нужно подольше сохранять привлекательность инструментов для новых инвесторов: скажем честно, пока их в общей массе не так уж много. В то же время люди, за несколько лет накопившие на ИИС сумму более миллиона рублей, заинтересованы уже в получении регулярных доходов со своего ИИС, а значит, счета типа А им объективно не очень интересны, а интересны какие-то другие подходы. Поэтому этот инструмент надо продолжать развивать. Без притока новых инвесторов у нас не будет новых эмитентов, а именно это делает привлекательным рынок и способствует трансформации сбережений в инвестиции. ■

Уроки игры: профессионалы

Вывод для индустрии напрашивается простой — учить инвестора, настраивая его на разумный подход. Казалось бы, профучастники рынка активно занимались этим все эти годы, практически у каждого брокера есть курс лекций и семинаров для инвесторов, собственный учебный центр. Но инвесторы все равно слушают советы в социальных сетях, которые, как им кажется, помогут много и быстро заработать.

Возможно, стоит пересмотреть суть послы к аудитории, рассуждает заместитель руководителя отдела развития Финансового ателье GrottVjorn **Георгий Красильников**:

— Важно на начальных этапах доносить до инвесторов мысль о том, что на фондовом рынке нет шальных денег, и доходность 15 — 20% нужно воспринимать как хороший уровень, а приобретение активов под 60 — 70% годовых, скорее всего, приведет к разочарованию.

Но призывы плохо работают, потому что в самой сути взаимоотношения брокера и клиента заложен внутренний конфликт интересов, доказывает на практике Виктор Немихин:

— Брокер зарабатывает на комиссионных доходах, и чем больше клиент заключил сделок, неважно каких, тем лучше. На развитых рынках эта проблема решается через институт независимых финансовых консультантов, кодекс профессиональной этики и правильный надзор регулятора. В США, по разным оценкам, 360 — 380 тыс. финансовых консультантов, из них около 15% — независимые советники, которым платят только клиенты, они абсолютно независимы от

других финансовых институтов и выступают исключительно на стороне клиента. Деятельность крупных регулирует Федеральная комиссия, небольших — органы штата. Но даже если небольшой советник зависимый, он автоматически попадает под федеральный надзор.

В России подобный институт формируется: два года назад эта деятельность стала отдельным лицензируемым видом, возможно, в перспективе это повлияет на выработку разумных подходов к инвестированию со стороны розничных клиентов.

Но работу над ошибками в части консультационных компетенций стоит провести и самой индустрии. Павел Пахомов в последние пятнадцать лет выступает на рынке в роли скрытого покупателя и эти провалы видит изнутри:

— У меня открыто десять счетов у разных российских брокеров, и я вижу, что уровень консультирования инвестора со стороны клиентских менеджеров очень низкого качества.

А такая квалификация потребует, потому что рынок не должен останавливаться в стремлении привлечь новых инвесторов, убежден операционный директор казначейства УБРИР **Владимир Зотов**. По его словам, росту привлекательности фондового рынка для российских граждан во многом способствовал своевременный вывод простого и понятного продукта — индивидуального инвестиционного счета (ИИС). Кроме возможности управлять сбережениями через вложения в разные активы владельцы такого счета получают налоговые преференции. При открытии счета типа А налоговый вычет можно получить уже по итогам первого года

владения ИИС, счет типа Б дает право вычета через три года после открытия. Благодаря этому на рынок пришло почти 5 млн человек (подробнее см. «Новый шанс для эволюции индустрии»).

Индустрия убеждена, что именно сейчас инструментарий следует совершенствовать. Национальная Ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) уже давно ведет дискуссию о необходимости запуска нового типа ИИС, который будет использоваться для долгосрочных накоплений, прежде всего для формирования пенсии.

Профильные ведомства вроде бы и соглашаются, но предлагают параллельно отменить ИИС типа А. Профессиональное сообщество категорически против. Президент НАУФОР **Алексей Тимофеев**, который был одним из инициаторов создания идеологии ИИС, постоянно доказывает неэффективность такого подхода. Он считает, что индустрия сразу не сможет продавать десятилетний инструмент, нет еще на рынке такого уровня зрелости розничного инвестора, поэтому и нужна комбинация, семейство ИИС, поощряющее приток разных типов розничных инвесторов.

Даже если компромисс в этом вопросе будет достигнут, продвижение идеи, по мнению Виктора Немихина, будет сдерживать политический фактор: «По сути, ИИС третьего типа это инструмент накопления на пенсию, аналог американских планов 401-K. Но тогда нужно будет признать, что пенсионная реформа во всех ее вариантах провалилась. Кто, какое ведомство будет готово это признать, я не представляю. Вариант же параллельного существования различных

Отказаться от иллюзий

На фондовом рынке не существует волшебных пилюль, которые превращают сбережения в огромные капиталы. И это главный урок, который предстоит усвоить частному инвестору, считает директор филиала Открытие Инвестиции в Екатеринбурге **Игорь Горбунов**



— Российский инвестор весь прошлый год прожил в состоянии эйфории. А как иначе, если все, что ни купишь, растет на глазах. Поэтому никто особо и не задумывался о качестве подбираемых активов. Все хотели участвовать в IPO, приобретать акции высокотехнологичных компаний и просто много покупать, следуя рекомендациям телеграм-каналов. Этот год начался жестко, на мой взгляд, он станет периодом отрезвления от этой эйфории. В такие периоды стоит возвращаться к базовым ценностям и учиться принципам разумного инвестирования. В истории такие случаи уже были, например Бенджамин Грем очень хо-

рошо описывает их в книге «Разумный инвестор».

Теория говорит о том, что нужно покупать активы, когда они дешевы, и продавать, когда они дороги. Но мы живем в таком мире, когда рынок может резко и быстро проседать только на слухах и новостях. Мы не имели еще по факту никаких военных действий вокруг Украины и видели только обмен дипломатическими репликами, а котировки уже падали. И как будут развиваться события — никто не сможет точно сказать.

В целом привлекательность рынка на текущий момент высокая, активы очень дешевые, но это не значит, что они не будут еще дешевле. Тем бо-

лее что в целом российский рынок на фоне мирового всегда выглядел недооцененным. Но как говорят классики, если мультипликатор цена/прибыль (P/E) низкий, то это не означает, что эти активы нужно обязательно именно сейчас приобретать. Этот показатель лишь дает оценку инвесторов с точки зрения перспектив рынка. А эти оценки говорят, что российский рынок достаточно спекулятивный.

Следуя принципам разумного инвестирования, стоит осознать и принять мысль о том, что на фондовом рынке не бывает волшебной пилюли. А к подобным иллюзиям, к сожалению, людей подталкивали такие рекламные призывы, как «инвестировать — это просто» или обещания телеграм-каналов за подписку в 3 тыс. рублей обеспечить стопроцентные торговые сигналы.

Отказ от такого рода иллюзий в будущем позволит существенно снизить потери инвесторов, и сейчас это хорошая платформа для того, чтобы переосмыслить стратегии и сформировать собственные базовые принципы управления личными финансами. ■

Подход, основанный на здравом смысле

Новая аудитория, пришедшая на рынок благодаря информационным технологиям, пересмотрит стратегии управления финансами, и это станет новым локомотивом рынка в будущем, убежден руководитель Gx2invest **Ираклий Кирия**



— Одной из причин роста инвесторов на фондовом рынке в последние годы, на мой взгляд, стало повышение доступности этого способа инвестирования благодаря геймификации. Информационные технологии упростили процедуру входа на рынок, сейчас можно скачать приложение, за пару кликов открыть брокерский счет, чем активно пользуется молодая аудитория. Да, она пришла на рынок, возможно, на хайпе, потому что это все очень увлекательно, и сейчас эти люди получили первый опыт, самостоятельно потренировавшись на бирже. Но, как показывает практика, такой азарт довольно бы-

стро проходит: нужно заниматься повседневными делами, работой, учебой, а необходимость управления финансами остается. Тем более что люди убедились, что это возможно. Поэтому сейчас многие инвесторы начнут искать другие формы, что приведет к качественным изменениям на фондовом рынке. Я думаю, что вслед за ростом брокерских счетов мы увидим более интенсивную динамику счетов доверительного управления, объема сделок с паевыми и биржевыми инвестиционными фондами. В этом отношении у нашего рынка, на мой взгляд, потенциал очень большой. Тенденция роста инвесторов

получит продолжение еще и потому, что доверие к самой индустрии выросло. И это во многом произошло благодаря введению индивидуальных инвестиционных счетов.

В этом смысле фондовому рынку есть куда развиваться.

В текущей ситуации я бы предложил инвесторам не гнаться за высокой доходностью. Сейчас важно защитить свои сбережения, а это можно сделать, инвестируя в консервативные инструменты, такие как государственные облигации. Среди акций стоит выбирать только компании, которые платят дивиденды, компании, которые вы знаете, понимаете, чем они занимаются, услугами которых, возможно, пользуетесь. И не стоит реагировать на каждое снижение котировок, они сильно меняются даже в течение одного торгового дня, не говоря уже о более длительном горизонте. Поэтому в отношении акций стоит руководствоваться принципом «купить и на время забыть». Такой подход, основанный на здравом смысле, сильно помогает в инвестировании. ■

моделей пенсионных накоплений только внесет путаницу и не будет способствовать популяризации у населения».

По этой причине вопрос, видимо, еще долго будет подвешен. Между тем пенсионные деньги для развития рынка очень нужны, и это один из принципиальных моментов будущей повестки.

И наконец, необходимо продолжить работу над разнообразием инструментария. Кроме акций у российских инвесторов появилась возможность размещать деньги в корпоративные облигации, на фоне низких ставок объем этого сегмента заметно вырос. По итогам прошлого года на Московской бирже размещено эмиссий корпоративных облигаций на 3 трлн рублей. Этим способом заимствований воспользо-

вались не только первоклассные эмитенты, представляющие крупнейшие отрасли России, но и небольшие региональные компании, они дают более высокую ставку купонного дохода, чем и обращают на себя внимание частных инвесторов. Это стимулировало собственников небольших компаний активнее использовать такой способ заимствования и вылилось в формирование сектора высокодоходных облигаций (подробнее см. «Частные инвестиции для бизнеса», с. 9). Есть небольшой прогресс и в части разнообразия акций, за прошлый год на рынке Московской биржи прошло 20 IPO и SPO.

Но радикально общую конфигурацию это не меняет, считает Павел Пахомов:

— Мы как имели 250 — 280 компаний

на Московской бирже, так и имеем. Вполне очевидным является отток российских инвесторов на западные площадки и в иностранные инструменты.

Определенным ограничением могут стать макроэкономические факторы. Рынок учитывает их в оценках, и эти оценки неоднозначны. Взрывной приток денег розничного инвестора в последние годы во многом был связан с ростом накоплений. По мнению эксперта по экономике и финансам **Виталия Калугина**, этот ресурс исчерпан: «Социологические опросы показывают, что сбережения есть только у 60% населения и проживут они на эти сбережения от силы два-три месяца. Поэтому, на какие деньги мы рассчитываем, мне не понятно».

Частные инвестиции для бизнеса

Сегмент высокодоходных облигаций показал эффективность и для инвестора, и для региональной экономики, отмечает заместитель руководителя отдела развития Финансового ателье GrottBjorn **Георгий Красильников**



— Облигация — один из самых понятных инструментов для розничного инвестора. И это одна из причин, почему сегмент высокодоходных облигаций (ВДО) получил развитие на российском фондовом рынке.

Этот сегмент сложился стихийно, и до сих пор у индустрии не сформулировано его определение. Чаще всего рынок рассматривает два подхода к определению ВДО. В первом случае к сектору ВДО относят выпуск, который размещается с доходностью купона, превышающим ключевую ставку Банка России на 5%. Во втором случае за основу классификации берется рейтинг, и к группе ВДО относятся облигации компаний с рейтингом ниже А- по национальной шкале.

Мы проанализировали базу российских эмитентов и взяли за основу первый подход. В 2021 году в стране у нас таких выпусков было 77 на общую сумму 32 млрд рублей, из них эмиссии с оффертой (возможностью досрочного выкупа) составляли 61%. Весь рынок небольших облигаций, находящихся в обращении (ведет историю с 2017 года), по нашим

оценкам, составляет 68 млрд рублей по объему размещений, при этом погашены облигации на сумму порядка 5 млрд рублей. То есть на 2021 год приходится почти половина объема всего рынка.

При этом 80% компаний вышли на рынок заимствований, имея рейтинги. Компании уже оценили преимущества, которые дает им рейтинг: это возможность войти в Сектор роста Московской биржи и тем самым получить преференции от государства, в частности компенсации по выплате купонного дохода в размере от двух третей от ключевой ставки Банка России. Этим способом заимствования в 2021 году воспользовались компании 12 отраслей (среди них продовольственный и непродовольственный ритейл, транспорт, производственные фирмы, агросектор и индустрия развлечений) с общим объемом размещения в 7,9 млрд рублей. Но самый большой объем выпусков приходится на микрофинансовые организации, лизинг и девелопмент.

Как правило, эмитенты привлекают финансирование на срок от трех до пяти лет. Компании обычно предлагают выплаты купонного дохода четыре

раза в год или каждый месяц. Как показывает наша практика, до 100% выпусков таких эмитентов размещаются среди розничных инвесторов, средняя сумма сделки составляет 60 тыс. рублей. Инвесторы такие компании привлекают более высокой доходностью в сравнении с тем, что могут предложить первоклассные эмитенты. Причем, по нашим наблюдениям, в последнее время инвесторы становятся более вовлеченными, проявляют интерес к деятельности эмитента, его финансовой отчетности. Даже появляются инвесторские сообщества, которые в оперативном режиме отслеживают изменения ситуации по эмитентам, решают сложные вопросы. Как пример можно отметить образование Ассоциации владельцев облигаций.

Успешнее всего проходят размещения выпусков региональных компаний с уже сформировавшейся историей и хорошим качеством организации выпуска.

В 2021 году купонный доход составлял от 10 до 15% годовых. Сейчас доходность будет увеличиваться, что связано с ростом ключевой ставки, как известно, за год она удвоилась: индикатор вырос с 4,25% до 8,5%. В текущем году стоимость заимствований для эмитентов безусловно вырастет. Но мы видим перспективы этого сегмента. Вероятно, на некоторое время и инвесторы, и эмитенты возьмут паузу, чтобы оценить новые реалии в связи с изменением денежно-кредитной политики. Но как только российский рынок восстановится и замедлится тенденция повышения ключевой ставки, активность в этот сегмент вернется.

— По статистике Центрального банка, на депозитах физических лиц в рублях и валюте находится почти 38 трлн рублей, в том числе более 30 триллионов — в рублях, из них более 3 триллионов — на счетах эскроу, то есть люди продолжают сберегать и накапливать, — не соглашается Владимир Зотов.

Уроки игры: любители

В завершение дискуссии мы попросили профессиональных участников рынка дать общие рекомендации для инвесторов.

— Сформулировать цель инвестиций, это первое, с чего стоит начинать, — говорит Виктор Немихин. — Затем следует оценить свою толерантность к риску, потому что одна из основных причин, по которой частных инвесторов постигают неудачи, это неадекватная эмоциональная реакция на снижение рынка. А такая реакция возникает, если человек принимает риска больше, чем он может вынести. Следующий этап — формирование портфеля, который соответствует риск-профилю инвестора.

Андрей Цуран также призывает не следовать хайпу и изначально подбирать инструменты под цель инвестиций: «Если есть задача накопить на пенсию, не надо бояться долгосрочных инвестиций, в этом случае следует максимально много инвестировать в индекс. Если свободные деньги есть на небольшой срок, не надо пытаться за полгода заработать двузнач-

ную доходность. Если деньги понадобятся через полгода, лучше разместить их в ОФЗ и в депозиты».

— Чтобы не получить разочарование, нужно помнить, что в успехе инвестиций больше всего заинтересован сам инвестор, а не телеграм-канал, брокер или банк, — подчеркивает Георгий Красильников. — Только сам человек ответственен за результаты своих вложений, поэтому нужно придерживаться принципа вдумчивого и ответственного инвестирования.

Прежде чем выбрать инвестиционную стратегию, Павел Пахомов рекомендует инвестору самому себе ответить на три вопроса:

— Первый — каков лично для него приемлемый горизонт инвестирования. Иногда инвестор говорит брокеру, что готов разместить деньги на два года, и брокер подбирает ему соответствующие активы, а через две недели инвестор забирает деньги. Второй вопрос — может ли человек уделять личное время управлению финансами, читать, анализировать. Если все время поглощает работа, лучше выбрать другие способы: доверительное управление, профессиональный управляющий и т.д. Третий вопрос касается оценки собственных рисков: сколько денег инвестор готов потерять в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

Виталий Калугин рекомендует инвестировать не разово, а постоянно, например,

ежемесячно направлять на инвестиции в 15% дохода:

— При этом нужно взять за правило раз в полгода пересматривать портфель. И лучше всего инвестировать в инструменты, которые имеют высокую ликвидность, чтобы их можно было легко продать. К ним бы я отнес ETF (exchange traded fund, биржевой инвестиционный фонд). Вообще начинающему инвестору я бы не советовал выбирать стратегию «быстро заработать».

Константин Ванеев полагает, что в условиях переменной ситуации на рынках крайне важно иметь диверсифицированный портфель инструментов: «Такой же подход нужно применять и распределяя активы между брокерами, что позволяет не только снизить риски, но и получить лучшие инвестиционные решения и аналитику, сравнивая их между собой».

В конкретном случае обвала котировок после 21 февраля Владимир Зотов рекомендует не совершать импульсивных действий.

В силу высокой неопределенности сценария у акций пока дна не видно, и краткосрочные колебания не предсказуемы. Чего сейчас точно не стоит делать, так это продавать упавшие акции и облигации, чтобы купить наличных долларов. Так вы точно потеряете гораздо больше.

Артем Коваленко

Все что нас не убивает

Телеком не только восстановился, он нашел новые драйверы



Развитие инфраструктуры, новые направления и форматы, взаимоотношения бизнеса с государством стали основными темами круглого стола «Телеком 2022: адаптация к новой реальности»*. Влияние пандемии на рынок продолжается. Главные тенденции — двукратный рост интернет-трафика, обусловленный востребованностью мультимедийных сервисов и развитием e-commerce, спрос на комплексные решения по созданию удаленных рабочих мест, возросший интерес корпоративного сектора к IoT, Big Data, облачным сервисам, биометрическим системам, геоаналитике и кибербезопасности.

По данным «ТМТ Консалтинг», объем рынка в 2021 году превысил 1,8 трлн руб-

лей. Годовая динамика составила 3,2%, это один из самых высоких показателей за последние годы. Основным фактором роста выступило восстановление рынка мобильной связи: доходы выросли на 4,4% против 0,9% в предыдущем году. По итогам года число абонентов (активных SIM-карт) мобильной связи в России увеличилось на 3,3% до 259 миллионов, приблизившись к уровню 2019 года (260 миллионов). Проникновение составило 178%. «В абсолютном выражении абонентская база приросла на 8 миллионов. Такому росту способствовали смягчение режима самоизоляции, обеспечившее приток посетителей в салоны связи, а также частичное восстановление числа трудовых мигрантов, традиционно формирующих заметную долю клиентов российских операторов», — рас-

сказали аналитики «ТМТ Консалтинг».

В то же время в таких значимых сегментах, как фиксированный широкополосный доступ (ШПД) в интернет и платное ТВ, наблюдается торможение динамики: темпы прироста абонентской базы снизились после подключений в период самоизоляции 2020 года. Проникновение ШПД в 2021 году составило 61%. Абонентская база приросла на 0,8%, доходы — на 3%. В b2c-сегменте увеличение числа абонентов в первую очередь было обусловлено распространением конвергентных продуктов операторов, однако на фоне высокого насыщения рынка темпы роста замедлились. Рост рынка платного ТВ почти остановился: по предварительным итогам 2021 года, абонентская база увеличилась всего на 0,5% (против 1,8% в 2020 году) и достигла 46,4 миллиона. Проникновение услуги зафиксировалось на уровне 82%. Практи-

* Организаторы — журнал «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт».



Цифровые решения по сервисной модели

Цифровизация — телеком-тренд, закрепившийся в 2020 году, продолжил уверенное развитие в 2021-м. Успешный бизнес любого формата не игнорирует это направление, констатирует вице-президент, директор Екатеринбургского филиала компании «Ростелеком» **Иван Пичугин**

— Цифровизация делает производство более гибким, приспособленным к актуальной ситуации в экономике и конкурентоспособным в цифровом мире. Она позволяет руководству предприятия принимать более информированные решения, обновлять производственные процессы, обеспечивать безопасность в компании, а также оперативно получать информацию и анализировать ее для создания новых бизнес-возможностей. В 2021 году мы представили телеком-решения, которые позволяют бизнесу оставаться в этом тренде. Одно из таких — частные беспроводные сети, LTE. При помощи этого сервиса можно организовать полностью автоматизированное цифровое производство, управляемое интеллектуальными системами в режиме реального времени. Передача данных в закрытой сети в два раза быстрее, чем в публичных ресурсах. Также LTE более надежна, ведь все передаваемые данные зашифрованы и находятся в периметре предприятия. На базе такой сети, но также и на любой другой, можно легко развернуть наше решение «Цифровой рабочий». Умные каски и браслеты обеспечат мо-

нитинг состояния сотрудников, а умный планшет позволит автоматизировать деятельности персонала сервисных служб, осуществляющих техническое обслуживание и ремонт оборудования. Эти цифровые решения мы можем предоставлять по принципу одного окна, обеспечивая заказчика как инфраструктурой, так и ресурсами для хранения и обработки данных по сервисной модели.

Дистанционные рабочие места, перевод многих ИТ-систем в облака еще более обострил проблему кибербезопасности в 2021 году. Но для большинства предприятий информационная безопасность — непрофильный бизнес. Как правило, компетенций штатных ИБ-служб не хватает для построения корректной киберзащиты всех сегментов. К тому же, промышленность часто атакуют хакеры с высокой квалификацией, они используют сложные уязвимости, разрабатывают специальное ПО. А сервис-провайдер, который видит весь ИБ-ландшафт, имеет доступ к разным базам угроз, сам ведет расследования сложных инцидентов, может благодаря своей экспертизе более точно настроить средства защиты,

задать нужные правила, проследить даже неочевидные связи между событиями ИБ. Поэтому передача задач кибербезопасности на аутсорсинг — вполне логичный вариант. И у нас есть пул решений и компетенций, которыми мы сможем обеспечить защиту данных компаний любого масштаба.

В ближайшие пару лет «Ростелеком» продолжит развитие инфраструктуры и сервисов, которые способствуют цифровизации промышленности и бизнеса. Но также нас ждет крупное телеком-строительство. «Ростелеком» определен единым поставщиком информационно-коммуникационной, телекоммуникационной и вещательной инфраструктуры Универсиады-2023 в Екатеринбурге. Мы сформируем цифровую инфраструктуру для спортивных, административных и жилых площадок Универсиады, а также для управления безопасностью мероприятия. Всего будет построено более 150 км волоконно-оптических линий связи к объектам мероприятия.

В конце 2022 года будет введена в эксплуатацию вторая очередь дата-центра в Екатеринбурге. Площадка позволяет разместить до пяти аналогичных очередей. При реализации новых проектов мы всегда опираемся именно на потребности заказчиков, поэтому расширяем ЦОД постепенно, очередями, чтобы новые мощности могли удовлетворить меняющиеся запросы. На данный момент дата-центр вмещает 432 стойки мощностью 4 МВт, включая введенную в эксплуатацию первую очередь и строящийся проект. В общей сложности площадка в Екатеринбурге может вместить до 1100 стоек с 10 МВт энергопотребления. ■



Десятки новых кейсов

Для бизнеса трендом прошедшего года оставалась цифровая трансформация, считает директор МегаФона в Свердловской области **Инна Джур**

— Особенно ярко этот процесс протекал в сферах промышленности, туризма, логистики, транспорта, энергетики и ЖКХ. Предприятия активно автоматизировали процессы, внедряли сервисы на основе видеоаналитики и систем позиционирования, вырос интерес к развертыванию частных сетей связи (LTE-Advanced). В копилке проектов появились десятки новых кейсов в регионах Урала, включая крупные решения для таких гигантов, как ММК и ЛУКОЙЛ.

Наша компания давно вышла за границы пре-

доставления услуг связи и интернета, мы предлагаем спектр цифровых решений для клиентов и бизнеса, включая сервисы в сфере информационной безопасности, интернета вещей и Big Data. Например, МегаФон разработал для компаний услугу защиты от DDoS-атак, а для безопасности клиентов установил спам-фильтр, который обрабатывает около 50 млн нежелательных вызовов в месяц. Для туризма ощутимую пользу приносят наши большие данные. С помощью детально-

го анализа потока приезжающих можно спланировать инициативы, направленные на привлечение в регион гостей. Например, инструменты Big Data помогают составить «портрет» туриста: откуда приехал, на сколько дней, что в городе заинтересовало больше всего. Эти и другие сведения помогают эффективному развитию туристической привлекательности региона. Такой анализ также показал, например, что в тренде прошлого года вновь были востребованы путешествия внутри страны. Большая часть свердловчан (92%) выбрали отдых в России. Краснодарский край стал самым привлекательным направлением, его посетил каждый восьмой путешественник. Еще в топе оказались Башкирия, Москва, Казань и Самара.

Абоненты также активно участвуют в процессе цифровизации. Все чаще смартфон для них становится инструментом решения бытовых вопросов и насущных задач — от оплаты покупок до управления домофоном. ■

чески единственной точкой роста остался перевод операторами ШПД своих пользователей на пакетные тарифы с IPTV.

Как игроки рынка оценивают изменения в отрасли и на какие драйверы рассчитывают?

Интернет-бум в поселке Гари, или Как переварить трафик

Один из главных драйверов — новые интеллектуальные продукты и услу-

ги. «Это интернет вещей, видеонаблюдение, видеоаналитика, большие данные, цифровые сервисы и программные продукты для бизнеса, — объясняет руководитель по развитию региона Урал «ЭР-Телеком Холдинг» (ТМ «Дом.ру» и «Дом.ру Бизнес») **Дмитрий Ковалев**. — К этим же направлениям можно причислить и умную домофонию. Раньше достаточно было ключа, потом — услышать голос того, кто к тебе пришел, а сейчас кли-

ент хочет его видеть, причем сам он в этот момент может находиться где угодно, на работе или на даче. Это интеллектуальная услуга, которая будет развиваться. Более того, наш бизнес показал, что ее можно считать якорной».

— Нам видеонаблюдение позволило выйти из зоны сети «Инсис» и развиваться на территории всей России. В прошлом году мы установили камеры в 21 городе, теперь этим сервисом пользуются клиенты



Big Data и другие драйверы

Рост телеком-рынка обеспечат новые направления и продукты, уверен директор Екатеринбургского отделения ПАО «ВымпелКом» (бренд билайн) **Ильдар Фархутдинов**

— Какие события 2021 года в телекомсфере вы считаете самыми значимыми?

— Их несколько. Во-первых, достаточно агрессивно растет трафик. Мы, например, в Свердловской области наблюдаем двукратный рост. Это требует дополнительных инвестиций в инфраструктуру. Во-вторых, ключевым фактором развития рынка выступают сервисы на основе технологии Big Data. Еще лет пять назад это словосочетание звучало как что-то космическое. Сейчас — это достаточно материальная, измеримая и применимая вещь, которая пользуется спросом. Обратите внимание, если в базовых услугах телеком-рынок вырос в среднем на 3 — 4%, то в продуктах на основе Big Data он растет двукратными темпами. Усиление e-commerce ведет за собой и увеличение рисков в этом направлении, поэтому компании усиливаются с точки зрения безопасности, чтобы предотвращать подмену страниц, увод платежей и прочее. К слову, как раз в прошлом году мы стали лауреатом Премии Рунета в номинации «Наука, технологии и инновации» за внедрение Мобильного ID как универсального и безопасного метода идентификации и аутентификации через номер телефона на различных интернет-ресурсах, в соцсетях, финансовых сервисах.

— Заметен ли среди ваших корпоративных клиентов тренд на фундаментальные изменения в цифровизации?

— Наверное, в каждой сфере бизнеса: это касается и ритейла, и продаж, и услуг. Сейчас мы работаем по конкретным запросам клиентов. К нам приходят, говорят, что хотят, и мы разворачиваем сервис. И не всегда этот сервис имеет уже готовую упаковку. Иногда бывает так, что мы создаем под клиента некий продукт. Более того, иногда это происходит в партнерстве с другими компаниями.

— Тенденция работы на удаленке была актуальна в 2021 году?

— Около 42% российских предприятий, это данные статистики на конец 2021 года, так или иначе ее практиковали. Это требовало создания дополнительных рабочих мест, средств коммуникации. Если раньше нужны были только интернет и голосовая связь, то сейчас — мобильная АТС, видеосервисы, хранилища. Пандемия создает спрос на новые сервисы, которые раньше не были так актуальны.

— Сети справились с возросшей нагрузкой?

— Справились. В Свердловской области в результате масштабной стройки за четыре года сеть

4G выросла почти в четыре раза. Мы обеспечиваем хорошие скорости, которые позволяют пользоваться популярными сервисами в полном объеме без потери качества даже в условиях стремительного роста интернет-трафика.

— Каковы ожидания в отношении 2022 года? Что будет стимулировать, а что сдерживать развитие рынка?

— Мы ждем еще большего интереса со стороны бизнеса и государства к «облакам» и надеемся на прорыв в области повышения качества российского ИТ-оборудования как основы для российских облачных платформ. В долгосрочной перспективе ждем, что полноценно догоним мировые тренды по интенсивности использования «облаков» и ожидаем существенный прирост бизнеса, который 100% инфраструктуры и процессов размещает в мультиоблачной среде. Стоит отметить и 5G. Новый стандарт связи безусловно создаст новые возможности для генерации и потребления цифрового контента на принципиально других скоростях и, как следствие, в совершенно других масштабах объема данных. Это вызовет новые сценарии использования IoT-технологий в области медицины, управления промышленными роботами, автономной техникой и дронами, AR- и VR-решений во многих областях.

— Ждете увеличения числа активных сим-карт в 2022 году?

— Безусловно. Особенно с учетом развития сектора IoT, там уже около 42 млн пользователей. И рост будет существенным, по прогнозам, на 30 — 40%. Еще один важный драйвер — Универсиада в Екатеринбурге, которая обеспечит поток туристов и трудовых мигрантов. ■

уже в 91 городе страны. Этот драйвер будет актуальным для нас и в 2022 году, — рассказала директор по маркетингу компании «Инсис» **Ксения Бакунина**.

По мнению Дмитрия Ковалева, мобильная связь и фиксированный интернет превратились в элемент транспортных сетей, в средство доставки контента: «По сути, интернет со временем может стать одним из видов коммунальных услуг, а основным драйвером развития становятся наложенные услуги и контент».

— Потребности меняются, более того, меняются портрет потребления и модель поведения, как в массовом сегменте, так и в бизнес-сообществе мы наблюдаем колоссальные сдвиги, — уточняет коммерческий директор макрорегиона «Урал» Tele2 **Антон Антонов**. — Даже то, что создает трафик, например Instagram, тоже претерпевает существенную трансформацию. Если раньше это была соцсеть с картинками, то сейчас это сеть коротких видеосообщений. Клиенты хотят получать инновационные сервисы и услуги. Например, иметь возможность поменять неиспользованные минуты на фильмы или гигабайты. Потребителю это интересно. В этом случае инновация — это возможность отнести к базовому продукту совершенно по-другому.

Драйвер второй — рост трафика в сегментах b2b и b2c. Дмитрий Ковалев связывает этот тренд с популярностью работы на удаленке: «Многие люди оценили возможности дистанта и не собираются возвращаться в офисы, встречи и совещания проходят в онлайн-режиме. Плюс увеличившееся потребление видеоконтента, который производят такие площадки, как TikTok и другие соцсети».

— Мы наблюдаем рост спроса на просмотр онлайн видео, фильмов, на игры, звонки по видеосвязи и удаленную работу. Все это ведет к утяжелению контента и росту трафика, — констатирует директор МегаФона в Свердловской области **Инна Джур**. — В 2022 году эти тенденции сохранятся и получат новый виток развития, а мода на видео и игры онлайн с еще большим проникновением будут набирать обороты.

По словам Инны Джур, за последний год свердловчане увеличили потребление интернета в среднем на 49%: «Тенденция характерна как для крупных городов региона, так и для небольших населенных пунктов. Причем последние удивляют нас рекордами. Например, в небольшом поселке Гари на севере области, где проживает око-

ло 2,5 тыс. человек, потребление интернета выросло сразу в 200 раз, в деревне Богатёноква Каменского района — в 60 раз. На одного пользователя передачи данных в регионе сегодня приходится около 17 гигабайт трафика. Конечно, наша первоочередная задача — обеспечить стабильный и быстрый интернет под потребности клиентов, поэтому мы активно работали над качеством сети. С начала года были модернизированы и построены порядка 200 объектов связи на Среднем Урале».

— Сложно прогнозировать точную цифру, как будет расти потребление интернета в течение 2022 года. Но учитывая, что 2021 год с точки зрения технологий прошел под знаком цифровизации и многие компании сделали гибридный формат работы постоянным, а люди не собираются отказываться от онлайн-кинотеатров и онлайн-покупок, рост интернет-трафика мы, вероятнее всего, зафиксируем, — анализирует директор екатеринбургского отделения ПАО «ВымпелКом» (бренд билайн) **Ильдар Фархутдинов**.

По мнению Антона Антонова, трафик неизбежно будет расти, и расти везде: «Не только в пригородах и садовых хозяйствах, но и в многоэтажках. Большой вызов для отрасли — как этот трафик переваривать».

Индустрия стала мощнее

За последние два года телеком стал гораздо сильнее, считает коммерческий директор макрорегиона «Урал» Tele2 **Антон Антонов**



— **2020 год для Tele2 был годом большой стройки. Компания создавала и модернизировала инфраструктуру более значительными темпами, чем в предыдущие годы. А что было в 2021 году?**

— Тоже стройка. Может быть, даже большими, опережающими темпами. У Tele2 в составе макрорегиона «Урал» несколько субъектов РФ. Ситуация везде разная, где-то мы лидируем, где-то нет, от этого напрямую зависит инвестиционная программа. Одно из достижений прошлого года — установка технологии 4G на всех базовых станциях в Свердловской области. То есть наши абоненты сейчас пользуются новейшими услугами. В 2021 году мы также расширяли емкости сетевой инфраструктуры и сети LTE. Мы используем агрегацию частот, что дает, с одной стороны, возможность обеспечивать высокую скорость в местах загрузки, а с другой — широкое покрытие.

5G станет commodity

Драйвер третий — запуск технологии 5G. Это практически мгновенный доступ к облачным сервисам, потоковому видео, покупкам в дополненной и виртуальной реальности и т.д. Летом прошлого года операторы «большой четверки» подписали соглашение о создании совместного предприятия, которое будет заниматься «высвобождением радиочастотных ресурсов» для развития 5G. А в ноябре госкомиссия по радиочастотам выделила СП для тестирования 5G полосы, которые сейчас используют ФСО, Росавиация и Минобороны. Игроки рынка уверены, что внедрение каналов связи 5G будет решающим для отрасли моментом, и прежде всего с точки зрения возможностей расширения абонентской базы, дальнейшего проникновения новых технологий.

— 5G — неизбежная вещь. Без запуска сетей пятого поколения мы не сможем удовлетворить растущие потребности клиентов. Как только будут решены все регуляторные вопросы, выделены новые частоты, сети 5G начнут развиваться. Причем гораздо быстрее, чем сети LTE. А эта технология пришла из региональных центров в малые населенные пункты за четыре года. Сейчас это не массовая история, 5G в качестве тестов работает только в определенных локациях, например, в прошлом году Tele2 запустила тестовую сеть пятого поколения на всех станциях Казанского метрополитена. Но очень скоро 5G станет обычной commodity и будет в каждом городе, — рассказывает Антон Антонов.

2020 год дал всем участникам рынка возможность провести краш-тест сети. Операторы разобрались в своих слабых местах и точках приложения усилий. В итоге индустрия стала мощнее, ее география существенно расширилась. И все потому, что в 2020 году мы получили удивительный инсайт — в связи с пандемийными ограничениями люди поехали туда, куда никто не ожидал — путешествовать по своим регионам. И им там понравилось, потому что прошлым летом мы тоже видели трафик в сельской местности.

— **Исход в деревни, на дачи продолжался и в прошлом году?**

— Да. Люди хотят работать, находясь на даче, многие компании это позволяют делать. Например, в Свердловской области есть большой ИТ-кластер, где достаточно гибко относятся к условиям работы. Половину недели вы можете провести, работая за пределами города.

— Мы точно к этому придем. 5G, если удастся решить все необходимые вопросы, безусловно, создаст новые возможности для генерации и потребления цифрового контента на принципиально других скоростях и, как следствие, в совершенно других масштабах объема данных. Наверное, первые запуски 5G будут в крупных городах, в центрах с большой концентрацией трафика, например, в Екатеринбурге, где помимо массового сегмента есть промышленный высокотехнологичный сектор, — прогнозирует Ильдар Фархутдинов.

Четвертый драйвер — партнерства и диверсификация. «Мы сосредоточены на клиентоцентричной системе партнерств. Вступаем в партнерство с разными брендами, разными компаниями. У нас, например, в Екатеринбурге есть салон в партнерстве с кофейней. Это инновационная идея», — рассказал Антон Антонов.

По словам Дмитрия Ковалева, одним из трендов, сложившимся за последние годы, является партнерство между операторами связи: «Например, мобильные операторы начали договариваться о совместном строительстве вышек. Раньше стояли по две-три вышки в одной точке и у всех возник вопрос, зачем инвестировать столько средств в дублирующие друг друга сооружения. Теперь мы наблюдаем, как операторы находят консенсус. Отчасти к этому их подтолкнула пандемия, заставившая игроков заняться оптимизацией затрат. Кроме того, нельзя концентрироваться на чем-то одном, а диверсификация подразумевает максимальное закрытие всех воз-

— **Еще один тренд — сокращение розницы в телекоме. Монобрендовые точки продаж не востребованы, вектор развития сместился в сторону онлайн-каналов. Будет ли профессиональная розница развиваться в формате шоурумов или экспириенс-зон?**

— Ритейл меняется. Безусловно, часть покупок уходит в онлайн. Я сам недавно ребенку через приложение купил SIM-карту. Сейчас удаленно можно сделать все, поменять тариф, подключить eSIM. Тем не менее люди хотят трогать товар руками, консультироваться, выбирать. В некоторых регионах, где у нас сильные рыночные позиции, мы сохраним достаточно большую розницу. Тем более что некоторые клиенты массового рынка, а это люди состоявшиеся, новые каналы не жалуют. Молодежь, конечно, чаще выбирает онлайн-сервисы. В ближайшем будущем мы придем к тому, что даже в крупных городах будет всего 5 — 6 салонов. И это, действительно, будут шоурумы.

— **Как вы считаете, технически отрасль готова к массовому переходу на виртуальные SIM-карты?**

— Уже сейчас в любом недорогом смартфоне есть возможность подключить eSIM. Через несколько лет пластиковая карта станет устаревшим понятием. ■

можных услуг. Помимо ключевых направлений, «ЭР-Телеком», например, ориентируется и на рынок магистрального трафика, и на сотрудничество с сотовыми операторами по вопросам взаимного предоставления услуг».

— Для нас и других операторов ШПД один из драйверов — создавать экосистемы на собственной базе или разрешать игрокам, которые эти экосистемы продают и развивают, доступ к своим клиентам через свои средства связи, — рассказывает директор группы компаний «Конвекс» **Александр Мищихин**. — Проще и эффективнее предоставить доступ для чужих экосистем и стать неким мультибрендовым оператором, который может получить доступ к любым сервисам.

Есть что обсуждать

Драйвер пятый — участие в проекте цифровизации, в том числе в рамках нацпроекта «Цифровая экономика». По мнению участников рынка, партнерство с государством практически для всех операторов является одной из точек роста: «Федеральные проекты по цифровизации — хороший импульс для развития бизнеса».

По словам начальника отдела развития информационно-телекоммуникационной индустрии и связи министерства цифрового развития и связи Свердловской области **Дениса Мальцева**, в рамках подпроекта «Информационная инфраструктура» нацпроекта «Цифровая экономика» с 2019 года было подключено к сетям связи с возможностью ШПД более 1,6 тыс. объектов:



Экосистемы и партнерства

Технический директор компании «Зуммер» **Юрий Любин** проанализировал перспективы развития телекома

— Как вы оцениваете итоги 2021 года для телеком-отрасли?

— Есть несколько важных тенденций. Например, нацеливание средних и мелких операторов связи на создание и развитие собственных экосистем, куда входят и умная домофония, и видеонаблюдение, и счетчики, и интернет вещей. Мы, как партнеры, готовы обеспечить качественный трафик и поддерживать собственными ресурсами — сетями, оборудованием, технологиями. Еще одна глобальная тенденция — влияние государства на развитие сектора. Я считаю, что на федеральном уровне необходимо оптимизировать госрегулирование отрасли в соответствии с реалиями экономики: есть существенные разрывы между желаниями органов власти и возможностями экономических субъектов в телекоммуникационной отрасли. Например, с

утверждением последнего «пакета Яровой» мелкие ШПД-операторы не смогут позволить себе установку серверов хранения данных, а, следовательно, будут вынуждены уйти с рынка либо кооперироваться.

На региональном уровне госвласть демонстрирует высокую заинтересованность в развитии и поддержке качественной и надежной связи, но больше внимания уделяет развитию актуальных для территории сервисов в направлениях безопасности, образования, медицины. «Зуммер» при взаимодействии с органами власти разрабатывает комплекс услуг для удовлетворения нужд провайдеров на территории Тюменской области, включая ХМАО и ЯНАО.

— А на местном уровне?

— ... тоже присутствует высокая заинтересованность в развитии отрасли и ее сервисов на собственной территории. Власть готова оказывать лю-

бую поддержку, хотя и обладает низким ресурсным потенциалом.

— Если говорить об итогах для вашей компании...

— Итоги позитивные. 2021 год для компании «Зуммер» — это повышение надежности и устойчивости работы магистральных сетей, продвижение на восток страны — сеть общества расширилась в Новосибирской области, «модернизация узких мест зонной сети» на периферии сети, увеличение пропускной способности каналов между городами и их окрестностями. Плюс продвижение новых услуг в партнерстве с GlobalNET DATAIX.

— Как пандемия на вас повлияла?

— Пришлось мгновенно реагировать на рост трафика и расширять самые узкие места. Это пригород, например. Когда люди поехали на дачи, покрытие было, но каналы, объединяющие пригород и город, были довольно слабыми. Мы очень быстро это исправили.

— Какие задачи на 2022 год?

— Нам важно сохранить долю на рынке, абонентскую базу, выручку. Для этого мы будем создавать новые услуги и сервисы, развивать инфраструктуру для предоставления качественной магистралей, а также партнерские отношения с операторами связи в субъектах нашего присутствия. ■



Новые телекоммуникационные и ИТ-решения позволяют адаптироваться к непростым условиям

Что способствует, а что мешает бизнесу, рассказал директор компании «Интерсвязь» в городе Каменске-Уральском **Андрей Ерушев**

— Как для вашей компании сложились последние два года?

— На протяжении всего жизненного цикла компании мы расширяли набор услуг и внедряли новые направления деятельности. Не стали исключением и прошедшие несколько лет. Мы построили магистральную инфраструктуру и обеспечили техническую возможность подключения сетей PON в частном секторе и поселках Каменска-Уральского.

Опыт 2020 и 2021 годов показывает, что мы качественно подготовили сети к пандемии, и, несмотря на резко возросший из-за дистанционной работы трафик, линии связи справляются с интенсивным использованием. А там, где есть надежное и высокоскоростное подключение к ин-

тернету, динамично развиваются и технологии умного города.

— Интерсвязь активно внедряет «умные» решения в сферу ЖКХ. Это хорошо видно по Челябинской области.

— На территории региона была внедрена «Цифровая платформа умного города». Ею активно заинтересовались управляющие компании и поставщики ресурсов — они контролируют потребление и выявляют аварийные ситуации на сетях.

— Интенсивно продвигается ваш якорный проект — мобильное приложение «Интерсвязь. Умный город». Его аудитория превысила 1,7 млн человек.

— Наш суперрап регулярно обновляется. Послед-

ним крупным релизом стал сервис «Умный двор». Многие функции, например «Умный домофон» и «Улицы онлайн», помогают обеспечивать безопасность граждан и разрешать конфликтные ситуации. В 2021 году «Умные домофоны» были интегрированы в сеть оповещения о ЧС Единой дежурно-диспетчерской службой региона.

— Как это возможно?

— Домофоны через динамик на панели или квартирную трубку воспроизводят сигнал о возникновении чрезвычайной ситуации и инструкции к действию.

— «Умные» решения и дальше будут развиваться?

— Да, конечно, помимо расширения функциональности текущих продуктов, мы готовим к запуску и другие ноу-хау.

— Что мешает развиваться вашей компании? Как складываются отношения с государством?

— Хотелось бы более оперативного взаимодействия с властями по вопросам выделения земель и опор для прокладки сетей. Также большая работа требуется для достижения договоренностей с компаниями, владеющими опорами: иногда они выдвигают необоснованные финансовые условия для арендаторов. ■

— В основном это образовательные, медицинские и культурные учреждения, административные здания, находящиеся в удаленных населенных пунктах. На территории Свердловской области исполнителем программы был «Ростелеком». С компанией был заключен трехлетний контракт на сумму более 1 млрд рублей. Он завершен в конце прошлого года. Кроме того, в рамках 126-ФЗ «О связи» реализуется программа по устранению цифрового неравенства. Она стартовала в 2014 году и распространялась на населенные пункты

численностью 250 — 500 человек. В 2020 году были внесены существенные изменения в закон, теперь программа будет осуществляться в населенных пунктах численностью 100 — 500 человек. А вместо точки доступа Wi-Fi необходимо устанавливать полноценную базовую станцию LTE. По этой программе уже в прошлом году было подключено 12 населенных пунктов, в этом году ожидается подключение еще 32. По старым правилам с 2014 года по 2020 год было подключено 222 населенных пункта.

Денис Мальцев отметил, что операторы связи поддержали государство во время экстренного перехода на новые форматы работы, перевода системы образования на дистант, а «сейчас идет активный диалог по изменению действующих нормативных актов, регулирующих выдачу разрешения на использование земельных участков под объект связи. Мы стараемся прислушаться к потребностям отрасли».

— Нам есть что обсуждать. Один из ключевых вопросов — скорость выдачи разре-

Пандемия сработала как пружина

Об особенностях построения экосистемы на телеком-рынке рассказал директор филиала ПАО «МТС» в Свердловской области **Андрей Елизаров**



— Экосистему от простого набора услуг отличает взаимосвязанность всех ее компонентов, все сервисы должны работать в цифровой среде. И отвечать на запрос клиента, удовлетворять его потребность надо в этой среде. Мы знаем цифровые потребности абонентов, поскольку имеем огромную аудиторию и регулярно вступаем с ней в финансовое взаимодействие, и на базе родного для нас телекома создаем новые сервисы и продукты.

Например, если до 2020 года основным потребителем наших цифровых, в частности облачных сервисов, в Свердловской области был крупный бизнес, то посыпавшиеся одно за другим ограничения буквально выплеснули технологии в малые и средние предпринимательские массы. Спрос на облачные технологии в панде-

мию за год вырос вдвое. С одной стороны, делегирование части функций МТС позволило бизнесу значительно сэкономить на аренде помещений, модернизации харда и софта, зарплатах системным администраторам. С другой — мы предложили бизнесу новые инструменты взаимодействия с клиентами. Конечно, это органически произошло бы со временем в любом случае, но пандемия сработала как пружина.

В прошлом году мы запустили геоаналитическую платформу «МТС.Регион», где на основе Big Data можно объективно оценить пропускную способность дорог, нагрузку на общественный транспорт на разных участках и маршрутах, достаточность инфраструктуры, в том числе школ, поликлиник, продуктовых магазинов, парков или парковочных пространств. Совмест-

но с правительством региона и Уральским дорожным научно-исследовательским центром на основе данных о фактической плотности проживания, перемещении абонентов в рабочие и нерабочие дни, в утренние и вечерние часы, социально демографических маркеров (работающие, учащиеся, пенсионеры, возраст, пол) создается математическая модель транспортной инфраструктуры городов и районов Свердловской области.

Регион активно отстраивается, и наша задача — обеспечить устойчивой связью и быстрым интернетом новоселов всех новых районов, как в Екатеринбурге, так и в других городах. При планировании собственного строительства мы начали использовать технологию на основе Big Data, которая называется Smart Rollout. По сравнению с обычным планированием она позволяет точнее определять территории растущего трафика и, как следствие, при одинаковом бюджете, строить на 10% больше инфраструктурных объектов.

Продолжим подготовку к Всемирным студенческим играм 2023 года. Наша связь была на высоте во время проведения в Екатеринбурге игр чемпионата мира по футболу в 2018 году, также достойно мы встретим гостей и участников Универсиады. ■

шений на строительство. В год мы строим большое количество базовых станций. Ввод одной станции в эксплуатацию занимает от 4 до 6 месяцев. И от того, насколько быстро будет получено разрешение, зависит, насколько быстро регион получит инвестиции. Ведь это рабочие места и налоги, а главное — качественная связь. Жители тоже ждут эти объекты, чтобы иметь доступ ко всем мобильным сервисам всегда и везде. Сейчас основная экспансия осуществляется в малые города и деревни. Очень важно найти общий язык между властью и бизнесом, чтобы обеспечить задачи по цифровизации территорий, — подчеркивает Ильдар Фархутдинов.

— В некоторых регионах этот вопрос решен. Пишется заявка, и через две недели — пожалуйста, иди ставь базовую станцию. Чем дольше приходится ждать разрешения, тем медленнее развивается инфраструктура. С одной стороны, все хотят видеть быстрый интернет здесь и сейчас, с другой — не хотят видеть базовую станцию, — рассказывает Антон Антонов.

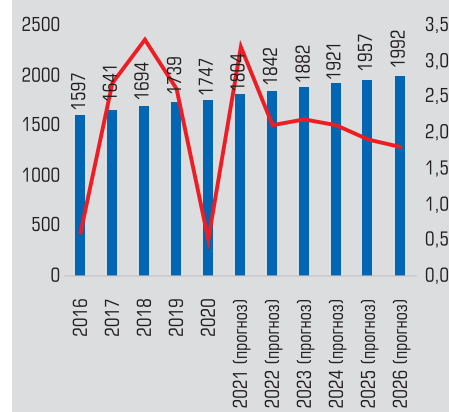
— Кроме разрешения есть и вопросы стоимости размещения оборудования на опорах, — развивает тему Александр Мишихин. — Как только у этих опор появляется какой-то новый хозяин, он тут же хочет поднять стоимость размещения в десять раз. Приходится через суд доказывать, что заявленные цены далеки от реальных.

Родить продуктолога

Шестой драйвер — развитие конвергентных услуг. Клиенты предпочитают полу-

Темпы роста доходов в телекоме вернулись на уровень 2018 года

Динамика доходов телекома в России



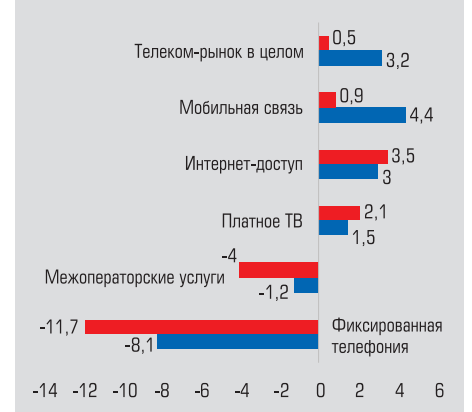
■ Доходы, млрд руб. — Темпы роста, % (правая шкала)
Источник: ТМК Консалтинг

чить весь комплекс услуг от одного оператора: интернет, ТВ, мобильную связь, IP-домофонию. «Зачастую клиент, который одновременно приобретает несколько услуг, в том числе домофонию, привязывается к первичному поставщику. Конечно, взрывного роста уже не будет, но, продавая пакетные услуги, мы получаем более стабильные отношения с конечным потребителем», — считают игроки рынка.

Седьмой драйвер — кадры. «Нам не хватает разработчиков. Мы прямо страдаем без них, и на территории Свердловской области найти грамотных разработчиков, тимлидов — это большая проблема. И это не только ИТ-специалисты, это продуктологи, проджекты, менеджеры. В среднем

Продолжается рост выручки от мобильной связи и отток в фиксированной телефонии

Динамика телекома в разрезе услуг, %



■ 2021 ■ 2020
Источник: ТМК Консалтинг

на поиск одного продуктолога, который будет вести продукт или какую-то группу разработки в продукте, мы тратим более шести месяцев. А потом идет процесс адаптации. Мы его реально как ребенка рождаем. Через девять месяцев получаем человека, который наконец-то может начать работать и вести проекты, взаимодействовать с технарями и коммерсантами», — обозначила точку роста для отрасли Ксения Бакунина.

По мнению участников стола, на динамику развития рынка в 2022 году будет влиять комплекс разнонаправленных факторов. При этом ключевыми выступают новые цифровые сервисы, усиление инфраструктуры и рост медиатрафика. ■

Павел Кобер

Зеленый свет желтому металлу

Инвесторы устремились в золотодобычу, хотя перспективы отрасли не выглядят блестящими



В феврале много шума произвела новость о том, что «уральский пельмень» и шоумен **Сергей Светлаков** инвестировал в месторождение под Нижней Турой (Свердловская область), где в скором времени начнут добывать медь и золото. Исходя из динамики цен на драгметаллы, вложения вполне оправданы. По данным Всемирного совета по золоту (WGC), мировой спрос на золото в прошлом году составил 4021,3 тонны, увеличившись на 10% по сравнению с 2020 годом. Особенно сильно вырос спрос на золото в инвестиционных целях: в четвертом квартале 2021 года он увеличился на 118% год к году. В WGC ожидают, что в текущем году динамика будет схожей: повышенная инфляция, наблюдающаяся во всем мире, возможность новой волны коррекции на фондовых рынках, скорее всего, поддержат спрос на желтый металл в качестве средства хеджирования. Кроме того, золото будет находить поддержку со

стороны потребительского спроса и центральных банков.

— Традиционно на стоимости золота сильно сказываются динамика доходности по американским гособлигациям и движения по индексу доллара. Но в этом году влиять на стоимость драгметалла также стали геополитические риски. Например, на прошлой неделе цены на золото достигли восьмимесячного максимума, поскольку обострение напряженности между Россией и Западом из-за Украины побудило инвесторов избегать более рискованных активов и выбирать безопасные вложения в драгметаллы, — прокомментировал тренд аналитик ФГ «Финам» **Александр Потавин**. — Еще один возможный фактор, влияющий на цену золота, — инфляция. Ранее всегда считалось, что золото является защитным активом во время роста инфляции. Однако в 2021 году на фоне растущей инфляции золото не прибавляло в стоимости. Причина в том, что инвесторы в прошлом году нашли более доходные инстру-

менты в качестве защиты от растущих цен: недвижимость, акции, криптовалюту. Сейчас эти классы активов прекратили рост, поэтому инвесторы могут опять позитивно смотреть на перспективы золота.

Однако рентабельность золотодобычи в России в 2021 году не выросла, а наоборот, несколько снизилась в годовом сравнении.

— Средняя цена золота в прошлом году изменилась незначительно, в то время как инфляция издержек давала о себе знать. Золотодобывающие компании еще не публиковали итоговой финансовой отчетности. По данным за девять месяцев 2021 года, у «Полюса» общие денежные затраты (ТСС) увеличились на 10% (год к году), а общие денежные затраты на производство и поддержание (AISC) возросли на 12%. У «Полиметалла», который отчитывается дважды в год, в первой половине прошлого года ТСС увеличились на 12%, а AISC — на 16%, — отметил аналитик ФГ «Финам» **Алексей Калачев**.

Добавим, что капитализация золотодо-

бывающих компаний за малым исключением также не выросла в прошлом году. В конце прошлого и начале текущего года к негативным факторам добавились обострение геополитической ситуации и возрастание страновых рисков в отношении российских активов.

Управление себестоимостью

Золотопромышленники со своей стороны стремятся минимизировать негативное влияние на рентабельность бизнеса таких факторов, как повышение тарифов на энергоносители, подорожание стройматериалов и техники (подробнее см. также «Схватился цемент за цены», «Э-У» № 35 — 36 от 30.08.2021). В пресс-службе группы компаний «Южуралзолото» нам, например, рассказали: «Предприятия нашей группы на сегодняшний день являются в большей степени автономными промышленными объектами. Каждое месторождение с построенным горно-обогатительным комбинатом обеспечено не только транспортной, производственной, бытовой и социальной, но и собственной энергетической инфраструктурой. В частности, речь идет об электрических подстанциях, ЛЭП, газопоршневых котельных. Их производительности хватает для удовлетворения потребностей и производственных участков, и близлежащих жилых территорий (городов и поселков)».

— В текущем году наши предприятия, конечно, столкнулись с ощутимым повышением тарифов на энергоносители, ростом цен на оборудование и стройматериалы. Тем не менее CAPEX не сворачивается и инвестиции в развитие, в том числе в геологоразведочные работы и строительство новых производств, не прекращаются, — сообщил «Э-У» директор Уральского филиала АО «Полиметалл УК» **Андрей Новиков**. — Во-первых, у уральских активов хорошая маржинальность. Во-вторых, во время предыдущих экономических кризисов мы научились управлять себестоимостью и концентрироваться на главном. Куда больше забот вызывают задержки и перебои с поставкой нового оборудования и техники, вызванные глобальным дефицитом электронных чипов из-за пандемии.

Напомним, компания строит на территории Свердловской области обогатительную фабрику «Краснотурьинск-Полиметалл». Работы ведутся по графику: уже имеются все главные элементы инфраструктуры будущего предприятия, завершён монтаж крупного оборудования, запущена в эксплуатацию электроподстанция. В строящемся корпусе подведена электроэнергия и сформирован тепловой контур, что позволяет в зимние месяцы вести работы по монтажу флотомашин и обвязке оборудования. Параллельно ведётся строительство подводящего железнодорожного пути к промплощадке предприятия от станции Красный

железнодорожной железной дороги. Строители приступили к монтажу железнодорожного путепровода через автодорогу Серов — Ивдель. В компании планируют к концу текущего года приступить к пусконаладке оборудования обогатительной фабрики, чтобы в 2023 году вывести её производительность на проектную мощность по переработке 450 тыс. тонн руды в год.

Ещё одна серьёзная проблема для золотопромышленников, помимо борьбы за снижение издержек, — кадровый дефицит в отрасли, способный затормозить реализацию любого инвестиционного проекта. «Благодаря условиям труда, размеру заработной платы и социальным гарантиям мы являемся привлекательными работодателями. Но, как и другие компании в отрасли, с каждым годом начинаем все острее ощущать дефицит квалифицированных кадров, — подтверждает Андрей Новиков. — Опытным сотрудникам, уходящим на заслуженный отдых, все сложнее найти замену. Конечно, нам нужны специалисты, как говорится, здесь и сейчас. Для этого мы активно сотрудничаем с высшими и средними специальными учреждениями профессионального образования, приглашаем студентов на производственную и преддипломную практику, предлагаем варианты трудоустройства. Для молодых и инициативных специалистов на предприятиях созданы все условия для развития и карьерного роста. Но мы планируем работать на Урале ещё десятки лет, поэтому обращаем внимание и на школьников, которым ещё только предстоит определиться с выбором профессии. В Краснотурьинске на базе Молодежного инновационного центра при поддержке «Полиметалла» создан кружок юных геологов. Будем развивать профориентацию и по другим направлениям».

Урал добавил

Чуть больше года назад мы писали, что интерес к желтому металлу периодически подогревают сами золотопромышленники, прогнозируя снижение в десятилетней перспективе мировых запасов золота. В частности генеральный директор УК «Полюс» **Павел Грачев** заявил, что мировое производство золота до 2030 года может сократиться на 15 — 20% к имеющемуся уровню по причине истощения запасов (см. «Время золота вместо золотых времен», «Э-У» № 1 — 3 от 21.12.2020). По крайней мере, в отношении нашей страны этот прогноз пока не сбывается. По данным Росстата, общий рост производства золота в России, включая производство необработанного, полубработанного золота или в виде порошка, в 2021 году составил 2,3%. При этом, по данным операционной отчетности крупнейших компаний, «Полюс» за прошлый год снизил общее производство золота на 2% до 2736,4 тыс. унций. «Поли-

металл» увеличил производство золота на 1% до 1422 тыс. унций, а серебра — на 8% до 20,4 млн унций. Производство золота компанией «Петропавловск» в прошлом году сократилось на 18% до 449,8 тыс. унций.

На Среднем Урале золотодобыча продемонстрировала значительно лучшую динамику, чем в целом по стране, несмотря на то, что регион считается старопромышленным (именно здесь промышленная добыча золота в России началась и ведётся уже более 270 лет).

— В 2021 году объём добычи золота составил в Свердловской области 4721 кг. Это больше на 13% по сравнению с предыдущим годом, — рассказал нашему изданию председатель Союза золотопромышленников Урала **Александр Ястребов**. — Рост объясняется великолепной рыночной ценой на золото. У нас все золотодобывающие предприятия работают при такой цене очень эффективно. Поэтому к нам проявляют высокий интерес инвесторы. Но наши золотодобытчики стараются не пускать варягов и справляться своим силами.

В 2020 году активы ГК «Южуралзолото» (в том числе действующие в Челябинской области: месторождения Светлинское, Кочкарское, Березняковское, Западный Кураган, а также лицензии на геологоразведку и опытно-промышленное производство — Наилинский, Осейский, Алтын-Таш, Зайцевское) добыли 423 тыс. тройских унций золота, в 2021 году добыча сохранилась на прежнем уровне.

За счёт чего в старопромышленном регионе удастся поддерживать высокие объёмы добычи желтого металла? Вместе с современной конъюнктурой увеличения стоимости драгоценных металлов эксперты отмечают тренд на повсеместное снижение бортового содержания полезного компонента в добываемых рудах. Однако золотодобывающие компании России и мира сегодня направляют свои интересы в область повторного использования и возобновления минерально-сырьевой базы. Для этого специалисты золотодобывающих предприятий проводят оценку флангов и нижележащих горизонтов ныне разрабатываемых месторождений. Ряд компаний, например, предприятия «Южуралзолота», стремятся ежегодно наращивать объём добычи и переработки руды, чтобы обеспечить поддержание и рост производства с учётом обозначенного фактора снижения содержания в руде полезных компонентов.

С кем идти в разведку

Одним из главных приоритетов в развитии золотодобычи остается геологоразведка, но с этим дела пока обстоят сложно. «С моей точки зрения, геологоразведка — это часть капитальных затрат. Если это признать на законодательном уровне, то вся система работает, — убежден глава Росгеологии

Сергей Горьков, делая акцент на работе в этом направлении предприятий малого бизнеса. — Нужно стимулировать недропользователей, но при этом создавать экосистему для юниорных компаний (подробнее см. «Недропользователям нужны юниоры», «Э-У» № 48 от 29.11.2021. — «Э-У»), которые занимаются первыми, самыми сложными поисковыми этапами и небольшими месторождениями. Во-первых, нам нужно определиться законодательно, что такое юниорная компания. Пока существует только имя. Сейчас юниоры — это маленькие частные компании, которые вкладывают собственный капитал в геологоразведку и рискуют этим капиталом. Они не могут взять кредиты, пойти на биржу. Для этого нужно создавать комплексный механизм, который бы включал в себя все типы инструментов: финансовые, законодательные, стимулирующие. Нужно создавать венчурные фонды, которые бы поддерживали геологоразведку».

— В современной геологоразведке и в целом в горнодобывающей отрасли изменилось целеполагание — запасы во всем мире истощаются, поэтому сейчас приходится иметь дело с месторождениями, более бедными по содержанию полезных компонентов, к тому же расположенными в труднодоступных местах и на больших глубинах. Базовой геологической информации,работанной нашими предшественниками в советский период, уже явно недостаточно. Недропользователи вынуждены сами вести геологоразведочные работы практически с нуля, — описывает ситуацию Андрей Новиков. — Хорошим подспорьем являются современные технологии геологических исследований и мощное аппаратное обеспечение. Кстати, все это нам позволяет справляться с проблемой законодательных ограничений работы в лесистой местности, а на Урале лес — почти повсеместно. Мы ведем аэрогеофизические исследования с помощью вертолета, бурение геологоразведочных скважин выполняем малогабаритными модульными установками, что позволяет получать материалы для геологических исследований, не нанося вред окружающей среде. Например, наши геологи таким образом в кратчайшие сроки обнаружили и разведали Пещерное месторождение полиметаллических руд возле Краснотурьинска, которое уже дает руду для нашего предприятия «Золото Северного Урала», а в перспективе станет основным сырьевым источником для строящегося производства «Красноурьинск-Полиметалл». Вообще, портфель геологоразведочных проектов компании на территории Свердловской области и Башкирии насчитывает около двадцати лицензий, и мы планируем приобретение новых, поскольку считаем, что при изменившихся условиях недропользования геоло-



В Свердловской области золотодобыча продемонстрировала значительно лучшую динамику, чем в целом по стране, несмотря на то, что промышленная добыча золота здесь ведется уже более 270 лет

гический потенциал этих регионов недостаточно изучен.

По информации Федерального агентства по недропользованию (Роснедра), за 2020 год (более свежие данные еще не опубликованы) на территории всего обширного Уральского региона было открыто всего два месторождения драгметаллов — металлов платиновой группы «Трудный лог» (Свердловская область) и россыпного золота «Юлалы» (Башкирия). Добавим к этому, что в начале текущего года компания «Росгеология» сообщила о результатах геоло-

ологоразведочных работ, проведенных на Новопетровском месторождении в Башкирии (в 2020 году «Полиметалл» приобрел за 7 млн долларов долю 75% в дочернем обществе Росгеологии, владеющей лицензией на Новопетровскую площадь). Первая оценка ресурсов подтвердила прогноз геологов о высоком потенциале обнаружения на Новопетровской площади промышленно значимых объектов с высоким содержанием меди, цинка, золота и серебра (объем 74,6 тонны условного золота со средним содержанием 8 граммов на тонну руды).

Вместе с тем, по мнению Александра Ястребкова, в России, в том числе на Среднем Урале, искусственно создается дефицит минерально-сырьевой базы:

— Сегодня на балансе в Свердловской области находится более 220 месторождений драгоценных металлов. Из них примерно половину месторождений невозможно отрабатывать, потому что ужесточается природоохранное законодательство (они находятся в парках, водоохраных зонах и т.п.). Например, есть Кедровый участок под Ивделем, там 800 кг золота. Но месторождение расположено в парке «Кедровник», и мы не можем получить разрешение на ведение там работ уже три года. Нам говорят, что это туристический маршрут. Но мы посылали туда специалистов, они смотрели, фотографировали: все завалено буреломом. Мы же восстановим этот кедровый парк, сделаем из него картинку. Никто не спорит, природу надо охранять, но нужно искать какие-то компромиссы. У нас значительно выросли объемы рекультивации: земли изымается меньше, чем мы ее возвращаем для дальнейшего использования. Мы позитивно работаем последние пять лет.

— Вынужден констатировать, что административные барьеры никуда не исчезли. Это касается, главным образом, федеральных государственных структур, — подчеркивает Андрей Новиков. — Мы с отраслевыми коллегами, Союзом золотопромышленников Урала много лет стучим в закрытые двери и продолжим стучать: вдруг услышат. Власти Свердловской области и муниципалитетов, на территории которых мы ведем свою деятельность, к счастью, обеспечивают нам самый благоприятный инвестиционный климат. Более того, проект строительства предприятия «Красноурьинск-Полиметалл» во многом состоялся только благодаря поддержке губернатора и правительства Свердловской области.

Сохраняющиеся высокими мировые цены на драгоценные металлы пока поддерживают большие объемы золотодобычи в нашей стране. Но для долгосрочного развития отрасли назрели изменения в федеральном законодательстве. ■

Автор фото Павел Кобер

Ирина Перечнева

По законам военного времени

Повторить феноменальные темпы роста экономики в 2022 году не получится. Маржу бизнеса и доходы граждан съест инфляция. Самое мощное негативное влияние окажет санкционное давление в связи с конфликтом вокруг Украины

Президент РФ Владимир Путин на совещании 18 февраля поручил правительству обеспечить рост реальных доходов населения в 2022 году не менее чем на 2,5% в годовом выражении. Каковы экономические, а с недавних пор — и политические предпосылки для достижения этой цели?

За счет чего выросли доходы...

Согласно первой порции статистики по итогам 2021 года, реально располагаемые денежные доходы населения (РРДД) выросли на 3,4% (везде — данные год к году, если не указано иное), тем самым компенсировали потери 2020 года, когда они снизились на 1,4%.

Факторов несколько. Первый — высокий уровень социальной поддержки населения. О значимости его говорят все опрошенные нами эксперты.

— В прошлом году объем социальных трансфертов в реальном выражении превышал на 12,4% показатель докризисного 2019 года, — указывает экономист «Открытие Research» Фарид Исхакова. — Без учета единоразовых выплат школьникам, пенсионерам и военнослужащим в размере 700 млрд рублей, произведенных в третьем квартале 2021 года, доходы населения были бы ниже докризисного уровня 2019 года на 0,1%.

По оценке главного экономиста Альфа-банка Наталии Орловой, объем социальной поддержки населению накануне парламентских выборов соответствует примерно 1,3% годовых доходов населения: «Таким образом, фактический рост реальных располагаемых доходов, очищенный от этой суммы, должен был бы составить только 1,8%».

Этот же аргумент приводит руководитель отдела макроэкономического анализа ФГ «Финам» Ольга Беленькая. По ее данным, поквартальные расчеты указывают на сильную зависимость этого показателя от разовых социальных выплат:

— Во втором квартале темпы роста составили 6,8%, в третьем, когда были произведены социальные выплаты, показатель ускорился до 8,8%, в четвертом квартале, когда выплат не было, а инфляция достигла максимальных значений, рост показателя замедлился до 0,5%.

Второй фактор — рост доходов от предпринимательской деятельности. По оценкам главного аналитика ПСБ Дениса Попова, в реальном выражении этот источник увеличился на 15%, что связано с постпандемным восстановлением экономической активности в секторе МСБ, наиболее пострадавшем в кризис.

Третий фактор — рост номинальных заработных плат. По оценкам Наталии Орловой, за 11 месяцев 2021 года он составил 2,8% в реальном выражении. Потребность в рабочей силе на фоне ее дефицита заставляет работодателей повышать оплату труда. В 2021 году для промышленного сектора эта задача была вполне реализуема и не сильно ударила по издержкам в силу высокой динамики выручки.

По данным Росстата, индустриальный сектор полностью восстановился: после провала в 2020 году на 2,1%, промышленный выпуск в стране по итогам прошлого года вырос на 5,3%.

По мнению макроаналитика Райффайзенбанка Станислава Мурашова, загрузку производственных мощностей обеспечило восстановление спроса на фоне снятия жестких антиковидных ограничений и ряд других факторов:

— Нефтедобывающему сектору, который просаживался весь 2020 год, помогло смягчение условий соглашения ОПЕК+. Сыграло роль восстановление глобального спроса на сырье и повышение спроса на промышленную продукцию нефтегазового российского экспорта: в совокупности по ключевым позициям (химия, металлургия, уголь, машины, древесина), по нашим оценкам, спрос вырос на 12,6% за десять месяцев 2021 года. Это очень существенно, учитывая, что за 2020 год эти позиции суммарно просели на 3,6%. Отчасти сектору помогло и сохранение антикризисной бюджетной поддержки.

Обработка показала динамику на уровне 5%, при этом, по данным Фариды Исхаковой, почти все обрабатывающие производства превысили докризисный уровень. Планку не преодолели только металлургия, производство нефтепродуктов и кожи.

...И смогут ли они расти в 2022-м

Однако все опрошенные нами эксперты говорят, что в этом году та-

ких темпов роста ждать не стоит.

По мнению Станислава Мурашова, динамика промышленности будет более сдержанной:

— Сыграют свою роль бюджетная консолидация и ожидаемая нами стабилизация мирового спроса на сырьевую продукцию.

— Активная фаза восстановления промышленности после спада, вызванного пандемией, завершилась, — соглашается Ольга Беленькая. — В этом году рост промпроизводства может составить 2,5 — 3%, при этом опережающую динамику будет показывать сырьевой сектор, где еще есть потенциал восстановления добычи нефти.

В первом квартале года еще может сохраниться ускоренный рост, считает Денис Попов: «На это указывает опережающий показатель января индекс PMI, характеризующий деловую активность в обработке. Индекс находится на локальных максимумах, сохраняются высокие темпы потребления электроэнергии». Но в целом за 2022 год, по его мнению, промышленный выпуск вырастет только на 2,6%.

Охлаждения эксперты ждут также по части темпов реально располагаемых денежных доходов населения. Из-за роста инфляции торможение началось уже в четвертом квартале 2021 года. Именно по этой причине разогнавшееся было потребление домохозяйств к концу прошлого года выдохлось.

Минэкономразвития пока оптимистично: официальный прогноз ведомства относительно доходов — плюс 2,4%. Однако оценки исследовательских групп куда сдержаннее. «Открытие Research» например, ожидает роста реальных располагаемых доходов только на уровне 1,4%. Среди ключевых факторов Фарид Исхакова называет увеличение расходов населения на обслуживание кредитов на фоне резкого роста процентных ставок.

Последние два года потребление в значительной степени поддерживалось кредитованием, однако значимость этого фактора в новых условиях будет снижаться. По мнению Станислава Мурашова, избыточная жесткость со стороны регулятора уже меняет модели поведения:

— Кредиты и сбережения потребителей отреагировали на меры ЦБ, приток средств по потребительским кредитам в рублях

несколько месяцев подряд перекрывается оттоком средств в депозиты.

Повышение ключевой ставки неизбежно. К середине февраля рыночные ожидания по уровню ключевой ставки на пике текущего цикла монетарной политики, заложенные в котировках процентных свопов, заметно превышали 11%, а после украинских событий есть вероятность резкого подъема ставки в один момент до 15%.

Все это сильно изменит траекторию развития на микроуровне. Высокая инфляция и рост ставок станут одной из причин сжатия выручки бизнеса.

Почему растут издержки...

2021 год был феноменально позитивным: в целом по стране отгрузка промышленности превысила 91,6 трлн рублей, что в текущих ценах больше показателя 2020 года на 31,5%. Но начавшийся на фоне инфляции рост цен поставщиков и стоимости обслуживания кредитов уже начал давить на издержки.

Руководитель компании из сектора обработки в одном из интервью «Э-У» рассказывал, как на показателях отражаются все макроэкономические тенденции 2021 года: рост инфляции, ключевой ставки, цен на металл, заработной платы.

— У нас все контракты длительного цикла производства, средний цикл контракта — полтора года. В структуре себестоимости четверть составляет металл, а цены на него выросли в два раза. Чтобы привлечь и удержать работников, мы вынуждены повышать заработные платы: в 2021 году средняя заработная плата выросла с 79 тыс. рублей на человека до 95 тыс. рублей, в результате фонд оплаты труда увеличился на 750 млн рублей. Процентные платежи по кредитам из-за роста ключевой ставки выросли с 2,1 млн рублей до 2,8 млн рублей. В конечном итоге себестоимость поднялась с 10 млрд до 16 млрд рублей. За счет длительных циклов производства мы не можем переложить рост издержек на заказчика. Поэтому по итогам 2021 года прибыль у нас сократится с 3 до 1 млрд рублей, и, по нашим расчетам, мы будем вынуждены снизить ежегодную инвестиционную программу с 3 млн рублей до 500 — 700 тыс. рублей.

Развитие бизнеса на среднесрочном горизонте будет сдерживать одна из острейших проблем — дефицит кадров. Об этом говорят замеры на всех уровнях. По оценкам Банка России, которые аналитики приводят в последнем бюллетене «О чем говорят тренды», безработица с поправкой на сезонность достигла исторического минимума.

Результаты опросов бизнеса, приведенные на территории региона Уральским Главным управлением Банка России, также указывают на повышенную потребность в работниках. «В декабре прошлого года осо-

Самое мощное негативное влияние на экономику окажет санкционное давление в связи с эскалацией конфликта вокруг Украины

бенно востребованными были вакансии курьеров, упаковщиков, сборщиков заказов, в регионе отмечался переток рабочей силы (преимущественно неквалифицированной) на эти вакансии из других отраслей производственного сектора, торговли и сферы услуг», — сообщает обзор «Региональная экономика».

Проблема недостатка квалифицированной рабочей силы становится критичной. Согласно последнему опросу Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей (СОСПП), это ограничение впервые вышло на второе место по значимости для среднеуральского бизнеса. По словам первого вице-президента СОСПП **Александра Породнова**, 60,4% опрошенных самым критичным назвали рост цен на товары и услуги поставщиков, 51,5% — недостаток кадров:

— В сравнении с опросом, проведенным в 2020 году, в два раза сократилась доля компаний, у которых не было проблем с кадрами. При этом выросла доля компаний, у которых ситуация с кадрами ухудшилась. Предприятия говорят не просто о дефиците сотрудников, им сильно не хватает квалифицированных рабочих.

Это общероссийская тема: согласно данным опроса РСПП, недостаток квалифицированных кадров в стране ощущают 63% предприятий. Но в Свердловской области дефицит чуть острее в силу индустриального характера экономики.

При анализе причин и факторов диспро-

порций на рынке труда традиционные претензии к системе образования отошли на второй план. Многие исследовательские группы связывают остроту кадрового вопроса с демографическими проблемами России, другие видят в этом последствия распространения коронавируса, рост заболеваемости становится заметным фактором для рынка труда.

По мнению Дениса Попова, риск повышенного роста издержек для бизнеса будет оставаться актуальным на протяжении всего года: «При этом возможности бизнеса по повышению отпускных цен могут быть ограничены спросом, регуляторными механизмами и внешнеторговыми барьерами. Все это приведет к сокращению маржи и рентабельности».

Таким образом, возможности для выполнения поручения президента в части наращивания доходов граждан крайне ограничены.

Пожалуй, единственным источником остаются сверхплановые поступления в бюджет за счет сырьевой конъюнктуры.

... И куда смотрит правительство

Правительство планирует использовать средства Фонда национального благосостояния: на три года планируется направить в экономику до 2,5 трлн рублей, в 2022 году — от 500 млн рублей до 1 трлн рублей. Но эти ресурсы пойдут на реализацию инфраструктурных проектов и не прибавят доходов населению, а значит, большая масса экономических субъектов не сможет рассчитывать на рост рыночного спроса. Поэтому разрыв между динамикой доходов и ВВП останется системным вызовом для российской экономики на среднесрочном горизонте.

По первой оценке Росстата, в 2021 году ВВП страны вырос на 4,7%, итоговая оценка роста после всех досчетов может превысить 5%. Но вряд ли такие темпы удастся удержать в ближайшие два года. Об этом говорят прогнозы и ведомств, и аналитиков. ЦБ ожидает роста ВВП в 2022 году в диапазоне 2 — 3%. Прогноз Ольги Беленькой — 2,2 — 2,4%:

— Внутренний спрос может значительно замедлиться за счет эффекта ужесточения денежно-кредитной политики Банка России и бюджетной консолидации. Возникнут также дополнительные риски в связи с ужесточением санкционного режима, — подчеркивает аналитик.

Денис Попов также видит в этом году предпосылки для замедления экономического роста до 2,2%: «Общее сворачивание монетарных и бюджетных стимулов в России и мире вызовет охлаждение экономической активности. Кроме того, необходимо учитывать, что высокая статистическая база 2021 года будет чисто математически ограничивать уровень роста ВВП в текущем году».

Экономика Урала и Западной Сибири: итоги-2021

Самые сильные результаты развития промышленности показал Ямал, в жилищном строительстве и сервисных сегментах лидирует Свердловская область

Промышленный выпуск в стране по итогам 2021 года вырос на 5,3%, добыча показала рост на 4,8%, обработка на 5%. (По виду деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» — 6,8%, в «водоснабжении; водоотведении, организации сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений» — 15,8%.)

На Большом Урале самая высокая динамика промпроизводства зафиксирована в ЯНАО (+17,1%), единственный субъект, показавший сокращение выпуска, — Свердловская область (минус 1,2%). В целом по макрорегиону показатель колеблется в пределах 10%.

Ямал удерживает позиции абсолютного лидера. У него лучший результат по объему производства добывающих секторов — плюс 17,8% (худший — у Курганской области, минус 5,8%). Лидируют по выпуску и обрабатывающие предприятия округа — плюс 2,3% (замыкает список Свердловская область, минус 3%).

Годовой объем отгрузки по всем видам деятельности в целом по макрорегиону достиг почти 23,2 трлн рублей против 15,7 трлн рублей в 2020 году. Добывающие предприятия территории получили доходов на сумму 10,7 трлн рублей (+4,2 трлн рублей), обрабатывающие — 10,9 трлн рублей (+3 трлн рублей). Отгрузка добывающей отрасли

ли выросла во всех субъектах Большого Урала, кроме Курганской области, где показатель просел на 9%. Рост отгрузки обрабатывающих производств зафиксирован на всех территориях региона: в лидерах ЯНАО, показавший двукратный рост, в ХМАО, Тюменской и Челябинской областях — рост в полтора раза.

Жилищный сектор тоже на подъеме. В прошлом году в России введено почти 92,6 млн кв. метров жилья, что на 12,7% больше аналогичного показателя 2020 года. При этом впервые динамика индивидуального жилищного строительства (ИЖС) оказалась выше темпов застройщиков: 23% против 2,6%. На долю ИЖС пришлось 53% построенного жилья, в совокупности 49,1 млн кв. метров. Такой разворот связан как с ростом строительной активности на фоне популяризации проживания за городом и действия льготной ипотеки, так и с процессом дачной амнистии. Объемы ИЖС превысили ввод жилья девелоперами в 64 из 85 субъектов РФ. На территорию макрорегиона Урал и Западная Сибирь пришлось 15% введенного за год жилья в стране — чуть более 13,8 млн кв. метров. В лидерах по объему ввода Башкортостан и Свердловская область: 2,9 и 2,88 млн кв. метров соответственно. По отношению к 2020 году объем ввода жилья увеличился во всех субъектах федерации макрорегиона, кроме ХМАО, где

зафиксировано снижение на 9,6%. В лидерах по динамике также Свердловская область (21,7%) и Башкортостан (18,4%). Самую высокую активность в ИЖС продемонстрировали жители Оренбургской области — плюс 37,2%.

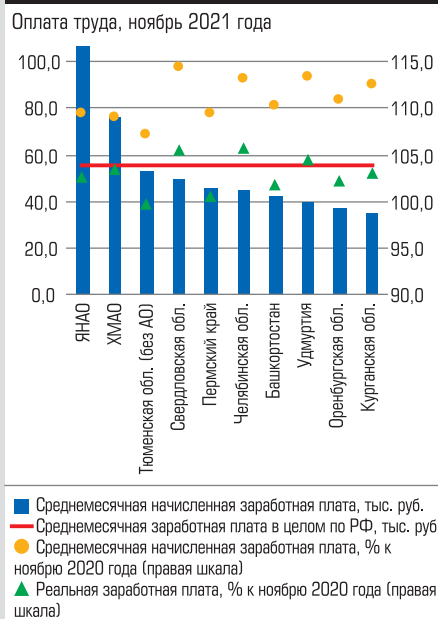
Сельское хозяйство стало единственной базовой отраслью в стране, где в 2021 году зафиксирована отрицательная динамика по сравнению с 2020 годом (0,9%). Это связано прежде всего с засухой. В 2021 году валовой сбор зерна оказался на 9% меньше, чем год назад, в то же время получено больше семян подсолнечника (на 17,6%) и сахарной свеклы (на 21,6%). Валовой сбор картофеля сократился на 6,7%, сбор овощей — на 2,8%.

Сельхозпроизводители Большого Урала также завершили 2021 год хуже, чем предыдущий: скота и птицы (на убой в живом весе) хозяйства всех категорий отгрузили 1875 тыс. тонн (минус 4,2%), молока — 5678 тыс. тонн (минус 0,9%), яиц — 9324 млн штук (минус 0,06%); картофеля собрано 2759 тыс. тонн (на 12,4% меньше), других овощей выращенно на 8,12% — 1167 тыс. тонн.

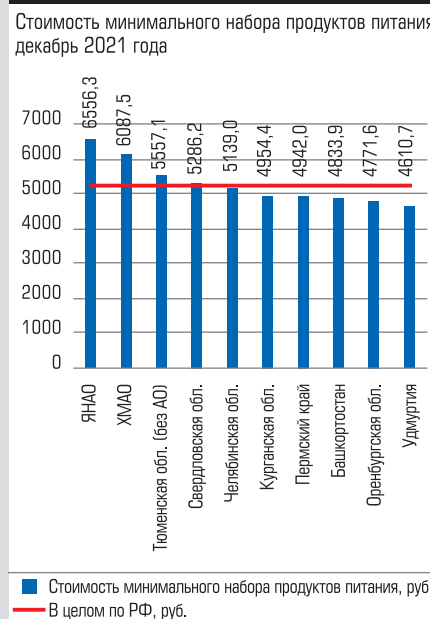
Оборот оптовой торговли в целом по стране в прошлом году достиг 110 351,5 млрд рублей, это на 9,4% больше в сопоставимых ценах результатов 2020 года. Оборот оптовых торговых предприятий макрорегиона вырос на треть до 10,6 трлн рублей.

Розничная торговля в России показала темп +7,3%, совокупный оборот сектора достиг 39 257,4 млрд рублей. Ритейл макрорегиона рос быстрее (+12%), совокупный оборот составил более 5,43 трлн рублей, из них 22,4% пришлось на Свердловскую область, пятая часть — на северные территории (Ямал, Югру и Тюменскую область).

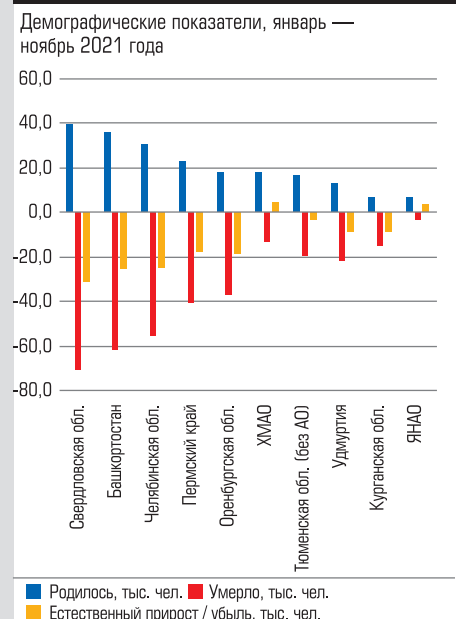
Выше общероссийского уровня зарплаты только у жителей севера региона



Продукты питания ожидаемо дороже на севере региона



Естественный прирост населения зафиксирован только в ХМАО и ЯНАО



По мнению эксперта, при построении стратегий на этот год стоит принять во внимание нестабильность глобальных финансовых рынков, а также возможность резкого ужесточения монетарной политики ФРС:

«Последствием этого процесса может стать повышенная волатильность курсов валют, цен на товарных рынках, что также может оказать негативное влияние на финансовые показатели предприятий».

Но самое мощное негативное влияние на экономику окажет новое санкционное давление в связи с эскалацией конфликта вокруг Украины. Первые ограничения относительно госдолга уже введены, все

Свердловчане и жители северных территорий больше всех тратят и в расчете на одного человека (282,6 и 298,1 тыс. рублей в год соответственно). Скромнее всех курганцы, потратившие на покупки в среднем 160,7 тыс. рублей в год на человека.

Индекс физического объема розничной торговли рос во всех субъектах: в лидерах ХМАО и ЯНАО (плюс 8,3% и 8,2%), на последней строке — Курганская область (0,4%).

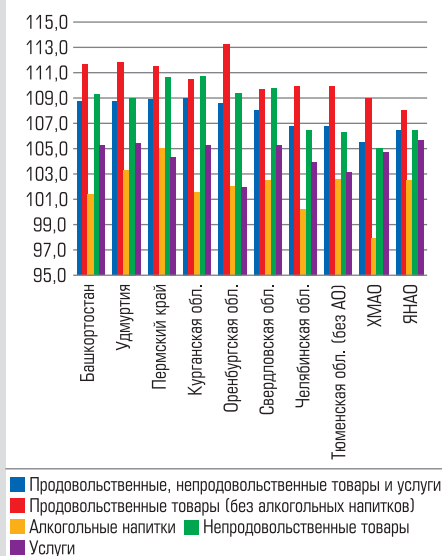
Оживился после ограничений общепит: в целом по стране оборот сектора увеличился в сопоставимых ценах на 23,5% до 1876,1 млрд рублей. Почти на четверть вырос оборот и в макрорегионе — 247,5 млрд рублей. В физическом выражении в плюсе все субъекты Большого Урала, по общему объему оборота и в пересчете на душу населения безоговорочно лидируют северные территории.

В 2021 году, по предварительным данным Росстата, населению России оказано платных услуг на 11 050,9 млрд рублей, что в сопоставимых ценах выше на 17,6%. Суммарный объем платных услуг населению Большого Урала в текущих ценах вырос на 21% и превысил 1,5 млрд рублей. В физическом выражении рост показателя также зафиксирован на всех территориях макрорегиона, лидирует (по объему платных услуг и в пересчете на одного жителя) Свердловская область.

В декабре прошлого года индекс потребительских цен на товары и услуги в целом по стране составил 108,4% к декабрю 2020 года, в том числе на продовольственные товары — 110,6%, на услуги — 104,98%. В субъектах Большого Урала также зафиксирован рост.

Цены на продукты питания выше всех скакнули в Оренбургской области

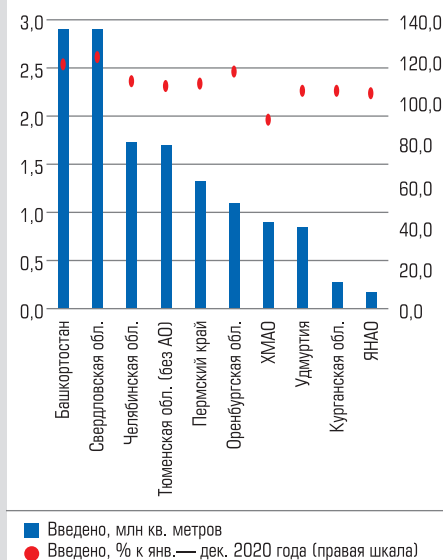
Индексы потребительских цен в декабре 2021 года, % к декабрю 2020 года



Источник: Росстат

По объему и динамике ввода жилья лидируют Башкирия и Средний Урал

Жилищное строительство в январе — декабре 2021 года



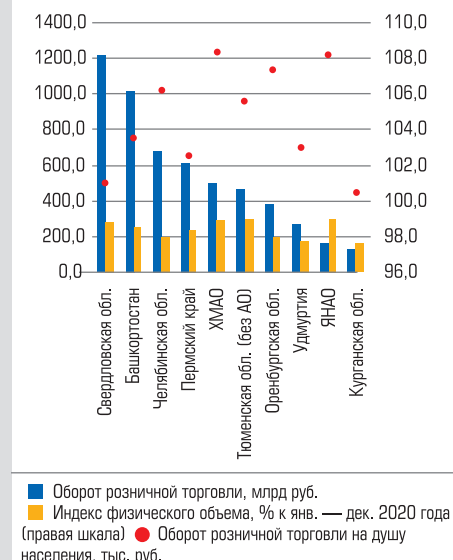
Источник: Росстат

Стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в России в декабре прошлого года достигла 5234,8 рубля (годом ранее — 4456,02 рубля). В регионе наибольшие значения отмечены на северных территориях (в ХМАО — 6087,5 рубля, в ЯНАО — 6556,3 рубля), наименьшее в Удмуртии (4610,69 рубля).

Безработица в России, по данным выборочно-

Свердловчане и тюменцы больше всех тратят в расчете на одного человека

Розничная торговля в январе — декабре 2021 года



Источник: Росстат

го обследования Росстата, в октябре — декабре 2021 года сохранилась на историческом минимуме 4,3%. На Большом Урале уровень безработицы, превышающий общероссийское значение, отмечен только в Курганской области — 7,3%.

В целом по стране средняя зарплата в ноябре прошлого года (более свежие данные недоступны) составила 55 639 рублей (+12,1% к ноябрю 2020 года). Выше этого уровня зарплаты только на северных территориях. Зарплаты жителей региона в номинальном выражении выросли во всех субъектах, в реальном выражении небольшой минус (0,3%) только в Тюменской области.

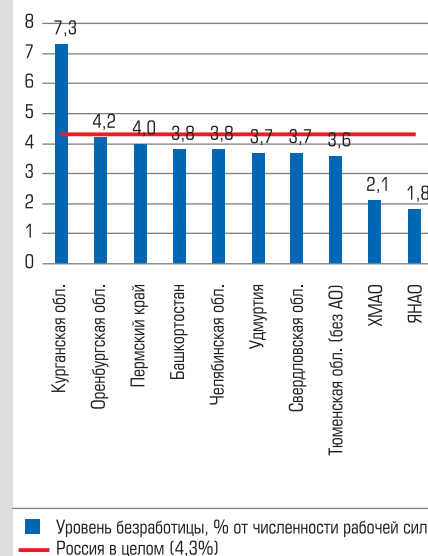
Реальные располагаемые денежные доходы населения России в 2021 году выросли на 3,1%. Объем денежных доходов в целом составил 69 906,5 млрд рублей, это на 10,3% выше 2020 года, расходы выросли на 16,0% и составили 66 864,4 млрд рублей. Население страны израсходовало на покупку товаров и оплату услуг 56 166,5 млрд рублей, что на 17,2% больше, чем в 2020 году.

По итогам 11 месяцев прошлого года в регионе Урал и Западная Сибирь родилось 208,3 тыс. человек, умерло 337,3 тыс. человек, естественная убыль населения региона составила 129 тыс. человек, что на 50,5 тыс. человек больше, чем было годом ранее. В разрезе регионов по всем показателям первое место занимает Свердловская область. Естественная убыль населения зафиксирована во всех субъектах кроме ХМАО и ЯНАО, естественный прирост населения в них — 4,9 тыс. и 3,1 тыс. человек соответственно.

Подготовили Сергей Заякин, Ирина Перечнева

В большинстве субъектов Большого Урала уровень безработицы ниже общероссийского

Уровень зарегистрированной безработицы в октябре — декабре 2021 года



Источник: Росстат

зависит от жесткости дальнейших порций санкций.

Среди самых жестких мер — введение блокирующих санкций против российских банков и экспортеров: в этом слу-

чае серьезные потери понесут банковский и металлургический сектора. Затем могут последовать ограничения на поставки энергоносителей из России. Не исключено также снижение рейтингов РФ.

В этой связи сейчас многие проводят аналогии с 2014 годом. Отличие ситуации в том, что геополитическая напряженность сейчас намного сильнее, хотя макроэкономическая устойчивость выше.

Артем Коваленко

Хотите поучиться у топ-менеджера — учитесь

Корпоративные магистерские программы как эффективный механизм решения кадровых вопросов и конкретных производственных задач

ЭКСПЕРТ-УРАЛНН 6 — 9, 28 ФЕВРАЛЯ — 13 МАРТА, 2022



Совместные образовательные программы, взаимодействие высшей школы и бизнеса — ответ на запрос реального сектора экономики по подготовке специалистов под конкретные индустрии и их потребности. У такого формата несколько преимуществ. Первое — студенты работают над реальными бизнес-проектами под руководством менеджеров действующих предприятий. Второе — они получают актуальные компетенции, востребованные рынком труда именно сейчас. Третье — бизнес готовит для себя потенциальные кадры, сокращая затраты на HR и допобучение новых сотрудников. Крупные российские компании уже оценили эти преимущества, но корпо-

ративные магистратуры во многих вузах пока не прижились. Одна из причин — неготовность университетов трансформироваться и развивать партнерские отношения с бизнесом. Чтобы доказать эффективность совместных программ, «Э-У» обратился к практикам Уральского федерального университета, одного из лидеров по подготовке квалифицированных кадров.

— Корпоративная и академическая составляющие усиливают друг друга: у рынка есть запрос на конкретные знания и навыки, у университета — самые совершенные образовательные технологии, глобальные возможности сотрудничества с российскими и иностранными экспертами в любой предметной области. Для Института экономики и управ-

ления (ИнЭУ) УрФУ примерами коллабораций являются магистерские программы «Управление металлургическим предприятием» (совместно с ТМК), «Финансы в цифровой экономике» (совместно с Группой Синара), а также программы под руководством топ-менеджеров крупных холдингов, такие как «HR-стратегия развития организации». Магистратуры доступны не только для сотрудников этих корпораций, поступить может любой, причем для успешно сдавших экзамены абитуриентов есть грантовая поддержка, компенсирующая часть затрат на обучение, — объясняет директор ИнЭУ УрФУ **Дмитрий Толмачев**.

Как бизнес и вуз выстраивают отношения ради достижения общего результата?



Удвоим количество магистрантов

Какие усилия по актуализации, привлечению партнеров и продвижению магистратуры предпринимает Уральский федеральный университет, рассказывает проректор по развитию образовательной деятельности УрФУ **Николай Хлебников**

— В России до сих пор сохраняется скепсис в отношении магистратуры. Хотя именно эта степень обучения позволяет студенту углубить знания, полученные в бакалавриате. Почему считается, что магистратура нужна только для академической карьеры, а на рынке труда ее выпускники не обладают дополнительными преимуществами? Как изменить это мнение?

— Это следствие исторического процесса развития высшего образования в России. Магистратура только проходит процесс становления как образовательного продукта. Есть спрос на сокращение времени обучения, но при этом — на формирование конкретного набора компетенций. Популярность магистратуры будет расти. Поэтому мы взяли на себя обязательства в рамках программы «Приоритет 2030» фактически удвоить количество магистрантов до 2030 года. В первую очередь наши усилия направлены на позиционирование магистратуры УрФУ как образовательного продукта. Это означает, что абитуриент должен понимать, какие практические карьерные последствия ждут его после магистратуры. Другое важное на-

правление — развитие коммуникации и обратной связи со студентами. Мы признаем, что тут у нас есть что улучшить и работаем с этим.

Мнение о востребованности и успешности на рынке труда выпускников магистратуры можно изменить, только продемонстрировав такие истории успеха. Именно поэтому в рамках кампании по продвижению магистратуры мы собираем отзывы выпускников и публикуем их на страницах программ в соцсетях и на сайтах институтов и университета.

— Какие направления востребованы в магистратуре? Как часто эти направления должны актуализироваться?

— Если вопрос задан с позиции статистики, ответ — социогуманитарные, экономические направления возглавляют рейтинги набора на контракт, подтягиваются ИТ-направления.

Если подобный вопрос задает абитуриент, я бы сформулировал его так: «Кем я хочу быть? Какие компетенции востребованы на рынке труда?». Абитуриент должен понимать, куда он стремится, какой жизненный сценарий намерен развивать. Хочет он продолжить специализацию или сменить направле-

ние деятельности вплоть до исследовательской или предпринимательства? Мы для упрощения выделяем несколько образовательных моделей или траекторий в магистратуре: специализация, перекавалификация, исследования, предпринимательство.

В ответ на ваш второй вопрос скажу: скорость технологических и социокультурных изменений сегодня только увеличивается, задача актуализации образовательной программы — это ответственность ее руководителя. Университет здесь действует путем установки собственного образовательного стандарта.

— Магистратура позволяет сменить вектор профессионального развития. Почему студенты все чаще меняют специальность при поступлении в магистратуру?

— Это также обусловлено скоростью изменений в нашем мире. Раньше у человека, условно, была роскошь выбрать одну профессию на всю жизнь. Теперь единственное, что точно определено, — изменение деятельности, технологий. Такова наша реальность. Поэтому появляется понимание необходимости «пожизненного образования». Сейчас нужно обладать проектным подходом, желанием развиваться и готовностью «учиться учиться». Исторически из производства за счет автоматизации и цифровизации востребованность кадров мигрирует в «сервисы для человека», начиная от медицины до креативных профессий. При этом цифровизация стала базовой, сквозной технологией которая востребована везде: от творчества до высокотехнологичной исследовательской деятельности. ■

Реальный кейс

По словам Дмитрия Толмачева, особенность корпоративных магистратур в том, что слушатели могут получать реальные кейсы от корпоративного сектора и консультироваться с ведущими специалистами предприятий, практики выступают менторами и наставниками для студентов, отдельные модули и целые курсы читают даже топ-менеджеры:

— Программы обеспечивают значительную долю прикладных учебных дисциплин при сохранении высокого уровня академического преподавания. Такая среда создает оптимальные условия не только для профессионального роста, но и для нетворкинга. Корпоративные образовательные программы становятся инструментом решения задач, стоящих перед партнером, в том числе в качественной подготовке кадрового резерва. Карьерные траектории наших выпускников — особая гордость ИнЭУ УрФУ.

— Наличие у любой образовательной программы бизнес- и академических партнеров — это тренд развития высшего образования. Можно выделить уровни такого взаимодействия. Корпоративные магистерские программы стоят на вершине этой классификации. В УрФУ существует целый ряд таких программ с Росатомом, Сбером, «Контуром», и их количество каж-

дый год увеличивается, — подчеркивает проректор по развитию образовательной деятельности УрФУ **Николай Хлебников**.

— Такие программы изначально разрабатываются совместно с партнерами под задачи не только текущего кадрового обеспечения, но и развития, поскольку другой тренд, развиваемый в УрФУ, — это построение образовательного процесса на основе практической, проектной, исследовательской или предпринимательской деятельности.

По его словам, взаимодействие с партнерами ведется на разных уровнях: самый простой — верификация содержания курсов; следующий — разработка курсов и их проведение сотрудниками компании; наиболее значимый — когда партнер предлагает спектр задач для магистерских работ.

— Корпоративные магистерские программы бывают разных видов. Университет разрабатывает программу обучения под запрос компании, преподаватели обучают ее сотрудников необходимым навыкам. В каком-то смысле это повышение квалификации или переподготовка кадров. Или — университет и компании совместно разрабатывают программу и обучают будущие кадры под запросы компании и рынка. Наша компания сотрудничает с

университетом по второму варианту, — делится куратор программы магистратуры «Цифровая гуманитаристика» Уральского гуманитарного института УрФУ и «Контура» **Наталья Лозовная**. — Мы запустили ее два года назад, участвуем в составлении учебного плана, большую часть курсов ведут эксперты «Контура».

Сбербанк совместно с Институтом радиоэлектроники и информационных технологий УрФУ реализует магистерскую программу «Прикладной анализ данных» — она внесена в реестр аккредитованных образовательных программ в сфере искусственного интеллекта:

— Наша программа формируется исходя из актуальной повестки в сфере образования и запроса студентов. Когда мы понимаем, что можем дать необходимые знания и поделить их опытом, то дополнительно подкрепляем теоретическую базу передовыми разработками и практическими навыками специалистов Сбербанка. Мы работаем в партнерстве с университетом, чтобы совместить методологические компетенции и многолетний опыт преподавателей с прикладными знаниями и навыками, имеющимися у компании, — рассказывает исполнительный директор по исследованию данных Регионального центра компетенций по аналитике Сбербанка **Олег Артюгин**.

Взаимодействуем на всех этапах

Как разрабатываются образовательные программы, объясняет исполнительный руководитель корпоративного университета ТМК2У Мария Ворсина



— В УрФУ успешно работают совместные с ТМК магистерские программы. Какие задачи бизнес решает с помощью магистратуры?

— Корпоративные магистерские программы — это самый удобный для компании способ комплексного развития компетенций, обеспечивающий серьезный качественный прирост знаний и прикладных навыков. Корпоративный университет ТМК2У разработал совместно с УрФУ две магистратуры — «Управление металлургическим предприятием» и «HR стратегии развития организации». Еще одна программа — «Финансы в цифровой экономике» — создана в трехстороннем

сотрудничестве с Группой Синара и УрФУ. Для нас важен прикладной характер обучения, поэтому мы взаимодействуем с вузом на всех этапах.

— Как именно взаимодействуете? Как создаются и корректируются программы в процессе обучения?

— Мы прорабатываем тематический план и содержание каждого модуля, обсуждаем с преподавателями, какие акценты важно сделать в той или иной дисциплине, создаем кейсы для практических занятий, а наши топ-менеджеры участвуют в защите итоговых дипломных работ. И, конечно, вносим корректировки в программы, исходя

из полученной от участников и преподавателей обратной связи, а также следуя за стратегическими изменениями, происходящими в бизнесе.

— Каковы, с вашей точки зрения, преимущества корпоративных программ?

— Магистратура позволяет не только углубить полученные в бакалавриате знания, но и получить совершенно новые, ведь очень часто в магистратуру поступают не вчерашние бакалавры, а люди, уже имеющие за плечами большой опыт работы, и осознавшие, что для карьерного развития им необходим новый пул академических знаний. Часто мы сталкиваемся с ситуацией, когда сотрудник весь свой карьерный путь прокладывает совсем не в том направлении, по которому он четыре года или пять лет учился в вузе. Магистратура дает простор для развития, и если раньше получить второе высшее отваживались немногие после 50 лет, то сейчас ситуация меняется. Ведь за два года можно абсолютно осознанно получить образование, которое позволит профессионально заниматься выбранным делом. ■

Нужно бежать в два раза быстрее

Одна из особенностей корпоративной магистратуры — возможность быстро корректировать содержание, реагируя на изменения в производственных и бизнес-процессах.

— В магистратуре учатся в среднем 2,5 года. При текущей скорости изменений внешней среды и бизнес-процессов кто-то считает так тратиться на развитие компетенций непозволительной роскошью. На деле это золотое время и для студента, и для работодателя, ведь все без исключения магистратуры ИнЭУ, даже очные, заточены под совмещение работы и учебы. Тесная интеграция с предприятиями-трендсеттерами позволяет нам быстро внедрять в учебный процесс практики и технологии, которые будут масштабироваться другими игроками рынка через год-два. Поэтому наши корпоративные программы самые живые и адаптивные, — комментирует Дмитрий Толмачев.

По мнению Олега Артюгина, программы должны модернизироваться в процессе обучения: «Современный мир быстро меняется, и чтобы оставаться в курсе всех изменений, нужно отслеживать все современные тенденции, происходящие на рынке. Учитывая эти факторы, мы добавили в свою программу блок по soft-skills и проектный практикум. Студенты уже высоко оценили внесенные в программу изменения».

По словам Натальи Лозовой, содержание и методики преподавания в «Цифровой гуманитаристике» обновляются каждый год:

— Экспериментируем, чтобы выстроить лучшую программу обучения, связи между предметами. Нам важно показать, как инструменты анализа данных, изу-

Корпоративная и академическая составляющие усиливают друг друга: у рынка есть запрос на конкретные знания и навыки, у университета — самые совершенные образовательные технологии, глобальные возможности сотрудничества с российскими и иностранными экспертами в любой предметной области

ченные на одном предмете, можно применять в рамках других дисциплин. Сейчас магистратура переходит на проектное обучение, а это значит, что учебный план будет меняться, появятся проектные практикумы, которые студенты будут выполнять как в рамках учебных дисциплин, так и в реальных рабочих проектах от разных компаний. Например, в сфере ИТ, проектах, связанных с искусством и наукой, в музеях, в госкомпани-

ях. Это возможность для студентов попробовать себя в разных ролях — аналитика данных, продакт-менеджера, системного аналитика или бизнес-аналитика, получить дополнительные навыки работы в команде на реальных рабочих задачах.

За кадром

Еще одна важная особенность — магистратура существенно ускоряет поиск и адаптацию сотрудников.

— В «Контуре» много должностей, к работе на которых в вузах обычно не готовят: продуктовые аналитики, инвент-менеджеры, специалисты по работе с брендом работодателя, продуктовые маркетологи, продакт-менеджеры и т.п. Профessionалов в этих сферах на рынке немного. Поэтому мы сами доучиваем и прокачиваем специалистов, которые будут решать сложные задачи на стыке нескольких направлений, придумывать решения для нестандартных ситуаций. Магистратура поможет не пропустить мимо талантливых ребят и сократить период их адаптации в компании. В итоге мы получим человека, который уже знает «Контур», понимает, как тут все устроено и владеет практическим комплексом знаний, — констатирует Наталья Лозовная. — Работая со студентами, мы повышаем узнаваемость бренда, делимся своей экспертностью. А еще приносим пользу ИТ-сообществу — компетенции выпускников востребованы в индустрии. В процессе обучения студенты проходят все этапы работы: от постановки гипотез, сбора и хранения данных до статистического анализа, интерпретации, визуализации и продвижения. Все эти знания они смогут применить как у нас, так и за пределами компании, что важно для развития региона.



Сохраним конкурентоспособность

Какие задачи ставит и что дает магистратура студентам и бизнесу, рассказывает директор по управлению персоналом Группы Синара **Николай Колбин**

— В чем цель магистерских программ для бизнеса?

— Любая обучающая корпоративная программа создается под определенные задачи бизнеса и вместе с бизнесом. И основная цель такой учебы — достижение результатов по поставленным целевым задачам. То есть на выходе мы получаем выпускника, обладающего нужными нам знаниями и компетенциями.

В частности, корпоративная магистерская программа «Финансы в цифровой экономике» разработана в ответ на вызовы текущего времени. Направления, связанные с цифровизацией,

— Мы готовим специалистов в области разработки приложений, машинного обучения и анализа данных. Во время учебы студенты погружаются в корпоративную культуру, знакомятся с ценностями компании, сталкиваются с реальными кейсами, ищут решение на практике. Это позволяет им осознанно подойти к выбору будущего места работы, а также познакомиться с потенциальными руководителями и работодателями. Наш комплексный подход к обучению был важным фактором при принятии решения об аккредитации программы, — отмечает Олег Артюгин.

— С помощью магистерских программ мы очень серьезно прокачиваем наших резервистов, чтобы они могли сделать следующий шаг в карьере — это помогает бизнесу оперативно закрывать управленческие позиции из своих ресурсов. К тому же, выпускники таких программ могут решать качественно более сложные задачи, реализовывать проекты, повышающие эффективность бизнеса, — приводит аргументы исполнительный руководитель корпоративного университета ТМК2У Мария Ворсина.

Важно быть в постоянном контакте

Новый поворот в магистратуре — онлайн-программы.

— Этот формат набирает популярность, но надо понимать, что онлайн, дистант или открытое образование — это типы образовательных технологий, у которых есть границы применимости. Они значительно расширяют гибкость образовательного процесса, когда студент может многое делать самостоятельно, в удобное время, в своем ритме. Но ничто не заменит человеческую коммуникацию и опыт прак-

имеют наибольшую актуальность в современной бизнес-среде, где социальная и экономическая деятельность наполнены цифровыми технологиями, продуктами, услугами. Чтобы бизнес оставался конкурентоспособным и эффективным, сотрудники компании должны обладать знаниями и навыками, необходимыми для выполнения профессиональных задач в области финансов и инвестиций в условиях быстро развивающейся цифровой экономики. Обучение наших работников в магистратуре «Финансы в цифровой экономике» закрывает эти потребности. Такие программы могут корректироваться, откликаясь

Взаимодействие с
партнерами ведется на
разных уровнях: самый
простой — верификация
содержания курсов;
следующий —
разработка курсов
и их проведение
сотрудниками компании;
наиболее значимый
— когда партнер
предлагает спектр задач
для магистерских работ

на изменения и потребность бизнеса. Это однозначно гибкий инструмент, созданный в современной Agile-философии.

— Что магистратура дает студентам?

— При обучении в магистратуре студент приобретает ряд преимуществ. Углубленные знания, эффективное сочетание теоретической и практической подготовки позволяют усилить его потенциал, превратив в настоящего профессионала своего дела. Степень магистра дает молодому специалисту возможность уверенно чувствовать себя в жизни, найти высокооплачиваемую работу, обеспечивает базу для профессионального и дальнейшего карьерного роста. Учеба в магистратуре развивает узкопрофильные и аналитические компетенции, готовит фундамент для научной или управленческой карьеры. Высококвалифицированные кадры с магистерским уровнем образования требуются не только в вузах в качестве преподавателей или в исследовательских организациях, но и в реальном бизнесе, в компаниях и организациях самых разных сфер деятельности и форм собственности. ■

тической деятельности, — акцентирует Николай Хлебников. — Поэтому даже в формате онлайн-магистратуры университет старается обеспечить наличие практической работы и действующих экспертов, хотя бы в дистанционном формате. В качестве примеров можно привести такие программы, как «Умный регион: устойчивое развитие в цифровой экономике» (реализуется на платформе Курсера), «Инженерия машинного обучения» совместно со SkillFactory.

— При всей любви классической высшей школы к аудиторным лекциям, онлайн открывает практические безграничные возможности для образования, и ИнЭУ ими активно пользуется. В 2021 году мы набрали первый поток полностью дистанционной магистратуры «Умный регион: устойчивое развитие в цифровой экономике» при поддержке мощных партнеров — Корпоративной академии «Росатома», МТС, SAP СНГ. На программу про инфраструктуру и все, что с ней связано, поступили 20 человек из различных уголков России. Для нас чрезвычайно важно быть в постоянном контакте с первыми слушателями: получать обратную связь и по выбранным технологиям обучения (преимущественно это известная на образовательном рынке платформа COURSERA), и по степени включенности научных руководителей и команды технической поддержки. По итогам первого семестра ребята довольны. Мы им очень благодарны за отзывы, позволяющие ИнЭУ совершенствоваться: в режиме реального времени в общем чате мы открыто и искренне обсуждаем и технические моменты, и содержательные аспекты. Это очень ценно, ведь те, кто будут поступать в 2022 году, получают еще более качественный образовательный продукт, — итожит Дмитрий Толмачев. ■

Пермский край

ВСЁ ИДЕТ ПО ПЛАНУ 30

Пермский край намерен увеличить долю постиндустриальной экономики до 20%

ИНФОРМПОЛОСА 34

В РЖД назвали инфраструктурные проекты для Прикамья

Новые агротехнологии Уралхима на четверть повысили урожайность зерновых

Социальная ответственность — основной приоритет Компании «ЛУКОЙЛ»

МАКРОИНДИКАТОРЫ 36

НА ПУТИ К ВЗЛЁТУ 38

Создание современного производства жидкостных ракетных двигателей на «Протон-ПМ» одновременно решает не только приоритетные задачи самого предприятия, но и дает новый толчок для развития территории: снижая себестоимость изделия и повышая конкурентоспособность ракеты в целом, пермские машиностроители оптимизируют логистические и транспортные потоки, создают высокотехнологичные рабочие места, формируют цифровую и трансформируют городскую среду, рассказывает директор АО «Протон-ПМ» Иван Краснов

ЭКОЛОГИЯ. ИННОВАЦИИ. СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО

АО «Соликамскбумпром» – ведущий производитель и экспортер высокотехнологичной бумаги, современное предприятие европейского уровня с полным циклом экологически ориентированного производства.

Ключевыми факторами устойчивого развития компании стали экономическая самодостаточность, рациональное использование природных ресурсов и социальная ответственность. Предприятием накоплен значимый опыт реализации ESG-принципов при решении вопросов промышленной безопасности, охраны труда, соблюдения прав трудового коллектива.

О планах и перспективах дальнейшего развития производства мы беседуем с президентом АО «Соликамскбумпром» **Виктором Ивановичем Барановым**.

– Виктор Иванович, сегодня отмечается особый интерес к экологическим инициативам. Расскажите о деятельности вашего предприятия в этом направлении.

– Мы экспортоориентированная компания, поэтому производственная деятельность АО «Соликамскбумпром» соответствует международным требованиям в сфере экологии, это важнейшее условие наших европейских партнеров. Мы довольно давно активно внедряем эффективные инновационные технологии, реализуем корпоративные программы в области охраны окружающей среды, развиваем систему экологического мониторинга. Предприятие уделяет особое внимание обеспечению высокого качества продукции, устанавливая контроль на всех этапах производственного процесса. Более 15 лет мы обеспечиваем полную переработку отходов, образующихся в производственном цикле, что соответствует стандартам экологического менеджмента.

АО «Соликамскбумпром» производит газетную бумагу, интерлайнер, лигносульфонаты технические, оберточную бумагу.

Продукция АО «Соликамскбумпром» пользуется стабильно устойчивым спросом как в России, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Соблюдение высоких экологических стандартов производства обеспечили доверие к качеству соликамской бумаги со стороны партнеров из стран Европы, Америки и Азии. С 2006 года АО «Соликамскбумпром» имеет международный сертификат FSC. Его наличие гарантирует потребителям легальное происхождение древесного сырья, используемого при изготовлении продукции. Высокий уровень ответственности предприятия подтверждают результаты ресертификационного аудита системы лесопользования и цепочки поставок. Предприятие входит в число экологически ответственных лесопользователей России.

С 2019 года в состав технического комитета FSC России входит представитель АО «Соликамскбумпром». Участие в работе технического комитета – это возможность выразить мнение промышленных предприятий при разработке и адаптации национальных стандартов FSC.

– Неотъемлемой частью развития промышленного производства является эффективный экологический менеджмент и в том числе мо-

иторинг выброса парниковых газов. Какая работа проводится АО «Соликамскбумпром» для контроля углеродного баланса?

– АО «Соликамскбумпром» имеет полный цикл производства бумаги. Для снижения негативного воздействия на окружающую среду предприятие осуществляет комплекс мероприятий по переработке, вторичному использованию и утилизации отходов. Так, порядка 40% тепловой энергии, потребленной АО «Соликамскбумпром», получено за счет утилизации кородревесных отходов, скопа, избыточного ила с очистных сооружений производства и рекуперации тепловой энергии на линии термомеханической массы.

Начиная с 2021 года, предприятие активно внедряет корпоративную систему мониторинга и учета выбросов парниковых газов по международным стандартам.

На протяжении многих лет инвестиции в экологическую безопасность остаются стратегическим направлением деятельности АО «Соликамскбумпром». На предприятии ежегодно реализуется «Программа по охране окружающей среды и рациональному природопользованию», обеспечивающая эффективное управление в области охраны окружающей среды. Система экологического менеджмента позволяет снижать воздействие на окружающую среду, вести рациональное природопользование и повышать эффективность производственного процесса. Руководствуясь «Политикой в области качества и охраны окружающей среды», требованиями природоохранного законодательства и международных стандартов ISO 9001 и 14001, АО «Соликамскбумпром» осуществляет свою деятельность с применением системы технологического нормирования, основанной на использовании наилучших доступных технологий (НДТ).



**Виктор Иванович Баранов,
президент АО «Соликамскбумпром»:**

— На протяжении всей истории существования АО «Соликамскбумпром» мы выпускали только качественную продукцию, которая сегодня экспортируется в 60 стран мира. Чтобы удерживать лидирующие позиции на мировом рынке, на предприятии создаются условия для долгосрочного развития, идет постоянная модернизация и совершенствуется производство, используются современное оборудование, которое позволяет повышать качество и объемы выпускаемой продукции. Общие объемы инвестиций в модернизацию основного производства за последние годы составили порядка 20 млрд рублей.

Мы продолжим поддерживать конкурентоспособность и качество нашей традиционной продукции — газетной бумаги, а также будем развивать новые направления, в том числе выпуск интерлайнера, расширять линейку продукции по этой группе товаров. Не исключено, что в перспективном плане появится установка новой бумагоделательной машины.



В 2021 году за достижение высоких результатов в рациональном использовании природных ресурсов и внедрение высокоэффективных методов экологического управления компания стала лауреатом Международной премии «GLOBAL ECO-BRAND 2021». Кроме того, АО «Соликамскбумпром» участвует в оценке эффективности деятельности ESG-рэнкинга российских компаний независимым европейским рейтинговым агентством RAEX Europe.

Мониторинг экологических характеристик проводится в соответствии с обязательными требованиями и действует в пределах установленных нормативов.

— **Каким выдался 2020 год для АО «Соликамскбумпром»? Стал ли он отправной точкой новых проектов или же, наоборот, сдержал развитие производства?**

— Трудности 2020 года, разумеется, не обошли нас стороной, но сегодня есть четкое понимание — мы справились с вызовом того времени. Оперативно реагируя на тенденции рынка, АО «Соликамскбумпром» приступило к диверсификации производства. В сжатые сроки было освоено и начато промышленное производство нового вида продукции — интерлайнера — бумаги упаковочного назначения, используемой для средних слоев многослойного гофрокартона и других видов упаковки.

В 2021 году специалистами АО «Соликамскбумпром» были проведены глубокий анализ и оценка меняющейся конъюнктуры рынков, которые стали основой новой Программы технического и экономического развития предприятия до 2035 года. Приоритетными направлениями Программы стали улучшение качества выпускаемых видов продукции: газетной бумаги и интерлайнера в соответствии с требованиями рынка, освоение выпуска новых видов целлюлозно-бумажной продукции: упаковочных видов бумаги и легкограммажного картона. Программа развития предусматривает повышение производительности и улучшение условий труда за счет автоматизации и цифровизации технологических и управленческих процессов, сокращение удельного потребления древе-

сины и воды, повышение энергоэффективности и снижение негативного воздействия на окружающую среду.

В рамках расширения продуктовой линейки на предприятии стартовал проект по установке новой технологической линии транспортировки и упаковки рулонов бумаги.

Это современная, полностью автоматизированная линия, имеющая в своем составе промышленные роботизированные установки. Реализация проекта направлена на расширение «размерного» ряда рулонов выпускаемой предприятием бумаги упаковочного назначения — интерлайнера. Технические возможности новой упаковочной линии позволят выпускать бумагу в рулонах, формат которых наиболее востребован у производителей тарного картона.

Инвестиции в проект, который обеспечит АО «Соликамскбумпром» конкурентные преимущества перед другими производителями интерлайнера, поможет расширить географию и увеличить объемы продаж бумаги упаковочного назначения, составят около 500 млн рублей.

— **Виктор Иванович, забота о трудовом коллективе, обеспечение социальных гарантий и безопасности — один из принципов успешного развития производства. В том числе занятость**

населения и участие в решении проблем территории присутствия бизнеса.

— Абсолютно согласен. Сегодня предприятие обеспечивает занятость значительной части экономически активного населения Соликамского городского округа и северных районов Пермского края.

В группе компаний АО «Соликамскбумпром» занято более 4500 человек.

Безопасность, благополучие и здоровье сотрудников являются приоритетом компании. С целью обеспечения защиты прав и интересов трудового коллектива в АО «Соликамскбумпром» действует профсоюзная организация работников лесных отраслей РФ, которая объединяет более 83% работающих. АО «Соликамскбумпром» предусматривает дополнительные социальные выплаты и гарантии работникам в соответствии с Коллективным договором, а также иными внутренними нормативными документами.

Забота о людях — важнейшая составляющая деятельности АО «Соликамскбумпром».

Акционерное общество «Соликамскбумпром» интегрировано в систему социальных отношений в регионе, осуществляет свою деятельность в соответствии с принципами социальной ответственности как по отношению к своим сотрудникам, так и к жителям территории присутствия бизнеса. На протяжении многих лет предприятие является надежным партнером органов муниципальной власти в развитии территорий, реализации проектов по обновлению инфраструктуры и социокультурной сферы.

АО «Соликамскбумпром» ежегодно инвестирует в издательские проекты и научно-исследовательскую деятельность, поддерживает образовательные, культурные и спортивные проекты, направленные на поддержку талантливых людей, общественных инициатив, развитие гражданского общества и сохранение истории городов Верхнекамья, оказание помощи населению и благотворительную деятельность.



Артем Коваленко

Всё идет по плану

Пермский край намерен увеличить долю постиндустриальной экономики до 20%



Строящийся мост через Чусовую входит в число крупнейших и самых дорогостоящих проектов ГЧП, реализуемых на территории Прикамья. Протяженность сооружения — 1,5 км. Технический запуск ожидается в конце 2022 года. В 2023 году будут закончены подходы и транспортные развязки. Реконструкция старого моста и строительство нового позволят ликвидировать заторы на переправе и улучшить транспортное сообщение Перми с северными территориями Прикамья. Кроме того, объект станет частью магистрального коридора Москва — Казань — Пермь — Ханты-Мансийск — Сургут — Томск. ■

В Пермском крае начали действовать новые льготы для бизнеса. «Создание комфортных условий для развития бизнеса — один из приоритетов регионального правительства. В нынешней ситуации, вызванной последствиями коронавируса, непросто решиться на открытие своего дела. Но мы также знаем — в Пермском крае много свободных ниш, огромный потенциал для новых направлений. Поэтому и приняли беспрецедентное решение: с 1 января 2022 года для всех “новичков”, которые выбирают упрощенную систему налогообложения, установили минимально возможные ставки по налогам на доходы. Снизили ставку по налогу на доходы в шесть раз, на “доходы-расходы” — в три раза. При этом мы не ограничиваем срок действия льготы, плюс — она действует для всех отраслей», — рассказал губернатор Пермского края **Дмитрий Махонин**.

По масштабам поддержки эта инициатива уникальна для всей страны, подчеркивают в краевом кабмине.

— Мы уже видим эффект этой меры. По данным налоговой службы, в январе 2022 года в Прикамье зарегистрировано почти в два раза больше индивидуальных предпринимателей, чем годом ранее. Это свыше

1 тыс. субъектов МСП, то есть более 1% всех работающих у нас субъектов. Небольшой рост есть и по юридическим лицам. Конечно, это только первый месяц года, но даже эти данные доказывают: новые льготы стимулируют людей создавать или легализовывать бизнес, — убежден губернатор.

С Дмитрием Махониным «Э-У» обсудил развитие региона и новые инструменты развития экономики.

— **Дмитрий Николаевич, каковы экономические итоги 2021 года?**

— Мы наблюдаем рост по целому ряду показателей. Назову основные. Индекс промпроизводства составил 105,3%.оборот розничной торговли увеличился на 2,5% и превысил 613,5 млрд рублей. Оборотно общественное питание прирос на 25%. Эти цифры — наглядное доказательство того, что меры поддержки по этим отраслям работают. Многие сферы постепенно восстанавливаются, хотя коронавирус и ограничения пока от нас никуда не ушли.

Выросли темпы жилищного строительства. В прошлом году в Прикамье сдано в эксплуатацию более 1,3 млн кв. метров жилья, что почти на 8,5% больше, чем годом ранее. Перед нами стоит амбициозная задача — к 2030 году нарастить объем по вводу жилья до 1,6 млн кв. метров. Для этого совместно с муниципалитетами

разрабатываем программы строительства, освоения новых земельных участков. Особое внимание уделяем обеспечению их инфраструктурой.

Бережно относимся к инвесторам

— **В прошлом году Минэкономразвития РФ подготовило проект постановления о создании особой экономической зоны на территории Перми и Пермского муниципального района. Есть ли уже потенциальные резиденты? Каковы ожидания по объему инвестиций?**

— Все идет по плану — проект постановления о создании ОЭЗ был подготовлен федеральным Минэкономразвития в конце декабря, сейчас он проходит стандартную процедуру согласования. Мы работаем над утверждением налоговых преференций, которые будут действовать в ОЭЗ:

Дмитрий Махонин:
«21 место Прикамья среди
регионов России в рейтинге
инвестиционной
привлекательности —
недостаточно высокий показатель.
Потенциал региона существенно
больше, его нужно
реализовывать, чтобы
занять позицию как
минимум в десятке лучших»



проект краевого закона проходит юридическую экспертизу.

Параллельно ведем поиск предприятий, готовых стать резидентами ОЭЗ — намерения подтвердили уже пять компаний. Например, группа «Полипластик» намерена реализовать проект перевооружения производства гибких полиэтиленовых армированных труб, Пермский завод промоборудования — проект по производству грузоподъемного оборудования, Пермская финансово-производственная группа планирует строительство центра обработки данных и логистического центра. Сумма инвестиций по этим проектам превысит 10 млрд рублей.

Напомню, создание ОЭЗ — основной этап в реализации одного из шести региональных прорывных проектов «Новая промышленность». В рамках проекта планируется создать около 2 тыс. высокопроизводительных рабочих мест, а после реализации — увеличить объем налоговых поступлений в бюджет на 2 млрд рублей в год.

— **Как построена работа по улучшению инвестклимата?**

— У нас продолжают работать все механизмы поддержки и сопровождения инвесторов. Мы бережно к ним относимся и нацелены на адресную поддержку. Хорошо себя зарекомендовали специнвестконтракты,

приоритетные инвестпроекты, инвестиционный налоговый вычет. За девять месяцев прошлого года объем инвестиций в основной капитал превысил 185,6 млрд рублей, есть небольшой прирост к аналогичному периоду 2020 года.

Объем инвестиций в основной капитал без субъектов МСП и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами, за девять месяцев 2021 года составил 145,2 млрд рублей, фиксируем прирост свыше 5%. Видим положительную динамику. Задел, созданный в том числе благодаря реализации крупных проектов, позволит промышленности и экономике успешно развиваться.

Возвращается к «доковидным» цифрам

— **Как вы оцениваете состояние МСБ? Благодаря каким инструментам удалось сохранить малые предприятия?**

— Малое и среднее предпринимательство — важнейший сегмент региональной экономики, во многом определяющий ее гибкость и устойчивость. И это, безусловно, одна из точек роста, тем более что в секторе заняты треть работающих жителей Прикамья. Сегодня мы видим, что по числу действующих субъектов МСП регион постепенно возвращается к «доковидным»

цифрам. Ровно год назад в Пермском крае работало более 95 тыс. субъектов МСП, сегодня их стало более 96 тысяч. Рост чуть более 1%, но он есть, и как раз за счет применения новых льгот.

В 2020 году мы первыми в России разработали и приняли Стратегию развития МСП до 2030 года. Основные векторы — развитие конкуренции, выявление перспективных ниш для новых компаний, создание точек роста бизнеса в муниципалитетах. Ключевой индикатор — за 10 лет увеличить число занятых в сфере МСП на 20%. На конец прошлого года количество занятых в этом сегменте экономики превысило 380 тыс. человек.

— **Административное давление на бизнес снижается?**

— Это постоянная межведомственная задача. Для ее решения выстраиваем прозрачные отношения между контрольно-надзорными органами и бизнесом, сохраняя баланс между свободой деятельности и соблюдением требований законодательства. По итогам 2020 года Пермский край в рейтинге регионов по индексу административного давления улучшил позиции на 40 пунктов и занял 24 место, количество проверок бизнеса сократилось более чем на 60%. Но есть куда двигаться дальше. Задача — сделать систему контроля и



Фонд развития промышленности предоставит льготный заем в размере 200 млн рублей Суксунскому оптико-механическому заводу (СОМЗ). На эти средства предприятие автоматизирует производство и увеличит объем выпуска защитных очков и лицевых щитков. Общий бюджет проекта составляет 425,6 млн рублей. СОМЗ уже реализует четыре проекта с привлечением займов ФРП.

надзора максимально прозрачной и предсказуемой для предпринимателей.

В прошлом году было принято решение о налоговом маневре — снижении льгот для крупных промышленных предприятий и введении беспрецедентных льгот для малого и среднего бизнеса. В 2021 году мы помогли справиться бизнесу с последствиями пандемии, продлили действие пониженных налоговых ставок для самых пострадавших отраслей, приняли закон о минимальных налоговых ставках по упрощенке.

Еще одно новшество — в прошлом году создан «Дом предпринимателя». Здесь в режиме единого окна уже действующие предприниматели и те, кто только планируют открыть дело, могут воспользоваться всеми инструментами поддержки, которые есть в регионе. Сервис востребован: оказано более 12 тыс. услуг — это и консультации, и образовательные курсы, и финансовая поддержка.

Региональное Агентство по развитию МСП ведет постоянный диалог с предпринимателями, плюс мы регулярно проводим Совет по предпринимательству и улучшению инвестклимата, форум Дни пермского бизнеса — это открытые площадки для общения с краевой властью. Мы готовы помогать, в том числе адресно.

— Как вы оцениваете диверсификацию оборонного комплекса Пермского края?

— Пермский край — исторически опорный край державы. У нас располагается 19 предприятий оборонного комплекса, на которых работает свыше 45 тыс. человек.

Диверсификацию предприятия ОПК начали одними из первых. Еще в начале 1990-х между Газпромом и моторостроителями было подписано соглашение, по которому велась разработка и поставка газоперека-

чивающих агрегатов и газотурбинных установок. Сегодня уровень диверсификации в целом превышает 70%, восемь предприятий реализуют десять крупных проектов, направленных на выпуск новой продукции, активно участвуют в развитии промкооперации. Один из примеров — Пермский пороховой завод. Предприятие работает над производством термопластика для разметки дорог, планирует увеличить объем его производства более чем втрое.

Мотовилихинские заводы также давно включились в программу диверсификации. На базе предприятия «Мотовилихинское машиностроение» будет сформирован Центр компетенций по созданию высокотехнологичных видов сталей. Гражданский дивизион Мотовилихи действительно обладает уникальными компетенциями. На соликамском заводе «Урал» в 2020 году была отработана рецептура полиуретановой эмали, сейчас проводятся лабораторные испытания, которые показали удовлетворительные результаты.

Это лишь несколько примеров. Точки роста есть. Важно и дальше на региональном уровне оказывать поддержку предприятиям, выстраивать кооперационные связи.

На реке должна кипеть жизнь

— Какой потенциал у туризма в Прикамье?

— Мы поставили себе задачу до 2030 года увеличить ежегодный поток гостей до 2 млн человек. И в том числе за счет развития промышленного туризма — это перспективная и интересная ниша. У нас мощный машиностроительный и химический комплекс, развитый ИТ-кластер. На нашей земле трудились и продолжают трудиться замечательные инженеры, которые бук-

вально опережают завтрашний день. Благодаря им мы стали столицей двигателестроения, и сейчас двигатели, созданные в Прикамье, поднимают в небо сотни тысяч самолетов, на которых летаем мы с вами. Сегодня на наших предприятиях продолжают создавать будущее, я говорю о двигателе ПД-14, который стал огромным событием для новейшей истории российского авиапрома. Сейчас пермские специалисты разрабатывают принципиально новый двигатель ПД-35.

Важно найти точки соприкосновения промышленности и туризма, рассказать жителям и гостям Прикамья о том, чем регион может гордиться, об истории предприятий и инновационных разработках.

Промышленный туризм также может стать одним из этапов профориентации студентов и школьников. Весной прошлого года с Агентством стратегических инициатив мы подписали соглашение о развитии в регионе промышленного туризма. Четыре пилотных предприятия, в числе которых знаменитый производитель роботов Промобот и один из лидеров ракетно-космической отрасли Протон-ПМ, уже активно используют методологию, разработанную для организации экскурсий. Также несколько компаний стали участниками Акселератора по детскому туризму, который успешно реализовал практику создания детских турмаршрутов, в том числе профориентационных.

В августе прошлого года мы заняли второе место во всероссийском Акселераторе по развитию промышленного туризма, где участвовали более 50 регионов России. В региональную команду были отобраны восемь промышленных предприятий. Все они уникальны. Например, пермская компания «Тенториум» — первое в мире предприятие по переработке всех продуктов пчеловодства в промышленных масштабах, компания TREK производит лыжную обувь Salomon, а Чусовской металлургический завод — подвески по стандартам Volvo.

Итогом Акселератора стала разработка стратегии развития промышленного туризма в регионе. Будем ее реализовывать.

— Каковы стратегические ориентиры развития края на ближайшие годы?

— Прежде всего это реализация шести прорывных проектов, разработанных правительством края. Мы уже успешно представили их вице-премьеру **Дмитрию Чернышенко** и полпреду президента России в ПФО **Игорю Комарову**. Работа по ним уже началась. Проекты разнонаправленные, но тесно связаны между собой, и их реализация позволит сделать рывок в развитии региона. Например, проект «Новая промышленность» включает создание ОЭЗ, кластера по судостроению, ИТ-кластера и кластера новой химии. Проект «Живая Кама» предусматривает рабо-

ту в трех направлениях — экономика, туризм, улучшение экологии. На реке должна кипеть жизнь. Будем развивать главную водную артерию региона для логистики и туризма, для освоения природных богатств в труднодоступных районах, возрождать судостроение. Проект позволит создать более 4,5 тыс. новых рабочих мест, откроет новые возможности для малого и среднего бизнеса в сфере гостеприимства. На развитие туризма направлен и проект «Доступный Урал».

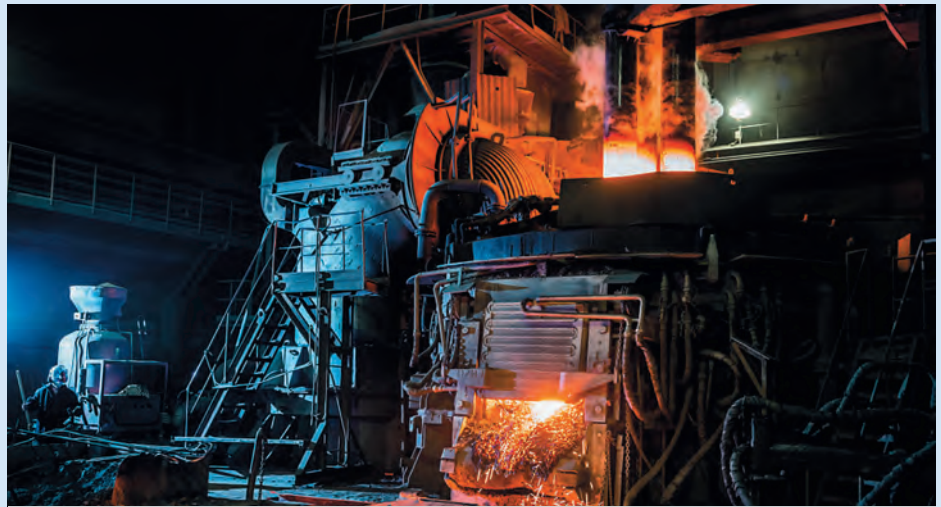
Еще один значимый для инфраструктуры Перми проект — «Компактный город», или пермское наземное метро. Пермская агломерация — одна из крупнейших на Урале, в ней проживает более 1,36 млн человек. Суть проекта — в создании транспортно-каркаса, в основе которого пригородное железнодорожное сообщение. Рассчитываем, что в итоге повысится качество транспортного обслуживания, люди смогут быстро и комфортно добираться домой и на работу, с авто на железнодорожный транспорт переседадут до 23,5 млн человек в год. Кроме того, электрички — это экологичный транспорт, а мы заинтересованы в охране окружающей среды.

В глобальном смысле у всех проектов общие задачи, они связаны между собой. Например, «Компактный город» — с планами по развитию Камской долины и строительством универсального дворца спорта в рамках проекта «Пермь — баскетбольная столица Европы». Амбициозное название, но эксперты давно считают Пермь баскетбольной столицей России, и мы готовы претендовать на более высокий статус. По сути, это комплексный проект развития баскетбола, он поможет отработать подходы к поддержке и других базовых для Прикамья видов спорта. Мы запланировали развитие спортивной инфраструктуры, создание центров компетенций по баскетболу, проведение крупных соревнований, подготовку тренеров, поддержку талантливой молодежи. Центральными объектами станут Центр баскетбола и многофункциональная спортивная арена в Перми, Баскетхолл в Березниках. Откроются спортплощадки и спортзалы в «шаговой» доступности. И вся спортивная инфраструктура будет универсальной: ею смогут пользоваться как баскетболисты, так и представители других видов спорта.

Мы уже подали заявку на проведение группового этапа чемпионата Европы по баскетболу среди мужских команд в 2025 году, в конце января город посетила европейская делегация ФИБА, которая оценила готовность Перми к возможному проведению игр. Решение ждем в конце марта.

Нарастить пассажиропоток

— В Пермь поступил для базирования первый самолет Red Wings. Как приход



Госкорпорация «Ростех» формирует в Перми центр компетенций для создания инновационных видов стали в интересах нефтегазовой, атомной, судостроительной и других отраслей. Он будет образован на базе гражданского дивизиона (под управлением холдинга «РТ-Капитал») Мотовилихинских заводов. Новый центр компетенций будет привлекать к созданию редких высокотехнологичных сталей и исследованиям сплавов с особыми свойствами специалистов ведущих российских научно-исследовательских институтов и отраслевых предприятий. В 2018 году холдинг Госкорпорации «Ростех» начал работу над масштабной антикризисной программой для Мотовилихинских заводов, задачей которой стало сохранение стратегического предприятия. ■

авиаперевозчика скажется на развитии авиационного сообщения?

— В июне прошлого года мы договорились с компанией Red Wings и аэропортом Большое Савино о развитии авиасообщения — расширении маршрутной сети и создании базы авиакомпании на территории нашего аэропорта. В планах авиакомпании базировать до трех самолетов, а также открыть полноценный филиал. Центр сервиса и обслуживания судов планируется открыть уже в этом году. По сути, это означает, что у Пермского края теперь будет базовая авиакомпания, которой не было со времен «Пермских авиалиний». В прошлом году пассажиропоток Большого Савино почти достиг 2 млн пассажиров. Рассчитываем, что шаг позволит увеличить пассажиропоток и даст импульс развитию аэропорта. Для Пермского края это и налоговые поступления, и расширение географии полетов, и дополнительные возможности для повышения качества услуг в авиаперевозках.

Сейчас Red Wings выполняет полеты из Перми в Волгоград, Калининград, Краснодар, Махачкалу, Мурманск и Уфу. Все эти направления субсидируются из федерального и регионального бюджетов. Начиная с апреля, ближе к высокому сезону, количество направлений будет расти.

— Какова ситуация с распространением COVID-19 и вакцинацией населения в регионе?

— Ситуация остается сложной. В январе в региональный колл-центр поступило рекордное количество обращений за всю его историю. Поэтому увеличили число линий в call-центрах, чтобы человек не оставался один на один с проблемой. С начала февраля ежедневно в Пермском крае выявляют более 5 тыс. заболевших. Рассчитываем,

что ограничения, введенные оперштабом, и беспрецедентная тяжелейшая работа медиков позволят нам в ближайшее время выйти на плато. Но говорю об этом с осторожностью. Готовясь к новой волне коронавирусной инфекции, мы постарались мобилизовать максимум ресурсов. 500 млн рублей выделили из резервного фонда Пермского края — направили их на обеспечение лекарственными препаратами пациентов с коронавирусом, на расширение возможностей диагностики. Стремимся наращивать объемы тестирования и сокращать сроки получения результатов, чтобы человеку как можно быстрее ставили диагноз и он мог начинать лечение. Для решения этой задачи дополнительно приобрели 400 тыс. тестов, более чем в 2,5 раза увеличили количество бригад неотложной медицинской помощи — сейчас их работает свыше 1 тысячи. Перестроили систему оказания помощи жителям с подозрением на коронавирус: открыли амбулаторные центры диагностики и лечения, создали резерв коек в больницах. Привлекаем студентов-медиков для оказания помощи, так как столкнулись с ощутимой нехваткой кадров. К сожалению, медики тоже болеют.

Продолжаем вакцинацию. Сейчас привито порядка 60% жителей, мы еще не достигли уровня коллективного иммунитета. Я не устаю повторять, что вакцинация и ревакцинация — пока единственная возможность защитить себя от тяжелого течения болезни. 90% людей в стационарах в тяжелом состоянии — не иммунизированы. Запас вакцин в регионе есть, вся необходимая инфраструктура создана. Будем продолжать объяснять, чем быстрее достигнем коллективного иммунитета, тем скорее сможем вернуться к привычной жизни. ■

В РЖД назвали инфраструктурные проекты для Прикамья



На развитие железнодорожной сети в Пермском крае в этом году потратят 9 млрд рублей

РЖД

намерена увеличить инвестиции в развитие Пермского региона Свердловской железной дороги в 2022 году на 30% по сравнению с предыдущим годом — до 9 млрд рублей. Наибольший объем вложений запланирован в крупные ин-

фраструктурные проекты и объекты сетевого значения. В числе таких проектов — комплексная программа развития направления Пермь — Соликамск, реализация которой продолжится в текущем году. «Новая инфраструктура позволит увеличить пропускную способность участка в связи с прогнозируемым ростом перевозок в

Березниковско-Соликамском узле и обеспечить возрастающие потребности грузоотправителей. В текущем году планируется завершить реконструкцию станций Ярино, Боквая, Углеуральская, Шестаки, Пальники, Парма, продолжить реконструкцию станции Соликамск-2 и проектирование вторых пу-

тей на участке Углеуральская — Няр, а также начать строительство тяговых подстанций Ярино и Няр», — уточнили в корпоративной пресс-службе.

По итогам прохождения государственной и экологической экспертизы проектных решений планируется приступить к подготовке площадки под строительство северного железнодорожного обхода Перми. Реализация программы развития Пермского железнодорожного узла со строительством мостового перехода через Каму позволит обеспечить пропуск прогнозируемого объема грузов на Транссиб и оптимизировать перевозки.

Кроме того, в инвестпрограмму включена реализация на территории Прикамья инфраструктурных проектов, связанных с повышением технологической устойчивости производственного процесса, перевозками и безопасностью движения поездов (обновление путевого комплекса, оборудования и устройств электроснабжения и управления движением поездов). В этом году ремонт всех видов будет проведен на более чем 120 км железнодорожного пути. ■

Новые агротехнологии Уралхима на четверть повысили урожайность зерновых

Агрономическая служба объединенной химической компании «Уралхим» (компания — один из крупнейших в России производителей минеральных удобрений, имеющий активы в Пермском крае) опубликовала результаты клиентских агроиспытаний, проведенных в 2021 году в более чем 20 хозяйствах на территории Приволжского, Центрального, Южного, Северо-Кавказского и Сибирского федеральных округов. Общая площадь опытных полей составила более 5 тыс. га. Испытания проводились на 13 традиционных культурах, которые в первую очередь интересны клиентам, в том числе озимой и яровой пшенице, ячмене, горохе, сое, рапсе, картофеле, подсолнечнике и сахарной свекле.

«В 2021 году основной фокус агроиспытаний был нацелен на внедрение в технологию хозяйств комплекса листовых подкоро-

мок, а также усовершенствованных и премиальных продуктов. В частности, впервые в этом году были проведены производственные испытания карбамидосульфата UAS 34:12 и нитрата кальция концентрированного с бором. Параллельно с работой по запросу клиентов проводились испытания новых продуктов, в том числе биоминерального удобрения «Мультистарт 15:15:15:11», — сообщили в пресс-службе Уралхима. — Усредненные прибавки урожайности при внедрении различных схем питания зерновых на территории Приволжского федерального округа составили в среднем 20 — 25%, а максимальная прибыль с гектара 15 459 рублей, на масличных культурах прибавки в среднем составили 10%, а максимальная прибыль составляла 17 902 рубля за гектар».

В 2021 году в тестовом режиме в составе агрономической службы Уралхима на-



Внутренний рынок и российские сельхозтоваропроизводители остаются для Уралхима приоритетным направлением

чала работу лаборатория, которая проводит для клиентов агрохимический анализ почв, растений, поливных вод и иных биологических объектов. По результатам анализов агрономы-консультанты выдают рекомендации хозяйствам. ■

Социальная ответственность — основной приоритет Компании «ЛУКОЙЛ»

ЛУКОЙЛ — одна из крупнейших нефтегазовых компаний в мире, на долю которой приходится около 2% мировой добычи нефти и около 1% доказанных запасов углеводородов. Пермский край — один из немногих регионов России, где представлена вся нефтегазовая верти-

ЛУКОЙЛ И ПЕРМСКИЙ КРАЙ

- 13,5 тыс. рабочих мест
- 14 предприятий Группы «ЛУКОЙЛ»
- Более 82 млрд руб. налогов в бюджет Пермского края за последние 5 лет

каль. В регионе ЛУКОЙЛ — крупнейший налогоплательщик и работодатель. Компания ведет активную социальную политику, участвует в развитии районов деятельности и руководствуется самыми высокими экологическими стандартами. Рациональное использование природных ре-



Губернатор Пермского края Дмитрий Махонин и президент компании «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов на открытии стадиона в Чернушке

сурсов и сохранение благоприятной экологической ситуации в регионах деятельности — основные приоритеты компании. ■



СТРАТЕГИЯ ЛИДЕРСТВА

«Метафракс Групп» наращивает выручку и продолжает реализовывать сразу несколько крупных инвестиционных проектов. Это сотни новых рабочих мест. Наряду с вложениями в увеличение производственных мощностей, холдинг каждый год наращивает «зеленые» инвестиции.

УСТОЯЛИ И ПОДНЯЛИСЬ

Тенденция снижения выручки в 2020 году – общая для всего региона. Это отмечают эксперты рейтинга деловой газеты Business Class «Топ-300 крупнейших предприятий Пермского края». «Метафракс Кемикалс» занял в нем 10 место, сохранив лидирующие позиции. Стратегия топ-менеджеров компании позволила в 2020 году увеличить активы на 23%, удержать 5 место по валюте баланса.

В федеральном рейтинге топ-400 крупнейших компаний России по итогам ежегодной оценки аналитического центра «Эксперт» холдинг «Метафракс Групп» вошел в первую сотню компаний Урала и Западной Сибири. По основному показателю ранжирования – объему реализации продукции – группа заняла 67 строчку рейтинга среди предприятий Урала и Западной Сибири. «Коронакризис в целом оказал негативное влияние на химическую отрасль. Трейдеры «Метафракса» совершили невозможное и сумели продать всю продукцию, большие объемы отгрузили на экспорт, так что мы не только не остановили завод, но и не снизили мощности по метанолу», – вспоминает рыночную ситуацию 2020 года председатель совета директоров ПАО «Метафракс Кемикалс» Армен Гарслян в интервью «РБК».

По его словам, в 2021 году загрузка производственных мощностей предприятий промышленного дивизиона «Метафракс Групп» была близка к максимальной. Отмечались стабилизация рынков, положительная динамика цен на продукцию, производимую предприятиями группы. Стабильно росли цены на метанол – основной продукт компании.

ВЛОЖЕНИЯ В БУДУЩЕ

Холдинг следует принятой стратегии развития и реализует масштабные инвестиционные проекты. Ключевым является строительство комплекса

«Аммиак-карбамид-меламин» в Губахе. На сегодня 100% импортного оборудования полностью смонтировано. Идут пусконаладочные работы, запуск в эксплуатацию намечен на 2022 год. Общая стоимость инвестпроекта оценивается в сумму более 1 млрд евро. Проектная мощность химического комплекса составит 298 тыс. тонн аммиака, 517 тыс. тонн карбамида и 40 тыс. тонн меламин в год. На заводе создано 400 новых рабочих мест.

Запуск АКМ решает вопросы сырьевой безопасности химического холдинга и позволит увеличить объемы производства смол и их ассортимента. В ходе строительства ПАО «Метафракс Кемикалс» возводит самую большую в России установку извлечения углекислого газа. Введенный агрегат в эксплуатацию исключит ежесуточное попадание в атмосферу более тысячи тонн диоксида углерода. Это станет существенным вкладом компании в борьбу с парниковым эффектом.

Продолжение истории АКМ – вторая установка по производству меламин, контракт на строительство которой подписан этой осенью. Мощность агрегата составит 40 тыс. тонн в год. Проект планируется ввести в эксплуатацию в 2025 году. С пуском второй установки меламин «Метафракс» удвоит производственные мощности и станет одним из крупнейших производителей этого продукта в Европе, что позволит компании полностью обеспечить отечественных потребителей, снизить зависимость от импорта и обеспечить поставки части продукции на экспорт.

Проект «Меламин-2» имеет в своем составе несколько установок. Одна из них – установка электролиза очистки промышленных стоков, важная составляющая «зеленых» проектов предприятия.

Еще один ключевой проект – строительство на производственной площадке в Губахе установок концентрированного формалина

(180 тыс. тонн в год) и параформальдегида (30 тыс. тонн в год). Инвестиции превысят 5 млрд рублей. В конце декабря 2021 года состоялся запуск установки концентрированного формалина. Продукт в первую очередь предназначен для выпуска параформальдегида и смол на губахинском филиале компании «Метадинеа».

На установке параформа первый готовый продукт планируется получить в 2022 году – после завершения пусконаладки, которая уже началась. Более глубокая переработка метанола и выпуск продуктов, которые ранее не производились в России, предусмотрены стратегией развития «Метафракса» до 2030 года. После ввода новой установки предприятие станет единственным производителем параформальдегида на всем постсоветском пространстве.

ОДНИ ИЗ ПЕРВЫХ

Другое перспективное направление – малотоннажная химия. Оно развивается на площадке компании «Метадинеа». Компания подписала лицензионное соглашение и договор с Air Liquide Engineering and Construction на базовое проектирование производственного комплекса БИО-пропиленгликоля и глицерина. Его создание – это еще порядка 5 млрд рублей инвестиций и 100 рабочих мест. В городе Орехово-Зуево Московской области в результате реализации проекта в России появится уникальное для страны производство.

Биопропиленгликоль является альтернативой нефтехимии для получения пропиленгликоля из глицерина. В отличие от традиционного метода эта технология основана на возобновляемых источниках растительного происхождения.



**МЕТАФРАКС
КЕМИКАЛС**

ПАО «Метафракс Кемикалс»
Пермский край, Губаха
Сайт: www.metafrax.ru
Тел.: +7 (342) 484 08 98
Факс: +7 (342) 484 71 72
E-mail: info@metafrax.ru

Промышленность и потребительские рынки Пермского края начали подъем

Индекс промышленного производства по итогам прошлого года зафиксирован в Пермском крае на уровне 105,3% к 2020 году (в целом по России — ровно столько же; сравнение везде далее — период к периоду предыдущего года, если не указано иное).

В разрезе видов экономической деятельности картина следующая: в добыче полезных ископаемых индекс производства — 101,2% (ниже общероссийского значения), в обрабатывающих производствах — 107,6% (выше, чем в целом по стране).

В разрезе отраслей лидируют производство компьютеров, электронных и оптических изделий (142%), резиновых и пластмассовых изделий (133,1%), одежды (129,6%). По видам деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» и «Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» значения индексов промышленного производства — 102,4% и 130,9% соответственно.

Общий объем отгрузки промышленных предприятий Пермского края за год достиг 1,86 трлн рублей (годом ранее — чуть менее 1,5 трлн рублей), в том числе добывающие отрасли отгрузили продукции в 1,8 раза больше, на 513,9 млрд рублей, а обрабатывающие — на 12,4% до 1174,7 млрд рублей. Ведущую роль в структуре отгрузки обработки края сохраняет производство химиче-

ских веществ и химических продуктов (43,2%). На второй позиции — производство кокса и нефтепродуктов (7,3%), на третьей — производство пищевых продуктов (7%). Более всего суммарную отгрузку за год увеличили производители резиновых и пластмассовых изделий (в 1,9 раза), химических веществ и химических продуктов (в 1,7 раза), бумаги и бумажных изделий (в 1,7 раза).

Аграрии Прикамья (суммарно по хозяйствам всех категорий) вырастили скота и птицы на убой 88,2 тыс. тонн в живом весе, и это на 7,4% меньше прошлогоднего показателя. Суммарные надои молока увеличились на 0,4% до 549,9 тыс. тонн, производство яиц прибавило на 2,2% и составило 1391,3 млн штук. Вместе с тем урожай зерна и зернобобовых сократился на 27,9% до 257,3 тыс. тонн: южная часть края пострадала от засухи. Урожай картофеля вырос на 10,5% до 289,2 тыс. тонн, но прочих овощей собрали на 5% меньше — 133,5 тыс. тонн.

По данным таможенной статистики, в январе — декабре прошлого года внешнеторговый оборот края достиг почти 8,8 млрд долларов, что на 2/3 больше значения годичной давности. Объем экспорта увеличился на 77,8% до 7,9 млрд долларов, импорт прибавил 2,3% до 846,5 млн долларов. Внешнеторговое сальдо составило 7,1 млрд долларов в пользу края, что почти вдвое больше, чем годом ранее (3,6 млрд долларов).

Внешняя торговля Пермского края ориентирована прежде всего на дальнее зарубежье: на него пришлось 89,7%

экспорта и 83,8% импорта (на страны СНГ — 10,3% экспорта и 16,2% импорта соответственно). Среди ведущих стран-импортеров прикамской продукции — Бразилия (15,4% суммарного экспорта края в 2021 году), Нидерланды (12,6%) и Китай (11,3%). Среди стран-экспортеров в край — Китай (почти треть суммарного импорта — 30,8%) и Германия (11,8%). В структуре краевого экспорта преобладает продукция химической промышленности (54,2% суммарного) и топливно-энергетические товары (31,6%). Ввозятся в основном машины и оборудование (46,8% суммарного импорта), продукция химической промышленности (25,2%).

Объем строительных работ составил за год 151,1 млрд рублей, индекс физического объема строительства сократился на 3,1%. Ввод жилья в Пермском крае увеличился на 8,4% до 1,3 млн кв. метров (в целом по стране — на 12,7%), а вот число построенных квартир уменьшилось на 1,9% до 16,8 тыс. единиц.

Оборот предприятий розничной торговли в крае по итогам года достиг 613,6 млрд рублей (в физическом выражении — 102,5%), в пересчете на душу населения — почти 237 тыс. рублей. Оборот общественного питания вырос на 24,8% в физическом выражении, всего с января по ноябрь жители и гости края потратили на эти цели почти 23,9 млрд рублей, или 9224,6 рубля на душу населения. Платных услуг населению оказали почти на 181 млрд рублей (в физическом выражении рост на 18,7%), в пересчете на одного жителя — 69 894,3 рубля.

Индекс потребительских цен на товары и услуги в декабре прошлого года составил 108,9% относительно декабря

Ведущую роль в структуре отгрузки обрабатывающей промышленности края играют химические производства

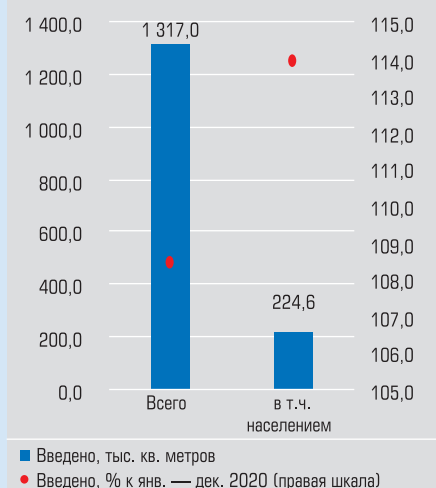
Структура отгрузки обрабатывающих производств, %



Источник: Росстат

Темпы индивидуального жилищного строительства выше, чем жилищного строительства в целом

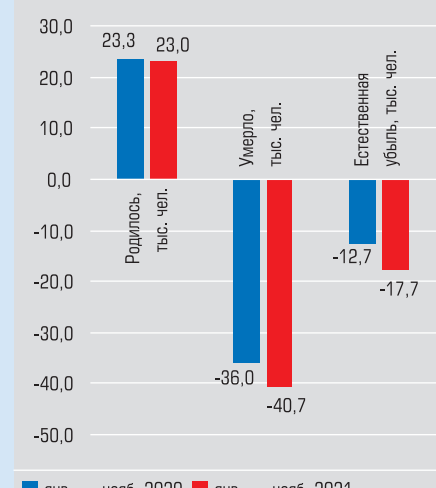
Жилищное строительство в январе — декабре 2021 года



Источник: Росстат

За 11 месяцев 2021 года естественная убыль населения края превысила аналогичный показатель 2020 года на 5 тыс. человек

Демографические показатели, январь — ноябрь 2021 года



Источник: Росстат

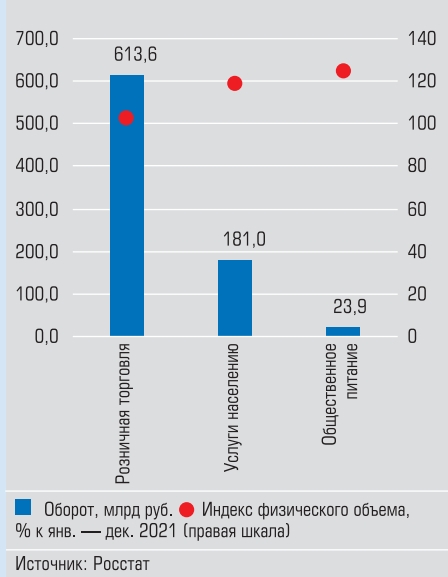
Край экспортирует химическую продукцию, сырье для химпрома и энергоносители

Структура импорта / экспорта Пермского края в 2021 году, % от суммарного импорта / экспорта



Потребительские рынки Пермского края завершили год в плюсе

Потребительские рынки в январе — декабре 2021 года



ноябрю 2020 года), реальная заработная плата выросла только на 0,6%. Для сравнения: в целом по России средняя зарплата номинально прибавила 12,1% и превысила 55 тыс. рублей.

Уровень регистрируемой безработицы составил в Прикамье в октябре — декабре 2021 года 4% от общего числа трудоспособного населения в возрасте старше 15 лет, и это ниже общероссийского уровня безработицы (4,3%). Темпы роста спроса на персонал обгоняют соискательскую активность: так, по данным сервиса «Авито Работа», на рынке массовых профессий число вакансий за 2021 год выросло на 69%, а активность кандидатов (число откликов на вакансии) — только на четверть. По доле вакансий в лидерах вышла сфера продаж, на нее приходится 26% от числа всех размещенных вакансий, рост числа вакансий за год в 2,3 раза. На второй и третьей позициях — группа профессий «Производство, сырье, сельское хозяйство» (15%) и строительная отрасль (14%).

По итогам 11 месяцев прошлого года в Пермском крае родилось 22 974 человека, умерло 40 690 человек, естественная убыль населения составила 17 716 человек, что на 5045 человек больше, чем годом ранее.

2020 года (в целом по стране 108,4%), в том числе на продовольственные товары без алкоголя — 111,5% (по стране — 110,6%). Непродовольственные товары и услуги в крае также дорожали: индекс цен — 110,6% и 104,3% соответственно. Стоимость условного минимально-

го набора продуктов питания в декабре прошлого года — 4942 рубля (в среднем по стране — 5234,8 рубля).

Среднемесячная начисленная заработная плата пермяков в ноябре прошлого года (более свежие данные пока недоступны) достигла 45 746,1 рубля (плюс 9,4% к

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

ГРУППА
СИНАРА



Март — июль

Серия аналитических публикаций в журнале «Эксперт-Урал» о лучших практиках развития благотворительности

Апрель — май

Исследование «Благотворительность на Урале»

Июнь

Конференция «Благотворительность на Урале: партнерство бизнеса, государства и некоммерческого сектора; принципы устойчивого инвестирования — ЦУР и ESG»

Проект

Благотворительность на Урале

Приглашаем принять участие в исследовании и конференции

Контакты: (343) 345-03-42 (72) Участие в исследовании — **Сергей Заякин**, zayakin@acexpert.ru
Участие в конференции — **Ольга Захарова**, ozaharova@acexpert.ru Партнерство — **Елена Колмогорова**, kev@acexpert.ru

Вера Пыжьянова На пути к взлёту

Создание современного производства жидкостных ракетных двигателей на «Протон-ПМ» одновременно решает не только приоритетные задачи самого предприятия, но и дает новый толчок для развития территории: снижая себестоимость двигателя и повышая конкурентоспособность ракеты в целом, пермские машиностроители оптимизируют логистические и транспортные потоки, создают высокотехнологичные рабочие места, формируют цифровую и трансформируют городскую среду, рассказывает директор АО «Протон-ПМ» **Иван Краснов**

Как вы оцениваете итоги 2021 года?

— Организация серийного производства двигателя РД-191 для ракеты-носителя «Ангара» — ключевой для нашего предприятия проект. Мы уже освоили выпуск определяющих комплектующих этого двигателя — они составляют более 40% трудоемкости его изготовления. В прошлом году начали поставлять первые товарные изделия разработчику двигателя — им выступает НПО Энергомаш. Контрактом предусмотрено изготовление шести турбонасосных агрегатов и других узлов для летных испытаний ракеты с космодрома Восточный. В 2022 — 2023 годах планируем поставить еще 21 комплект расширенной номенклатуры.

В 2021 году вступила в финальную стадию организация нового производства на нашей загородной площадке в микрорайоне Новые Ляды: завершено строительство основного корпуса площадью более 40 тыс. кв. метров, который отапливается от собственной блочно-модульной котельной мощностью 20 МВт, обеспечены климатические условия для комфортной работы персонала и стабильного выпуска продукции. Планируем, что уже в этом году основной корпус будет готов к сборке двигателей. Помимо этого здесь разместятся механические цеха и комплекс линий электрохимических покрытий. Также рассматривается вопрос о создании стенда огневых испытаний ракетных двигателей на компонентах кислород — керосин, что обеспечит замкнутый цикл производства РД-191 и его модификаций на «Протоне».

Ввод в эксплуатацию новых мощностей позволит ежегодно изготавливать до 40 двигателей для ракет-носителей «Ангара». При организации нового производства мы оптимизируем логистические и транспортные потоки, создаем высокотехнологичные рабочие места, формируем цифровую среду. Такой подход обеспечит снижение себестоимости двигателя, повысив тем самым конкурентоспособность всей ракеты.

— Какие новые вызовы для предприятия вы видите?

— В 2021 году мы приступили к освоению РД-191М — форсированного по тяге на 10% двигателя для ракеты-носителя тяжелого класса «Ангара-А5М». С ее помощью планируется не только запускать космические аппараты, но и осуществлять пилотируемые старты. А это уже более высокий уровень ответственности. Подписан договор на поставку трех опытных образцов двигателя для наземной отработки. Впервые наше предприятие заключило контракт не на отдельные комплектующие, а на двигатель в целом, что значительно облегчает процесс освоения. Мы же закреплены в качестве его серийного изготовителя. Стремимся организовать выпуск двигателя в заданные сроки и в необходимом объеме, обеспечив при этом требуемую себестоимость. В 2022 году планируем освоить технологию сборки РД-191М на новых производственных мощностях загородной площадки и приступить к изготовлению первого экземпляра.

В конце года «Протон-ПМ» заключил еще один договор — на поставку пяти опытных образцов двигателя РД-191М. Они предназначены для проведения летно-конструкторских испытаний ракеты на космодроме Восточный. Организовать их производство планируем в 2022 — 2023 годах, параллельно с изготовлением и поставкой двигателей для наземных испытаний. Так мы реа-



Иван Краснов: «Главное для нас — привлечь высококлассных сотрудников, для которых должны быть созданы не только современные рабочие места, но и более высокие стандарты жизни»

лизуем опережающий запуск производства, позволяющий повысить качество планирования, ускорить освоение новой продукции и ее вывод на рынок. Отгружать изделия для летных испытаний будем только после завершения автономной отработки двигателя.

— Какова сегодня роль «Протон-ПМ» в развитии Прикамья?

— Создание современного производства жидкостных ракетных двигателей имеет статус приоритетного регионального инвест-проекта и реализуется в рамках соглашения между Роскосмосом и Пермским краем. Сегодня на нашей загородной площадке работает около тысячи человек. В 2025 году в связи с организацией нового производства коллектив увеличится втрое. В этих условиях главное для нас — привлечь высококлассных сотрудников, для которых должны быть созданы не только современные рабочие места, но и более высокие стандарты жизни. Эта идеология положена в основу формирования технополиса «Новый Звездный».

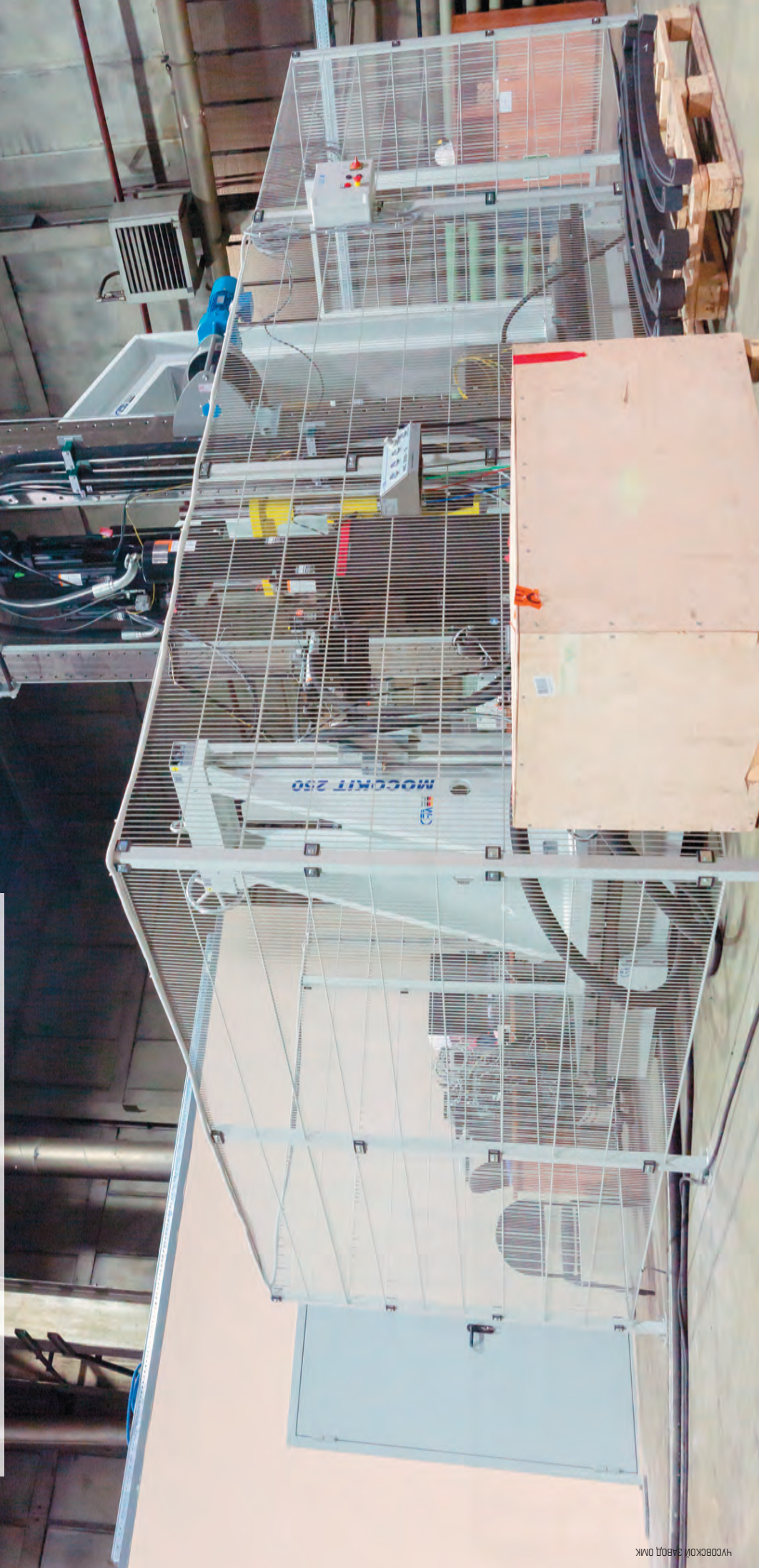
Работаем с региональными властями: они видят в Новых Лядах потенциал, готовы инициировать и реализовывать здесь проекты по развитию инфраструктуры. В частности, микрорайон рассматривается руководством региона как территория, где будут апробированы цифровые идеи по трансформации городской среды. Корпорация развития Пермского края разработала концепцию жилищной застройки микрорайона. Возведение первой очереди стартует уже летом текущего года. Началось строительство нового корпуса техношколы имени Савиных на 1050 мест. На базе дома спорта предприятия планируется создать учебно-тренировочный центр «Комета». Обсуждаются способы повысить транспортную доступность микрорайона: в 2019 году проведен капитальный ремонт дороги, а сегодня прорабатывается вопрос запуска наземного метро под потребности «Протона».

Уверен, такой комплексный подход позволит развиваться территории и решать приоритетные задачи предприятия: быстрее осваивать новую продукцию, повышать производительность труда, укреплять профессионализм сотрудников и гарантировать их вовлеченность в развитие ракетно-космической отрасли. ■

Фото недели

Чусовской завод Объединенной металлургической компании (ОМК, Пермский край) первым среди российских поставщиков автокомпонентов сможет испытывать качество рессор на базе собственной лаборатории в условиях, максимально приближенных к реальным. На предприятии смонтирован испытательный стенд для оценки надежности рессорной продукции (элементы подвески большинства грузовых автомобилей, прицепов к ним, автобусов и троллейбусов). Стенд позволит сократить сроки освоения перспективных видов продукции. Машина будет проводить усталостные, а также динамические апробации рессор и позволит имитировать дорожные условия с частотой в 1 Гц в самых разных вариантах, таких как движение по трассе, бездорожью, в комбинированных условиях.

Как отмечают на предприятии, стенд позволит испытывать рессорную продукцию в соответствии с требованиями международных автопроизводителей, в частности компании Volvo. Это возможность увеличить локализацию рессор на ОМК и расширить номенклатуру поставок.



Спецпроект

ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ

В номере:

- **Интервью с губернатором** Тюменской области **Александром Моором**
- **Макроэкономический обзор региона** по итогам 2021 года:
динамика ВРП, промышленного производства, строительства, торговли
- **Крупнейшие инвестиционные проекты**
- **Туристический потенциал и привлекательность региона**
- **Бренды Тюменской области**

Размещение рекламы: **Рамзин Сергей**, ramzin@expertural.com
Тел.: (343) 345-03-42 (72, 78)
www.expert-ural.com