

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

28 МАРТА — 17 АПРЕЛЯ 2022 № 10 — 13 (862)

WWW.EXPERT-URAL.COM

ИНДЕКС 81420

БИЗНЕС В ТЕКУЩЕМ МОМЕНТЕ

Как сопротивляться
санкциям
и спасти дело

Модельный ИТ-бизнес..... **16**

Рейтинг оценочных
компаний **24**

Спецприложение
«Тюменская область» **29**

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 Симаква (ответственный секретарь)

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела), Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

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 Звякин, Екатерина Игошина, Анастасия Кандалинцева, Павел Кузнецов, Татьяна Печенина, 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 Другуш

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. (496638) 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



Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ 3

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ 8

ТЕМА НЕДЕЛИ

ЧТО ЖЕ БУДЕТ С РОДИНОЙ И С НАМИ..... 10
Россия попала под беспрецедентные санкции и будет заново выстраивать экспортные, производственные и логистические цепочки. Наиболее тяжелым последствием стало сокращение критического импорта — фармацевтики, продукции автотропа и авиапрома

НУЖНЫ НОВЫЕ РЫНКИ 14
Государство пытается решить срочные проблемы экспортеров в логистике и кредитовании. Но уже сейчас очевидно — требуется грамотная программа освоения новых рынков

РУССКИЙ БИЗНЕС

ДАВАЙТЕ БУДЕМ ЧЕСТНЫ 16



Екатеринбургский предприниматель Леонид Стариков предложил рынку ИТ-продукт, соединяющий несколько готовых решений в сфере видеонаблюдения и нейросетей, и сделал ставку на репутационный капитал. Эта модель принесла компании успех. Подобная может помочь малому инновационному бизнесу пройти острую фазу очередного кризиса

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

«ЗЕЛЕНАЯ ПОВЕСТКА» В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКИХ САНКЦИЙ

ПРОЕКТ «УДМУРТИЯ»

РЕЙТИНГ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

НАЙТИ ТОЧКУ ОПОРЫ 19
Предприниматели вместе с экспертами СОФПП ищут способы сохранить бизнес и новые возможности для роста

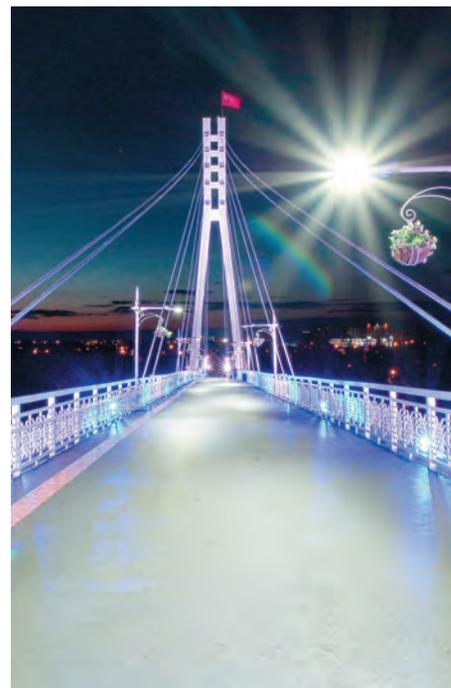
ОБЩЕСТВО 20

ЧТОБЫ НЕ ВОЗНИК КОМПЛЕКС БОГА
Как сделать некоммерческий сектор устойчивым, а отношения участников более справедливыми

ОЦЕНКА 24

ОЦЕНКА АБСУРДА
Рынок оценки попал под двойной удар: общую неопределенность усугубляет отраслевое регулирование. Некоторые государственные решения блокируют рынок

ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ 29



КОРОТКО

Проект рекультивации свалки

в Магнитогорске поддержало Минприроды РФ. Стоимость работ оценивается в 2 млрд рублей. Губернатор Челябинской области **Алексей Текслер** предложил профинансировать их из федерального бюджета по проекту «Чистый воздух» (нацпроект «Экология»): «По Магнитогорску снижение выбросов предусмотрено почти на 23%, треть этого объема будет достигнута за счет снижения выбросов от магнитогорской свалки. В 2023 году мы готовы освоить 1,2 млрд рублей, и в 2024 году — 800 млн рублей. Мы готовы начать работать уже в конце этого года». Глава региона сообщил также о готовности мусоросортировочного комплекса (мощностью 200 тыс. тонн в год) и полигона (175 тыс. тонн в год) в Магнитогорске. Мощности рассчитаны на обработку и захоронение всего объема ТКО Магнитогорского кластера (десять муниципалитетов, 700 тыс. жителей).

700 млн рублей в производство мела

инвестирует Новотроицкий содовый завод в Оренбургской области. Выпуск планируется начать во втором квартале 2022 года. Синтетический мел применяется в лакокрасочной, полимерной, косметической, бумажной, фармацевтической и пищевой промышленности. Также в планах — запуск второй очереди по производству негашеной извести. В 2020 году на заводе началось производство кальцинированной соды и строительных смесей. Проект обошелся инвестору в 3 млрд рублей.



ORENBURG-GOV.RU

Мощности предприятия — более чем 100 тыс. тонн кальцинированной соды в год, свыше 150 тыс. тонн сухих строительных смесей и 100 тыс. тонн строительной извести в год

Работа по контракту с РЖД

Одно из ведущих рельсосварочных предприятий компании «РСП-М» (входит в холдинг «Синара — Транспортные Машины», СТМ) РСП-13 возобновило работу по изготовлению рельсовых плетей. Основание — заключение нового контракта РЖД и Челябинского металлургического комбината (ЧМК, Мечел) на поставку рельсовой продукции в 2022 году. «Компания «РСП-М» в феврале и марте 2022 года подготовила технологические линии РСП-13 для сварки и выпуска продукции. Прогнозируемый объем производства — 17 тыс. тонн рельсовой продукции в марте с выходом на ежемесячную поставку с апреля до 25 тыс. тонн проката», — прокомментировал директор дивизиона «Железнодорожная инфраструктура» СТМ **Виталий Вотолевский**. РСП-13 на четырех линиях может выпускать до 500 тыс. тонн продукции в год.



СТМ приостановили работу РСП-13 в 2021 году. Это самое современное в Европе рельсосварочное предприятие, построенное в 2015 году для сварки 100-метровых рельсов

ГРУППА СИНАРА

300-летие Перми

В условиях новых санкций, а также с изменением стоимости материалов, часть проектов, которые должны быть реализованы к 300-летию Перми, подорожает. Об этом на встрече с зампредом правительства России **Дмитрием Чернышенко** объявил губернатор Пермского края **Дмитрий Махонин**. «Мы проводим “ревизию” всех проектов, вошедших в перечень приоритетных, чтобы оценить изменения в сметах и искать дополнительные источники финансирования. Главная задача — реализовать все проекты в полном объеме», — сообщил глава региона. Напомним, в перечень приоритетных проектов «Пермь-300» включены 208 объектов в разных отраслях, в том числе в сфере культуры, спорта, здравоохранения и социального обеспечения, образования, транспорта, благоустройства, а также развития «Зеленого кольца» — долин малых рек, протекающих в краевой столице. В числе наиболее значимых проектов — строительство нового здания Пермской художественной галереи, многофункциональной спортивной арены на 10,5 тыс. мест, краевой инфекционной больницы.

1,5 млрд рублей в соцсферу Югры

инвестирует компания «ЛУКОЙЛ»: дополнительное соглашение о сотрудничестве на 2022 год подписали губернатор округа **Наталья Комарова** и президент нефтегазовой корпорации **Вагит Алекперов**. Соглашение заключено в присутствии главы Совета Федерации **Валентины Матвиенко**, на которую наибольшее впечатление произвел Когалым, где расположены основные мощности «ЛУКОЙЛ — Западная Сибирь».

По документу, компания продолжит строительство и реконструкцию социальной и инженерной инфраструктуры в Когалыме, обустройство лыжной трассы в Лангепасе, благоустройство общественных и дворовых территорий в Урае, создаст территорию активного отдыха с лыжной базой в Покачах. Будет оказана поддержка коренным малочисленным народам Севера, продолжится проведение конкурса социальных и культурных проектов.

Зарядные станции для электромобилей

начнет выпускать завод «Инвертор» (Оренбург). В 2022 году будет изготовлен и сертифицирован первый опытный образец, с 2023 года стартует серийное производство. Планируемый годовой объем выпуска на начальном этапе — 55 единиц. Проект будет реализован при поддержке регионального Фонда развития промышленности. «Предприятие уже получило заем на льготных условиях», — сообщил губернатор Оренбургской области **Денис Паслер**. По данным предприятия, стоимость проекта составляет 20 млн рублей.

«Инвертор» является одним из ведущих отечественных производителей электротехнического оборудования, осуществляет разработку, поставку, ввод в эксплуатацию и сервисное обслуживание широкого спектра электрооборудования различной степени сложности.



Срок окупаемости производства отечественных станций для электромобилей составляет 2,5 года

ИНВЕРТОР

Тюменские власти разрешили менять условия госконтрактов и увеличивать авансы по ним до 90%

Тюменская областная дума приняла закон о мерах по обеспечению устойчивости региональной экономики, позволяющий в сложной экономической ситуации менять условия госконтрактов и выплачивать авансы подрядчикам до 90% от цены контракта.

Закон регулирует условия госконтрактов, заключенных до 1 января 2023 года для нужд Тюменской области. Менять условия можно, если при исполнении контракта возникли не зависящие от сторон обстоятельства. Изменены могут быть цена контракта, порядок и сроки оплаты товара, работы или услуги. При изменении существенных условий контракта могут быть предусмотрены авансовые платежи в размере до 90% от цены контракта.

Кроме того, приняты следующие меры поддержки бизнеса: 700 млн рублей будет выделено из регионального бюджета на докапитализацию областного фонда поддержки промышленности; кредиты на реализацию новых промышленных проектов будут предоставляться по ставке 8,5% годовых; системообразующие предприятия региона смогут получить кредиты для пополнения оборотных средств по ставке 11% годовых.

«Значение закона в нынешних условиях исключительное. Все национальные и региональные проекты, запланированные на 2022 год, должны быть реализованы. По-



На заседании регионального штаба по обеспечению устойчивого развития экономики Александр Моор дал указание обеспечить бесперебойную поставку продуктов питания в детские сады, школы, больницы и другие социальные учреждения

ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ ПРАВИТЕЛЬСТВА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

этому мы обязаны грамотно и профессионально реагировать на все возникающие риски», — прокомментировал принятие закона губернатор области **Александр Моор**.

Также приняты меры поддержки граждан. Первые ежемесячные выплаты за апрель на детей от 8 до 16 лет тюменские семьи получат в мае. Неработающие пенсионеры и люди с хроническими заболеваниями (в общей сложности около 300 тыс. человек) получат по 2 тыс. рублей из областного бюджета.

Как рассказал Александр Моор на заседании регионального штаба по обеспечению устойчивого развития экономики, «область обладает необходимым экономическим и че-

ловеческим потенциалом, чтобы эффективно противостоять вызовам, возникающим в связи с введенными Западом антироссийскими санкциями». По данным регионального правительства, тюменские торговые сети располагают достаточными запасами товаров народного потребления, в том числе продуктов питания, созданы необходимые запасы лекарств, в том числе жизненно важных препаратов. Работы на строительных объектах идут по графику. Ситуация на региональном рынке труда остается стабильной.

Подробнее о ситуации в экономике региона читайте в приложении «Тюменская область».

«Пермские моторы» увеличат выпуск двигателей в два раза



ОДК-ПМ имеет большой опыт реализации инвестпроектов широкого спектра: от технического перевооружения производства (организации серийного производства двигателя ПД-14, развития производственных мощностей по выпуску авиационных двигателей ПС-90А) до проектов строительства новой стеновой базы (для проведения серийных испытаний двигателей ПД-14 и ПД-35)

Более 1,6 млрд рублей инвестируется в модернизацию производства турбинных лопаток ОДК — Пермские моторы (ОДК-ПМ, входит в ГК Ростех). Масштабный про-

ект позволит оптимизировать технологические процессы и сократить операционные издержки, а также увеличить выпуск авиационных и промышленных газотурбинных двигателей. На предпри-

ятии производится семейство двигателей ПС-90А, они устанавливаются на самолеты Ил-96-300, Ил-96-400Т, Ил-76, Ту204/214. Также «Пермские моторы» выпускают авиационные двигатели ПД-14 для новых среднемагистральных российских самолетов МС-21. Кроме того, в настоящее время идет работа над созданием двигателя большой тяги ПД-35 для широкофюзеляжных дальнемагистральных самолетов.

Компания заручилась поддержкой региональных властей: на Совете по предпринимательству и улучшению инвестиционного климата в Пермском крае проекту присвоен статус «приоритетный». Это позволит получить не только административную поддержку технического сложного проекта, но и земельные участки в аренду на льготных условиях. Строительство корпусов и реорганизация производства должны завершиться в 2025 году.

— В ближайшие годы предприятию предстоит более чем в два раза увеличить объем производства авиационных и промышленных газотурбинных двигателей. Представленный проект — одно из мероприятий, направленных на обеспечение этой глобальной задачи. В рамках инвестпроекта мы планируем построить корпус механи-

ческой обработки турбинных лопаток площадью порядка 17,5 тыс. кв. метров. В новое помещение перенесем технологические процессы изготовления турбинных лопаток с основной производственной площадки, дооснастим его современным оборудова-

нием. В результате существенно изменятся все производственные и логистические процессы, при этом серьезно повысится их эффективность, — прокомментировал ход проектов директор по капитальному строительству «ОДК-ПМ» **Николай Андреев**.

Напомним, в декабре 2021 года в ходе рабочего визита в Пермь председатель правительства РФ **Михаил Мишустин** заявил, что на развитие производства двигателей и вывод их в массовое применение государство направит около 100 млрд рублей. ■

«Уральские локомотивы» представили электровоз нового поколения

ЗЭС8

с отечественным асинхронным тяговым приводом станет базовой платформой для линейки перспективных электровозов с разными характеристиками и назначением. Новинка сочетает максимум наработок конструкторского бюро завода «Уральские локомотивы» и российских предприятий, изготавливающих комплектующие, узлы и модули. Напомним, на «Уральских локомотивах» выполняется полный цикл производства электровозов и электропоездов: от разработки чертежей конструкторской документации до выпуска и гарантийного обслуживания подвижного состава.

Асинхронный привод с возможностью плавного регулирования силы тяги — совместная разработка компании «Тяговые компоненты» (входит в Группу Синара) и завода «Русские электрические двигатели» (входит в структуру компании «Транснефть»). Российская разработка выгодно отличается от предыдущего поколения значительным снижением массы, высоким уровнем сопротивления внешним воздействиям, низким уровнем шума и двусторонней передачей тяговых усилий. Использование современных конструктивных решений, материалов и способов обработки позволило добиться



Грузоподъемность локомотива ЗЭС8 на 42% выше, чем у локомотивов предыдущего поколения. Итоговая длина поезда может превышать 1 км

высокой надежности и улучшения реализации силы тяги в сравнении с электровозами предыдущего поколения. Улучшены эксплуатационные характеристики техники, ее надежность и безопасность в условиях интенсивной работы на магистральной сети. Новый локомотив сможет вести поезда массой 7,1 тыс. тонн в условиях горного рельефа и сложного климата, обеспечивая бесперебойные поставки грузов.

Генеральный директор Группы Синара **Михаил Ходоровский** рассказал, что линейка будет носить название «Малахит»: «ЗЭС8 уже начал проходить сертификаци-

онные и приемочные испытания, которые продлятся до октября текущего года. В ходе испытаний будет подтверждена эффективность инженерных решений».

— Импортзамещение — одна из ключевых государственных задач, которая успешно решена в этом современном локомотиве, — считает генеральный директор РЖД **Олег Белозёров**.

— Мы не собираемся останавливаться на достигнутом и уже выходим на следующий этап — создание двигателя мощностью 430 кВт, — добавил президент компании «Транснефть» **Николай Токарев**. ■

В Кургане запустили импортозамещающее производство

Филиал челябинской группы компаний LD будет выпускать два вида импортозамещающей продукции на площадях нового промышленного парка «Курган Энергомаш». Линия «Форс Продакшн», работу которой уже опробовали в тестовом режиме, будет производить полипропиленовую трубу, армированную алюминием, востребованную в сфере ЖКХ для систем отопления и водоснабжения.

— Продукция заменит турецкие и европейские аналоги, — рассказал генеральный директор LD **Дмитрий Левин**. — Еще один импортозамещающий продукт, производство которого планирует наладить компания, — фитинги (соединительная часть трубопровода). До 2022 года порядка 75 — 80% фитингов в России были китайского и итальянского производства. Мы надеемся, что с этим предприятием и ростом выпуска другими российскими пред-



В Кургане будут производить полипропиленовую трубу, армированную алюминием

приятиями к 2023 — 2024 году мы полностью проведем импортзамещение по этому виду продукции.

LD — предприятие полного цикла: от пе-

реработки латунного лома до выпуска готового продукта без применения импортных комплектующих. В этом году в Кургане компания создает около 100 рабочих мест,

с выходом на полную мощность — обеспечит занятость около 200 человек и более.

«Курган Энергомаш» — третий индустриальный парк в Кургане и один из пяти в регионе. Первая очередь составляет 7,8 тыс. кв. метров производственных площадей. В строительство вложено более 269 млн рублей, из них 204 млн — средства господдержки. Резиденты получают налоговые льготы и возможность субсидирования приобретения оборудования по договору лизинга.

Сейчас на площадях парка кроме LD ра-

ботают компании «Темпер» (производство стальных шаровых кранов, стальных отливок), «Металлснаб» (производство литых втулок) и «Продекс» (производство запчастей для подъемно-транспортного оборудования). Директор «Темпера» **Сергей Доронин** отметил, что весной 2022 года компания планирует приступить к строительству второй очереди индустриального «Курган Энергомаша». Это будет площадка типа гринфилд с готовыми сетями площадью 8,1 га и объемом вложений около 31,5 млн рублей.

— Главнейшая задача сегодня — это импортозамещение, — заявил на открытии производства полпред президента РФ в УрФО **Владимир Якушев**. — Важно, чтобы предприятия, которые заходят на площадки индустриальных парков, были ориентированы на решение этих вопросов. Действующие резиденты и те, что появятся в будущем, активно работают именно в этом направлении. Перспективы выйти на замену импортных составляющих у нас есть, и они хорошие. ■

«Жемчужина Сибири» готова к проведению Чемпионата России по биатлону на 100%



ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ АЛЕКСАНДРА МООРА



BIATHLONRUS.COM

Чемпионат России по биатлону пройдет в центре зимних видов спорта «Жемчужина Сибири» в Тюмени с 30 марта по 3 апреля 2022 года. Программу соревнований открывают спринтерские гонки.

За победу будут бороться более 150 биатлонистов из 25 регионов России, а также из Белоруссии. От Тюменской области выступят 17 спортсменов. Уже начался заезд участников, в разгаре тренировочный процесс.

— Настроение боевое. Воодушевляет то, что чемпионат будет проходить на родной «Жемчужине Сибири», в родных стенах, поэтому буду стараться показать максимальный результат. Есть цель и установ-

ка — завоевать личную и эстафетную медали, — поделилась планами тюменская спортсменка **Виктория Сливко**.

Спортивный комплекс готов принимать на трибунах по 4 тыс. человек ежедневно.

«На каждый день в продаже 4 тысячи билетов, столько зрителей в этом сезоне на «Жемчужине» еще не было. Наш Центр зимних видов спорта готов к проведению турнира на 100 процентов. Мы не раз доказывали, что умеем проводить старты самого высокого уровня», — написал в телеграм-канале губернатор Тюменской области **Александр Моор**.

Добавим, что тюменцы охотно делятся опытом создания и эксплуатации крупных спортивных объектов с уральскими

коллегам. Так, заместитель губернатора Челябинской области **Станислав Мошаров**, возглавивший делегацию региона, посетившую Тюмень в феврале, назвал «Жемчужину Сибири» одним из лучших центров в мире.

«Поскольку в Челябинской области сегодня ведется строительство биатлонного стадиона, эта встреча нам необходима. Мы должны сами все увидеть, изучить, расспросить коллег, узнать нюансы, обменяться компетенциями. Объект впечатляет и вызывает гордость — отличные трассы, профессиональные кадры по подготовке спортивного резерва. Неудивительно, что четверо тюменцев выступают на Олимпийских играх по лыжным гонкам и биатлону», — подчеркнул челябинский вице-губернатор.

Напомним, на XXIV зимних Олимпийских играх в Пекине в феврале этого года российские биатлонисты впервые в истории завоевали бронзовую медаль в смешанной эстафете. ■

Исеть станет биоразнообразнее

Проект консорциума TOBE + Openfabric (Санкт-Петербург, Роттердам) победил в конкурсе по развитию набережной Исеты в Екатеринбурге. Пятикилометровый участок Ткачей — Лыжников (от Верх-Исетского до Нижнеисетского прудов) планируется благоустроить к 2029 году. Глава Екатеринбурга **Алексей Орлов** убеж-

ден, что проект (эскизы можно посмотреть на сайте мэрии) позволит создать не только привлекательную, но и многофункциональную набережную, одну из крупнейших в Европе. Решения архитекторов передадут застройщикам для работы над реконструкцией участка.

Концепция TOBE + Openfabric носит название «Сплав». «Сплав — как путешествие

по реке и вдоль нее с остановками и привалами, как исследование нового и единение с природой и стихией», — комментирует основатель и руководитель TOBE **Андрей Кораблёв**. По мнению авторов, река Исеть воплощает в себе исключительно экологические ценности. Участок, расположенный в непосредственной близости от центра города, может стать оазисом биоразнообразия, перформативным парком и зеленой инфраструктурой, сохраняющей природу для активных екатеринбуржцев.



Одна из фишек проекта — станция проката сапсерфинга

Проект предусматривает формирование экологического парка с тремя группами ландшафта (набережная, лес и водно-болотная часть), строительство лодочных

станций, пирсов с видовыми площадками, мостов, конструкций для спуска к воде, скейт-парка и парка водных активностей, сети беговых дорожек и веломаршру-

тов. Ключевые площадки — кластер «Резонанс» (бывший завод радиоаппаратуры) с выставочными пространствами и набережная парка Маяковского.

Напомним, в начале марта на официальном портале Екатеринбурга стартовало онлайн-голосование. Почти 10 тыс. горожан проголосовали за три лучших проекта, разработанных консорциумами Archinform + КСАР, TOBE + Openfabric и бюро Wowhouse. Главного победителя, получившего 2,6 млн рублей, выбрало экспертное жюри.

Как сообщается на сайте мэрии, творческая группа TOBE Architects была образована в 2017 году. Openfabric — бюро ландшафтной архитектуры, городского и сельского дизайнера, базирующееся в Роттердаме и Милане, основано в 2011 году **Франческо Гарофало**. Бюро состоит из многопрофильной команды и работает на местном и глобальном уровнях. ■

Привлекательность индустриальных парков только растет

В связи с новыми вызовами страна стремится нарастить импортозамещение, в том числе путем создания и поддержки производств на таких инвестиционных площадках, как индустриальные парки. Вопросы эффективного функционирования индустриальных парков и промышленных технопарков обсуждались на прошедшей в марте в Магнитогорске выездной практической конференции. Ее организовали Минпромторг РФ, Ассоциация кластеров, технопарков и ОЭЗ России, а также министерство промышленности, новых технологий и природных ресурсов Челябинской области.

На конференцию приехали более 150 человек из 50 регионов России. Здесь было представлено около 40 бизнес-проектов по организации промышленных кластеров. Каждый из этих проектов претендует на получение государственной поддержки. Важнейшей частью мероприятия стало изучение богатого опыта Магнитогорска. В городе уже созданы и работают три индустриальных парка, организованы ряд промышленных кластеров, отлажено взаимодействие органов региональной власти, муниципалитета и бизнеса в части создания пакета стимулов для экономического развития.

— Совместно с органами региональной власти мы предоставляем нашим резидентам полный пакет мер господдержки. Это обнуление ставок налога на имущество и транспортного налога, снижение ставки налога на прибыль и многое другое. Стимулы оказались очень эффективными. Получая преференции, бизнес быстрее реализует свои инвестиционные проекты, создает рабочие места. Поэтому хотим



Челябинская область одной из первых в стране приняла нормативную правовую базу по представлению мер региональной поддержки резидентам. Среди них льготные займы Фонда развития промышленности, субсидии на развитие, инвестиционный налоговый вычет, льготы по уплате региональных и местных налогов. Сегодня индустриальные парки и промышленные кластеры региона включают 126 предприятий, на которых трудится более 24 тыс. человек. ■

продлить меры господдержки еще на пять лет, — рассказал директор ООО «ММК — ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК» **Владимир Дремов**. — Сейчас требуется развивать новый функционал — выстраивание производственной кооперации. Мы отслеживаем деятельность каждого резидента и готовы оказать содействие, если у него возникнет сбой в технологической цепочке, например, в случае прекращения поставок тех или иных комплектующих. Вторая наша задача — построение новых кооперационных связей. В том числе с этой целью мы приглашаем новых резидентов для их включения в технологические цепочки — как внутри индустриального парка, так и в рамках региона.

Участники конференции смогли ознакомиться с работой резидентов Индустриального парка ММК, который входит в первую тройку рейтинга лучших инвестиционных площадок России. Генеральный директор УК «Индустриальный парк — Югра» **Павел Бардык** отметил, что готов взять на вооружение многое из услышанного и увиденного:

— Здесь достаточно много того, что можно применить в развитии нашего индустриального парка. И по рассказам, и по самому парку видно, что работает очень сильная команда. Наверняка это относится и к региональному органу исполнительной власти — Минпрому Челябинской области. ■



ПОМОЩНИК ДЛЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

В суровых условиях «новой нормальности», когда в магазинах быстро раскупается тот или иной товар, требуется оперативное взаимодействие с поставщиками. В базу кейсов цифровой трансформации АНО «Цифровая экономика» включено новое решение екатеринбургской компании «СКБ Контур». Это система для взаимодействия с поставщиками продуктов «Контур.Поставки», позволяющая повысить эффективность работы торговых сетей с поставщиками. С помощью решения через веб-сервис кладовщик может отправлять, отслеживать и принимать заказы, работать с электронными документами без установки сложных систем в торговых точках. В централизованной бухгалтерии можно установить 1С-модуль, чтобы принимать и подписывать электронные документы от поставщиков.

Система «Контур.Поставки» включает в себя цепочку сообщений о заказе. Заказ отправляется через веб-интерфейс по загруженным в систему прайсам поставщиков. Данные попадают напрямую в 1С по-

ставщика, откуда он подтверждает заказ и уведомляет об отгрузке. После приемки поставщик в 1С получает информацию для формирования закрывающих документов. В состав решения входит также электронный документооборот. На основании данных о приемке формируются закрывающие документы, что исключает возможность расхождений в 1С и универсальных передаточных документах.

Данное решение уже внедрено на предприятиях торговли в Свердловской и Ростовской областях. Результаты цифровизации показали сокращение трудозатрат сотрудников на оформление заявок на заказы. Вся информация доступна в электрон-



Мгновенная связь между офисом торговой сети, магазинами и поставщиками позволяет избежать товарного дефицита

ном виде: прайс, история заказов, документы. Отправка и подтверждение заказа осуществляются в одном сервисе, как следствие, отсутствует возможность потери информации и ошибок ручного ввода в заказах. Осуществляются быстрый прием товара и низкий риск возврата. Документы автоматически загружаются в учетную

ЧЕМ ЗАМЕНИТЬ ZOOM

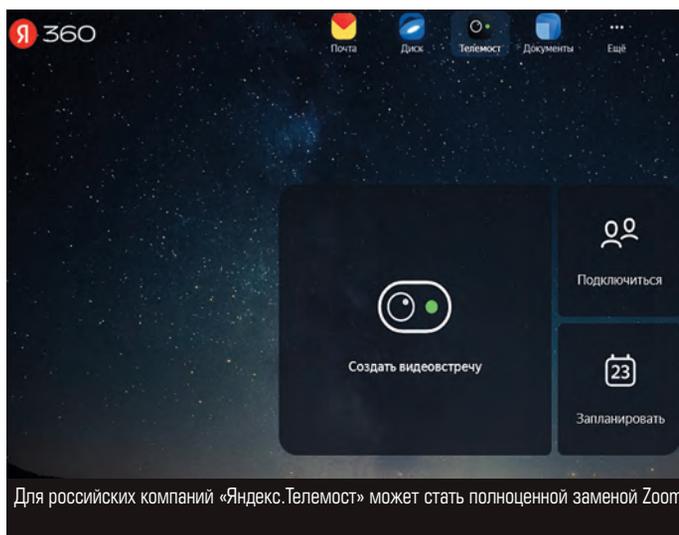
За двухлетний период пандемии и удаленной работы многие компании стали активно использовать Zoom — платформу для организации аудио- и видеоконференций, разработанную американской Zoom Video Communications. Однако в связи с массовым уходом из России зарубежных сервисов возник вопрос отечественной альтернативы. Zoom пока функционирует в нашей стране, но ситуация может измениться. К тому же для российских государственных компаний доступ к этому сервису был ограничен еще год назад.

Одно из альтернативных решений — онлайн-сервис для организации видеозвонков «Яндекс.Телемост», который запустил «Яндекс» еще в июне 2020 года. Сервис доступен в «Яндекс.Браузере» и Google Chrome на ПК, а также на мобильных устройствах с операционными системами Android и iOS.

В отличие от Zoom, встречи в «Телемосте» не ограничены по длительности и

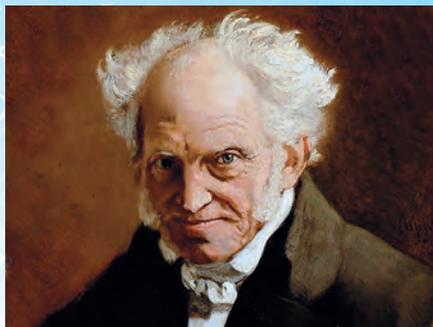
могут объединять до 40 участников, а ссылки на них доступны в течение 24 часов. В процессе видеозвонка можно включить вид галереи или вид докладчика, показать участникам встречи свой экран, вести переписку в чате встречи.

В условиях использования сервиса «Яндекс.Телемост», в частности, отмечено: «Сервис предоставляет “как есть”. Яндекс не гарантирует ответственность сервиса целям и ожиданиям пользователя, сохранность данных, представленных и размещенных пользователем в сервисе, бесперебойную и безо-



Для российских компаний «Яндекс.Телемост» может стать полноценной заменой Zoom

шибочную работу сервиса в целом и его отдельных функциональных возможностей в частности. Яндекс вправе в любой момент полностью или частично изменить функциональные возможности, предоставляемые сервисом».



«Каждый принимает конец своего кругозора за конец света»

Артур Шопенгауэр (1788 — 1860 гг.), немецкий философ

ЭКСПЕРТ УРАЛ №10 — 13, 28 МАРТА — 17 АПРЕЛЯ, 2022

систему бухгалтерии, хранятся в электронном виде, из них можно также автоматически выгрузить данные для товарного учета. Хранение документов в электронном виде позволяет обеспечивать их безопасность и оперативно предоставлять по требованию ФНС.

Срок внедрения решения занимает от одного дня (быстрый старт в веб-версии), интеграция с учетной системой — от трех недель. Стоимость эксплуатации в год для одного юрлица составляет от 3700 рублей.

Как это работает

Заказ отправляется через веб-интерфейс по согласованному и загруженному в систему прайсам поставщиков. Данные попадают напрямую в 1С поставщика, откуда он отправляет подтверждение заказа и уведомление об отгрузке. Поэтому в товарно-учетную систему сети информация попадает без задержек и ошибок. После приемки поставщик получает информацию для формирования закрывающих документов. Стороны обмениваются электронными документами, подтвержденными электронной подписью. Все данные бесплатно и бессрочно хранятся на серверах компании «СКБ Контур».

Что говорят пользователи о сервисе «Яндекс.Телемост»

В Google Play уже более 100 тыс. скачиваний этого сервиса, его работу пользователи оценивают в среднем на 3,1 балла по пятибалльной шкале.

«Связь качественная, но приложение пока сильно не дотягивает по функционалу, — оставил отзыв один из пользователей. — Например, нельзя при демонстрации экрана транслировать звук. Только сам экран. Нет возможности “рисовать” по демонстрации экрана. Для преподавателей эти вещи критичны».

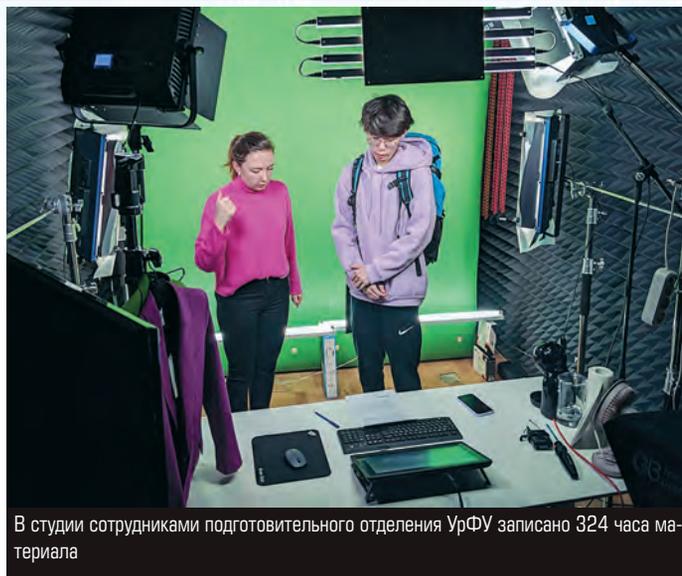
«Приложение очень хорошее, однако есть несколько нюансов, — комментирует другой пользователь. — Первое, нет возможности поставить пароль для конференции. Будет обидно, если кто-то чужой подключится к конференции и начнет ее срывать. Второе, интуитивно непонятно, куда пропадает запланированная конференция, то есть в самом приложении нельзя посмотреть. Однако путем поиска удалось узнать, что она попадает в “Яндекс.Календарь”. Если эти два пункта исправить, то получится отличная и простая замена программы Zoom». Со своей стороны, разработчики отвечают, что работают над улучшением сервиса.

УРФУ СТАЛ РАБОТАТЬ НА КИТАЙСКОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМЕ

Уральский федеральный университет (УрФУ) начал сотрудничать с китайской образовательной платформой XuetangX. В рамках этого проекта преподаватели подготовительного отделения УрФУ разработали онлайн-курс русского языка для начинающих (Online Course of the Russian Language: Starter).

— Важность и преимущества онлайн-образования очевидны, и мы отмечаем успехи наших слушателей за прошлый год, как и возрастающий интерес к изучению русского языка для поступления в российские вузы, — прокомментировала директор департамента международных образовательных программ УрФУ Яна Высоцкая. — Теперь у наших студентов из Китая будет возможность самостоятельно освоить начальный уровень владения русским языком.

Уже записанные в студии управления допобразования и профориентации 324 часа



В студии сотрудниками подготовительного отделения УрФУ записано 324 часа материала

материала, подготовленного подфаком, будут доступны на английском и китайском языках для слушателей, изучающих русский с нуля. Переводом курса продолжительностью шесть недель занимались сотрудники Института Конфуция УрФУ.

Как пояснили в пресс-службе УрФУ, Уральский федеральный университет и созданную Университетом Цинхуа платформу, где будет размещен курс, связывает соглашение о сотрудничестве, подписанное в прошлом году.

XuetangX

— первая китайская и одна из крупнейших в мире массовая платформа открытых онлайн-курсов. Такие курсы без ограничения числа участников позволяют студентам из разных стран интерактивно изучать материал и взаимодействовать с преподавателями в режиме реального времени. Запущена в 2013 году компанией MOOC-CN Education при поддержке Университета Цинхуа и Исследовательского центра онлайн-образования МЧС для целей коммуникации и применения исследований в области онлайн-образования. Название платформы выбрали в честь одной из старейших школ университета — Цинхуа Сюетань. Эта школа зарекомендовала себя как лучшее подразделение вуза и стала своего рода символом качественного высшего образования в Китае.

Платформа объединяет образовательные ресурсы лучших мировых учебных заведений — в частности, Стэнфорда или Массачусетского технологического института, а также вузов Франции, Южной Кореи и Латинской Америки, предоставляя доступ к их знаниям, сертификатам, дипломам и степеням. XuetangX сотрудничает с такими всемирными организациями, как Международный центр инженерного образования при ЮНЕСКО, и разрабатывает смешанные учебные программы для 18 млн учащихся из 200 стран. Все учащиеся могут выбрать подходящие краткосрочные онлайн-курсы: на базе платформы работают более 2000 дистанционных программ. XuetangX как «импортирует» знания из-за рубежа, так и предоставляет иностранным студентам доступ к своим курсам.

Артем Коваленко

Что же будет с Родиной и с нами

Россия попала под беспрецедентные санкции и будет заново выстраивать экспортные, производственные и логистические цепочки. Наиболее тяжелым последствием стало сокращение критического импорта — фармацевтики, продукции автопрома и авиапрома



24

февраля мир перестал быть прежним: президент России **Владимир Путин** объявил о начале специальной военной операции на Донбассе и вводе войск в Донецкую и

Луганскую народные республики. Решение глава государства объяснил «фундаментальными угрозами, которые из года в год шаг за шагом грубо и бесцеремонно создаются безответственными политиками на Западе», имея в виду расширение блока НАТО на восток. В обращении к россиянам президент назвал «западный блок, сформированный США по своему образу и подобию», — «империей лжи», а НАТО — инструментом внешней политики США: «Для США и их союзников это так называемая политика сдерживания России, очевидные геополитические дивиденды. А для нашей страны — это в итоге вопрос жизни и смерти, вопрос нашего исторического будущего как народа.

И это не преувеличение — это так и есть. Это реальная угроза не просто нашим интересам, а самому существованию нашего государства, его суверенитету. Это и есть та самая красная черта, о которой неоднократно говорили. Они ее перешли».

Целью военной операции глава государства назвал «защиту людей, которые на протяжении восьми лет подвергаются издевательствам, геноциду со стороны киевского режима»: «И для этого мы будем стремиться к демилитаризации и денацификации Украины». Накануне этого заявления Россия признала независимость ДНР и ЛНР.

Ответная реакция — несколько пакетов санкций со стороны Евросоюза (15 марта принят четвертый пакет, обсуждается пятый), США, Великобритании, Канады, Австралии, Новой Зеландии, Японии, Норвегии, Южной Кореи. Ограничительные меры коснулись активов и резервов ЦБ (заблокировано около 300 млрд долла-

ров), операций с российским госдолгом, сделок с некоторыми госпредприятиями, экспорта технологической продукции, в том числе для авиационной и энергетической отраслей, а также обслуживания и страхования этой продукции. Последствия такого запрета могут стать разрушительными для российских авиасектора и ТЭК, которые критически зависят от европейского оборудования. ЕС также закрыл воздушное пространство для всех российских самолетов, ввел санкции против десятков крупных бизнесменов, чиновников и депутатов, запретил импорт из России части сталелитейной продукции (приведет к потере экспортных доходов около 3,3 млрд евро).

Кроме того, глобальные западные компании покинули Россию или временно приостановили деятельность. Список большой — от фастфуда до высокотехнологичных компаний. Наиболее значимые потери: ExxonMobil (вышла из проек-

та «Сахалин-1»); Shell (вышла из совместных предприятий с Газпромом и связанными с ним организациями); Equinor (прекратила инвестиции и объявила о выходе из российских СП); BP (прекратила сотрудничество с Роснефтью и объявила о выходе из СП); Whirlpool (приостановила производство на российских заводах); BMW, Mercedes-Benz и Volvo (приостановили производство и поставки); Daimler Truck (приостановил сотрудничество с КамАЗом); Airbus и Boeing (приостановили продажи и техническое обслуживание). Несколько компаний отказались от новых инвестпроектов, среди них TotalEnergies, Группа Fortum, BASF, Schlumberger, Halliburton. Еще несколько компаний выделили российские подразделения в самостоятельные структуры: PwC, KPMG, EY, Deloitte.

Россия приняла ответные меры. Подписаны указы об обязательной продаже 80% валютной выручки, ограничениях на вывоз и ввоз продукции, конкретизированный постановлениями о запрете экспорта оборудования (кроме вывоза оборудования российского происхождения в страны СНГ). Минпромторг рекомендовал приостановить экспорт удобрений, вывоз сырья для пластмасс и бытовой химии в ЕС. Кроме того, Росавиация закрыла небо для

В правительстве обсуждается расширение практики офсетных контрактов: предприниматели в обмен на госзаказ получают возможность создавать новые производства

полетов самолетов из 36 стран. Минтранс разработал проект постановления, позволяющий не возвращать самолеты лизингодателям без решения правительственной комиссии по импортозамещению, а президент подписал закон о регистрации прав на иностранные самолеты в России. Имущество иностранных компаний, покинувших РФ, предлагалось национализировать, но сейчас рассматривается вариант с введением на таких предприятиях внешнего управления.

Какие последствия ждут российскую экономику и можно ли извлечь из сложившейся ситуации хоть какой-то позитив?

Про зависимость...

Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) назвал наиболее существенными последствиями санкций остановку поставок полупроводников из Тайваня (компания TSMC занимает более 50% мирового рынка), комбинацию логистических проблем на европейском направлении с невозможностью оперативно переориентироваться на Китай (хотя бы по причине давно существующих на погранпереходах заторов), сильнейший рост инфляции. В этой же группе — финансовые санкции, следствием которых станет резкое



**Уральский
федеральный
университет**
имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина
Институт экономики
и управления

УМНЫЙ РЕГИОН: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

МАГИСТЕРСКАЯ ПРОГРАММА НА СТЫКЕ
БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ, УРБАНИСТИКИ И
ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

- профессиональный нетворкинг
- уникальный контент
- наставничество ведущих экспертов отрасли

100% ОНЛАЙН

НАУЧИМ СОЗДАВАТЬ
И ИНТЕГРИРОВАТЬ
"УМНЫЕ" РЕШЕНИЯ В
ИНФРАСТРУКТУРУ
ТЕРРИТОРИЙ

Диплом магистра
гос.образца.
Направление "Менеджмент"



Запись на индивидуальную
консультацию и подписание
smartregion-ur.ru

затруднение поддержки рубля со стороны Банка России, сложности с оплатой при международной торговле, дефицит валюты.

По оценкам ЦМАКП, доля импорта товаров из объявивших ограничительные меры государств в общем объеме конечного потребления Россией товаров и услуг составляет 3,9%. Их вклад в промежуточное потребление (продукция, которая используется для производства других товаров и услуг) — 4,4%. Расчет проведен на данных ФТС об импорте товаров и межотраслевого баланса за 2019 год. Наибольшая зависимость по конечному потреблению отмечается в фармацевтической промышленности (48,2%) и химии (44,7%), в производстве транспортных средств (автомобиле- и авиастроении, 32,2%), резиновых и пластмассовых изделий (26,8%).

Генеральный директор компании Remap Service (Свердловская область, специализируется на поставках, ремонте и обслуживании промышленного оборудования в нефтегазовом комплексе) **Александр Ионов** считает, что в кратчайшие сроки организация полномасштабного импортозамещения запасных частей нереальна из-за необходимости производства оборудования и отработки технологий: «Оборудование имеет ответственные и малоответственные компоненты. Возможно начать налаживание отечественного производства с менее ответственных компонентов. В случае успеха приступить к изготовлению ответственных запасных частей (например, цилиндропоршневой группы двигателя внутреннего сгорания). Последнее необходимо проработать с предприятиями машиностроительной отрасли в РФ при условии наличия необходимого оборудования и свободных мощностей. Срок реализации выпуска готовой продукции зависит от номенклатурной группы. Если говорить о деталях из металла, то в течение года реально пройти путь от прототипа до серийной продукции».

— Чувствительными последствиями выступают затруднение доступа к импортным сырью, материалам и комплектующим в фармацевтике (субстанции) и авиастроении (двигатели для магистральных лайнеров, авиакомпоненты), трудности с контракцией нефти (скидка на закупку нефти сорта Urals уже достигает 30 долларов за баррель), отказ крупнейших мировых контейнерных линий и европейских портов от работы с российскими грузами, временные приостановки отгрузки продукции из-за пересчета цен и логистических проблем, повышение вероятности скупки Китаем значимых активов в российской экономике, — анализируют в ЦМАКП. — Кроме того, из-за проведения военной операции уже приостановлены поставки неона с территории

Бизнес-сообщество просит не исключать его из диалога по мерам выхода экономики из кризиса, чтобы набор правительственных инициатив не превратился в красивый, но бесполезный отчет

Украины, возник риск дефицита зерна и подсолнечного масла в мире, назревает топливный кризис (который, однако, может быть смягчен за счет наращивания добычи Венесуэлой и странами ОПЕК). Проблема приостановки деятельности на российском рынке со стороны многих зарубежных компаний пока не выглядит критичной, поскольку речь в большинстве заявлений идет не столько об окончательном уходе с рынка, сколько о приостановке работы, в том числе в связи с логистическими сложностями.

Согласно докладу ЦМАКП, чувствительным для РФ также может быть отказ от импорта газа, нефти и нефтепродуктов из России со стороны ЕС, но это, скорее, вопрос долгосрочной перспективы (кроме того, в условиях декарбонизации ЕС и так планировал постепенно отказываться от импорта энергоносителей, но теперь, очевидно, этот процесс ускорится).

— Еще одна важная мера санкционной политики, которая уже реализовалась, — закрытие неба для российских самолетов и требование ЕС о возвращении лизинговых самолетов до конца марта, что крайне осложняет деятельность гражданской авиации (полеты за рубеж теперь могут осуществляться только в те страны, где лизинговые самолеты не будут арестова-

ны по требованию владельцев). Наконец, чувствительной для российской экономики мерой выступает запрет на экспорт оборудования для нефтепереработки и нефтехимии в Россию со стороны США, ЕС и Японии (это может замедлить модернизацию НПЗ, а также притормозить рост активно развивавшегося нефтехимического комплекса), — оценивают ограничения в ЦМАКП. — Запрет ЕС на импорт сталелитейной продукции из России оценивается как умеренная мера, поскольку черная металлургия традиционно в большей степени ориентируется на внутренний рынок (по сравнению с цветной металлургией).

— Кризис носит структурный характер — иными словами, причины внешние. Внешние ограничения, связанные с экспортом товаров и с импортом продукции, в том числе комплектующих. Поэтому на сегодняшний момент перед предприятиями стоят очень большие вызовы, связанные с перенастройкой производственной деятельности, с необходимостью выстраивания новых производственных и логистических цепочек, — комментирует глава российского Минэка **Максим Решетников**. — Все это еще накладывается на внешние ограничения по логистике — предприятия не могут доставить необходимые товары и услуги. Поэтому перед экономикой встал очень большой системный блок именно структурных вопросов. И конечно, все это накладывается на текущую финансовую нестабильность. Финансовые рынки ищут по-прежнему новую точку равновесия — и пока, скорее, не нашли.

К условно позитивным в сегодняшних условиях можно отнести тот факт, что в России продолжают работать несколько французских компаний — Sanofi (лекарства), Danone (продукты питания), Auchan, Leroy Merlin (гипермаркеты).

Напомним, глава Франции **Эммануэль Макрон** рекомендовал крупному бизнесу не спешить с уходом из России. Есть и другие исключения: Япония до сих пор не присоединилась к закрытию неба для российских самолетов из-за опасений относительно сбоя цепочек поставок, а Южная Корея добилась вывода из-под санкций поставок смартфонов и автомобилей в РФ.

... и жизнь без проверок

Как федеральный кабинет министров реагирует на новые ограничения? По словам главы правительства **Михаила Мишустина**, требуется серьезная перестройка многих производственных и логистических цепочек: «Подготовлен целый комплекс мер. Сейчас в него включено более ста инициатив — без учета уже принятых и реализуемых. Общий объем финансирования оценивается примерно в 1 трлн рублей».

Что это за инициативы? Во-первых, возобновляется действие адресных мер под-

Время — деньги

Текущую операционную деятельность бизнеса в новых экономических условиях обеспечат современные банковские технологии, убежден управляющий Уральским филиалом ПСБ **Ринат Иржанов**



— Сегодня особенно важно поддержать малый и средний бизнес — такая модель уже была опробована в период пандемии и доказала свою эффективность. Например, у ПСБ есть все возможности для масштабирования новых программ, мы еще тогда создали дистанционные сервисы, с помощью которых можно за короткий срок довести до компаний и индивидуальных предпринимателей в регионе льготы, субсидии, другие форматы поддержки. А это крайне важно, потому что часто именно вовремя полученные ресурсы сохраняют бизнес. ПСБ уже фи-

нансирует по обновленной антикризисной программе стимулирования кредитования бизнеса Банка России и Корпорации МСП по ставке не выше 8,5%.

В ПСБ оцифрована линейка продуктов для предпринимателей, то есть клиент может получить финансирование полностью в цифровом канале по безбумажной технологии. За два года пандемии банк вывел на рынок большое количество максимально быстрых и технологичных решений для бизнеса, которые востребованы и сейчас. Среди них выделяются два кредитных продукта «Без бумаг» — «Обо-

ротный» и «Контрактный», каждый из них можно взять дистанционно.

Компаниям сейчас необходимо иметь возможность для выполнения ежедневных финансовых операций. Поэтому ПСБ в очень короткие сроки запустил цифровую карту «Мир» для бизнеса. Она быстро и бесплатно оформляется онлайн и доступна для использования сразу после ее загрузки в электронный кошелек Mir Pay.

Пользоваться цифровой картой можно на смартфонах на базе Android с функцией NFC. Ей можно оплачивать без комиссии товары и услуги на кассе в магазине или в интернете, снимать и вносить наличные, структурировать финансовую отчетность. В дополнение к цифровой карте можно использовать карту-компаньон на пластике без реквизитов. Реквизиты при этом будут доступны в интернете и мобильном банке, а также по sms. Сервис особенно оценили индивидуальные предприниматели и юридические лица, занятые в розничной и оптовой торговле. ■

держки для системообразующих организаций, действовавших в 2020 году. В перечень включены госгарантии, необходимые для реструктуризации кредитов или получения новых, а также субсидии на возмещение затрат. Потенциальным участникам программы не придется проходить стресс-тесты (обязательную оценку финансовой устойчивости) — этот пункт исключен из правил для упрощения доступа к господдержке.

Во-вторых, поддержка малого и среднего бизнеса. «Уже сейчас представители этого сектора экономики могут воспользоваться кредитными каникулами. Для предпринимателей, которым нужны дополнительные заемные средства по доступным ставкам, правительством запущено сразу несколько программ. Среди них — новые инвестиционные на срок до трех лет, программа льготного кредитования, — объяснил Михаил Мишустин. — Будет увеличен предельный уровень риска, который Корпорация МСП может принять на себя за предпринимателей в рамках «зонтичного» механизма поручительства — с текущих 4,5 до 10%. Это позволит предпринимателям привлечь в текущем году заемное финансирование на 170 млрд рублей и увеличит более чем в два раза количество получателей этой поддержки. В целом в текущем году субъекты МСП смогут получить не менее 500 млрд рублей по субсидированным ставкам».

В-третьих, крупный блок посвящен импорту. 17 марта на заседании Совета Евразийской экономической комиссии были отменены пошлины на 458 импортных позиций. Общий объем импорта, который идет на территорию РФ по этим позициям, — 19 млрд долларов. Экономия для импортёров составит более полумиллиарда долларов. «Это важнейшие компоненты поставок для наших предприятий. Это

вопросы, связанные с продовольствием, в первую очередь детское питание, пюре и так далее. Это компоненты для машиностроительной продукции, в первую очередь для транспортной продукции. Это компоненты химической промышленности. Важные элементы для строительства, чтобы стабилизировать рынки строительных материалов, и так далее. На этом же заседании договорились о поэтапном переходе в расчеты в национальных валютах. Торговля со странами ЕАЭС — это практически 15% общей торговли наших стран», — рассказал Максим Решетников.

Серьезные послабления введены в процедурах импорта продукции. Это касается сертификации. Теперь импортёры могут быстрее завозить продукцию и потом ее сертифицировать уже в процессе, одновременно выпустив в обращение. Допускается выпуск продукции по копиям документов.

В-четвертых, российские технологические компании смогут получить гранты на доработку продукции под требования крупных корпораций-заказчиков. По данным правительства, такие проекты должны реализовываться с использованием приоритетных технологий. В их числе — искусственный интеллект, сети 5G, квантовые сенсоры, перспективные космические системы, технологии новых материалов и веществ, новые поколения микроэлектроники, технологии создания новых и портативных источников энергии, технологии создания современного промышленного оборудования. Максимальный размер гранта составит 250 млн рублей на срок до трех лет, при этом срок реализации проекта не должен превышать шести лет после окончания финансирования.

В-пятых, введен запрет на плановые и внеплановые проверки для всех без исключения предприятий. Параллельно с этим

подписано постановление, связанное с продлением всех лицензий и разрешений, — более 2,5 млн различного рода документов продлены на срок до года.

— Главное, наверное, послабление связано с изменением порядка сертификации продукции. Иными словами, в ближайшее время в течение полугода предприятия смогут сами гибко перенастраивать производственные процессы, заменять одни компоненты другими. Это не потребует сертификации продукции в лабораториях, а предприятия могут сами на основе собственных производственных процессов под свою ответственность выпускать декларации, и, соответственно, это сильно ускорит выход продукции на рынок, — комментирует Максим Решетников.

Глава Минэка обозначил задачу власти в текущих условиях — максимально создать условия для бизнеса, чтобы он активно перенастраивал цепочки, налаживал производство здесь.

Бизнес-сообщество поддерживает максимальное сокращение регулирования, освобождение от проверок, упрощение регламентов, наполнение экономики ресурсами, и просит не исключать его из диалога по мерам выхода экономики из кризиса, чтобы набор правительственных инициатив не превратился в красивый, но бесполезный отчет.

— Важным элементом является децентрализация принятия решений, по крайней мере, на уровне экономических агентов, — подчеркивает председатель «Деловой России» **Алексей Репик**. — Сейчас критически важно раскрыть потенциал компаний, добавить уверенности, снизить риски. Массированный комплекс мер, принимаемых сейчас, это с одной стороны — хорошо, но в то же время важно, чтобы эти меры поддержки не привели к искажению конкурентной среды. ■

Ирина Перечнева

Нужны новые рынки

Государство пытается решить срочные проблемы экспортеров в логистике и кредитовании. Но уже сейчас очевидно — требуется грамотная программа освоения новых рынков

Негативный эффект от введения санкций в наибольшей степени ощутили экспортеры, поэтому сессия «О развитии экспорта предприятий Свердловской области» на прошедшем в Екатеринбурге форуме «Большой открытый диалог» собрала немало участников.

Ни денег, ни логистики

Прямые ограничения на поставки пока носят умеренный характер: ЕС запретил только импорт из РФ части сталелитейной продукции. Российские компании несут потери в основном из-за самоограничения иностранных партнеров, которые отказываются работать с контрагентами из России. И касается это преимущественно компаний малого и среднего бизнеса. В последние годы многие предприниматели Свердловской области сделали разворот в сторону экспортно ориентированных моделей бизнеса, вложив в это направление финансовые и интеллектуальные ресурсы. Их усилиями регион вошел в десятку сильнейших по уровню развития несырьевого экспорта.

Сегодня компании вынуждены отражать удар кризиса на всех этапах экспортной сделки:

— На стадии исполнения экспортного контракта есть перебои с поступлениями валютной выручки — покупатели не могут произвести расчет из-за санкций в отношении банков или поставщиков комплектующих. Страдает логистика: невозможно получить груз с оплаченной продукцией или доставить груз по контракту. Сильно бьет по экономике экспортеров рост стоимости комплектующих в связи с падением рубля. Беспокоит предпринимателей доступность оборотных средств: валютной выручки нет, а часть банков приостановила рассмотрение заявок на кредиты, — называет проблемы заместитель министра инвестиций и развития Свердловской области **Евгений Копелян**.

Пока внимание государства сосредоточено на логистике и льготном кредитовании:

— Минпромторг анонсировал заключенные соглашения с РЖД о льготных тарифах для экспортеров по определенным направлениям (Иран, Пакистан, Китай). Возобновляется грузовое паромное сообщение по направлению Турция, принято решение по

льготному финансированию государственных лизинговых компаний, ведутся переговоры с банками на предмет льготного финансирования предприятий-экспортеров по ставке 11%. Принято решение о компенсации до 80% транспортных затрат по доставке экспортных грузов, — перечисляет заместитель министра промышленности и науки Свердловской области **Наталья Мартынова**.

Власти региона также пытаются снизить давление на бизнес:

— Больше всего запросов поступает относительно стоимости заемных ресурсов. Программы фонда привязаны к ключевой ставке, проработаны условия по новой продуктовой линейке, где ставка по большинству займов составила 15%. Еще один опробованный финансовый инструмент — списание процентов по действующим займам фонда. Вполне вероятно, будет введена реструктуризация займов на определенный период, — рассказывает замглавы Мининвеста о мерах со стороны Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства.

Требуется анализ новых рынков

— Традиционная география поставок меняется, и предпринимателям требуется маркетинговый анализ новых рынков, а это большие затраты, — подчеркивает насущную проблему **Евгений Копелян**.

Фонд активно собирает информацию о новых рынках, рассказывает руководитель центра поддержки экспорта СОФПП **Татьяна Лагунова**.

— Сами предприниматели не ждут, пока все рассосется, не слушают прогнозы оптимистов о том, что скоро санкции начнут отменяться. Их можно понять: каждый день простоя — это потери. Поэтому они постоянно просят нас помочь зайти на другие рынки, — говорит президент Уральской торгово-промышленной палаты (ТПП) **Андрей Беседин**.

Тем более что на этом пути экспортеры, помимо системных ограничений, сталкиваются и с новыми административными барьерами. Так, 9 марта правительство приняло постановление № 311, в соответствии с которым экспортер должен предъявить на таможене сертификат СТ-1.

— Страна вынуждена вводить контрмеры в ответ на санкции, поэтому было принято решение ограничить поставки некоторых видов товаров. Ограничения потребовали нового контроля со стороны государства, в том числе через ФТС, — объясняет **Андрей Беседин**. — ТПП является той организацией, которая выдает сертификаты. Мы, понимая важность проблемы, выдаем их за два дня.

(Впрочем, уже после мероприятия стало известно о расширении перечня документации, которая может быть использована для подтверждения российского происхождения товара.)

Коммерческий директор НПО «Экспериментальный завод» (единственный в СНГ производитель камнерезного оборудования) **Андрей Гармс** относится к тем экспортерам, груз которых постановлением 311 догнал в дороге:

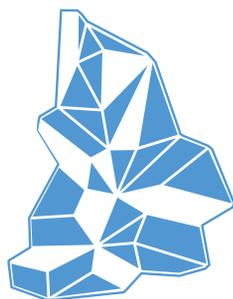
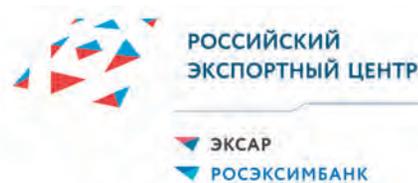
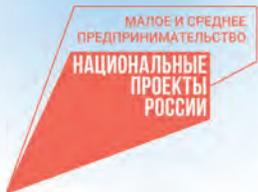
— ТПП отработала задачу в течение двух дней. Но нам сказали, что «это пока», потом возможно будет дольше и дороже. Не хотелось бы...

Предприниматель столкнулся со всеми проблемами экспортера в кризис:

— У нас месяц стоят два эшелона с экспортными грузами на Автово до Санкт-Петербурга. Уже 28 февраля мы начали поиск альтернативных поставщиков, до этого закупили комплектующие в Италии, Австрии, Швейцарии. Пришли на биржу импортозамещения, но оказалось, что три позиции отсутствуют вовсе... Нужен какой-то другой инструмент на предмет того, как помогать с комплектующими. Есть иллюзорная надежда на Китай, но профессионалы знают, что это будет непросто: цены не меньше, качество ниже, а сроки доставки — большая головная боль.

С текущими ограничениями **Андрей Гармс** так или иначе справляется, но ответа на вопрос, как конкурировать на новых рынках с нашим уровнем доступности оборотных средств, у него нет:

— Сейчас идет большая битва за Африку. Я четыре года осваивал этот регион, пробивался туда всеми возможными способами. Долго убеждал партнеров работать на условиях 100% предоплаты, в итоге они согласились на 20%, некоторые на 40% предоплаты. А сейчас они мне говорят: «Мы будем работать с вами только на условиях оплаты по факту при наличии машины в Африке». Оказывается, китайские компании, как только началось введение санкций, поставили в страну, которую я хотел сделать базовым регионом, 15 машин за счет государства! Мгновенно! Наши рынки для технологичной продукции известны — Африка и Ближний Восток. Как бы ни складывалась ситуация, в Европу нас не пустят, итожит предприниматель. Поэтому нужна программа, в соответствии с которой мы будем осваивать новые рынки. ■



ЭКСПОРТЕР ГОДА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ – 2022

Приглашаем принять участие в конкурсе

НОМИНАЦИИ:

- В сфере промышленности. Средний/Малый/Микробизнес;
- В сфере агропромышленного комплекса;
- В сфере услуг;
- В сфере высоких технологий;
- Треjder года (для торговых домов). Средний/Малый/Микробизнес;
- Прорыв года;
- Прорыв — впервые в экспорте.

ПОБЕДИТЕЛИ ПОЛУЧАТ:

- Индивидуальный стенд на международной выставке;
- Призы от спонсоров.

ДВА ДОКУМЕНТА ДЛЯ УЧАСТИЯ:

- Электронная копия ИНН;
- Заполненная анкета участника.

Заявки принимаются до 20 апреля 2022 года.

Ссылка на анкету:



КОНТАКТЫ:

ЦПЭ Свердловской области
(Татьяна Лагунова)
тел.: +7 (343) 288-77-85 (доб. 612),
tl@sofp.ru

АЦ «Эксперт» (Татьяна Печенкина)
тел.: +7 (343) 345-03-42 (72, 78),
+7 (922) 29-63-476,
Pechenkina@acexpert.ru

Ирина Перечнева

Давайте будем честны

Екатеринбургский предприниматель **Леонид Стариков** предложил рынку ИТ-продукт, соединяющий несколько готовых решений в сфере видеонаблюдения и нейросетей, и сделал ставку на репутационный капитал. Эта модель принесла компании успех. Подобная может помочь малому инновационному бизнесу пройти острую фазу очередного кризиса

На волне ухода западных компаний на российском рынке могут открыться новые ниши для малого и среднего бизнеса. Модель, которую интуитивно выбрал основатель екатеринбургской ИТ-компании «Недремлющее око» Леонид Стариков, — создание не ноу-хау, а продукта на базе готовых решений, — сегодня приобретает особую актуальность и, не исключено, пригодится многим.

В основе продуктов «Недремлющего ока» — решения, позволяющие автоматизировать работу служб охраны, для этого стандартные системы видеонаблюдения совмещаются с дата-аналитикой и нейросетями. Такие системы могут распознавать лица и вовремя подавать соответствующие сигналы.

Что вы несете

Наибольшее распространение продукт получил для организации охраны на проход-

ных промышленных предприятий и площадках девелоперов. В частности в Свердловской области автоматизированные проходные функционируют на заводе «Изоплит», на предприятиях «Атомстройкомплекса», некоторые сервисы использует строительная компания «Брусника».

При организации охраны объектов в жилых комплексах технология с использованием нейросети позволяет решать несколько задач:

— Безопасность на любом объекте обеспечивают люди, и главным инструментом является система наблюдения. В такой системе бывает установлено до 150 камер, и охранник просто физически не сможет отследить подозрительные движения одновременно на входе во двор, в подъезде, на парковке. Наша нейросеть через алгоритмы реагирует только на тревожное событие, которое можно либо предотвратить, либо впоследствии найти нарушите-

ля. Так, можно предотвратить угон машин с парковки, проникновение во двор злоумышленников, уловить пожар в конкретной квартире в самом начале возгорания, — рассказывает Леонид.

Похожая технология компании применяется на строительных площадках:

— Обычно там работает много трудовых мигрантов, часто работники подменяют друг друга, и бригадир не может это контролировать. Мы ставим ростовой турникет, в который встроена система распознавания лица, а ее не проведешь. Один из застройщиков, установив систему, обнаружил, что 30% людей на объекте вообще не проходили процедуру официального найма в компании. Это значит, они не получили инструктаж, что создает для работодателя много рисков.

Автоматизация контрольно-пропускного пункта на промышленных предприятиях и строительных площадках дает, по словам

Леонид Стариков:
«То, что мы делаем,
— не ноу-хау,
и наши сервисы
несложно повторить.
Я думаю, через год-
два таких сервисов
будет много, мало
того, они в некоторых
сегментах станут
просто стандартом»



предпринимателя, колоссальную экономию ресурсов:

— Многие наши заказчики, установившие эту систему, оставили только ключевого диспетчера на пропускном пункте. Нейросеть также позволяет контролировать и учитывать поставки материалов на площадку, фиксировать их наличие и их объем в кузове, причем вся эта информация автоматически передается в 1С. Такие проекты реализованы на объектах «Брусники» и компании «Альфа-строй» в Москве.

Не так давно по всей стране много шума наделала новость о том, что школы Екатеринбурга проведут эксперимент по распознаванию признаков агрессии у детей с помощью нейросети. Это — тоже идея команды Старикова. По его словам, такая технология позволяет предотвратить буллинг:

— Встроенный микрофон улавливает сигналы и автоматически создается запись, которая отправляется школьному психо-

логу, тот должен из контекста понять, что происходит, и сделать выводы. Я не говорю, что это панацея, но если мы даже на десять процентов увеличим вероятность предотвращения катастрофы, это уже много.

Компании удается находить и решения для промышленности в рамках концепции индустрия 4.0, в частности она создает сервисы по автоматизации и контролю за работой персонала, учета продукции и времени работы оборудования.

Из новинок в разработке — сервисы для виноматов, которые могут найти распространение в ритейле, ресторанном бизнесе, многие винодельни хотели бы использовать их во время экскурсий. В работе виноматов ограничением является возраст покупателя, а нейросеть «Недремлющее око» умеет его распознавать, что позволит продавать алкоголь только лицам старше 18 лет. «При этом нам не нужен сотрудник возле виномата, человек нужен просто в этом же помещении, что не является проблемой для отелей, виноделен, ресторанов и круизных лайнеров. По сути, мы делаем не просто сервис для виноматов, а устройство целиком, с корпусом, диспенсером, холодильником», — рассказывает Стариков.

Главная особенность модели бизнеса компании — не разработка ноу-хау в разных областях, а умение профессионально применять уже готовые и создавать на их основе новые продукты.

Это и есть глобализация

— Нейросети обучают сейчас много компаний, и мы часто берем готовую нейросеть для того, чтобы применить ее внутри своего решения. Наша уникальная компетенция в том, что мы умеем соединять разные продукты, чужие нейросети интегрировать внутрь софта, туда же зашифровать сработки от аналоговых устройств. И таким образом, совмещая аналоги, цифру, датчики, видеонаблюдение и нейросети, создаем решение, — подчеркивает Леонид.

— Нет в мире сейчас ни одной компании, которая бы полностью делала оборудование для наших задач. Наши программисты интегрируют решения, получается сборка из трех-четырёх брендов разных стран, считая Россию. В том, что такая потребность есть, мы убедились, общаясь с нашими заказчиками, — объясняет предприниматель.

Здесь надо сказать, что «Недремлющее око» является крупным дистрибьютором многих производителей систем наблюдения, в частности китайской Hikvision, которая считается мировым лидером систем безопасности. Чтобы создавать свои сервисы, Стариков собрал квалифицированных программистов, сформировав отдел ИТ. Добавим, что такая модель ИТ-бизнеса позволяет компании обеспечить низкие цены на системы, в которых установлена программа.

Именно дистрибуция стала ключом, который открывает двери к новациям, говорит Леонид:

— Общая смета может быть 5 млн рублей, из которых на нейросети приходится 400 — 500 тыс. рублей. Нейросети приносят 1 — 2% оборота, но с их помощью мы выходим на серьезных игроков, и все это взаимодействие дает эффект.

Например, в Волгограде на заводе «Красный Октябрь» компания устанавливала системы видеонаблюдения, и в процессе вместе с заказчиком специалисты увидели новые задачи — измерения объема добавок ванадия, хрома и других элементов в процессе выплавки спецстали. В конечном итоге такое решение появилось как раз на базе систем видеонаблюдения.

На массовые продажи «Недремлющее око» вышло далеко не сразу. Как правило, компания предлагает проект, и если у заказчика есть интерес, готовится презентация. Обычно первая реакция довольно скептическая: «Как не нужен охранник? То есть все будут подходить, турникет будет поворачиваться, запись будет появляться, в 1С будет информация уходить? Что вы несете?», — описывает ее Леонид. Но пилот стоит недорого, и многие соглашаются:

— Затраты на оборудование одного КПП составляют примерно 500 тыс. рублей, это, по сути, заработная плата всех сотрудников службы охраны на несколько месяцев. Таким образом все наши решения постепенно и внедрялись, потому что заказчики увидели экономический эффект: в КПП было три охранника, остался один, а это 1,5 млн рублей экономии в год.

Сейчас на долю продаж этих решений в комплексе с системами видеонаблюдения приходится 15 — 20% выручки.

Леонид говорит, что пока не знает примеров построения аналоговых сервисов, но это вопрос времени:

— Давайте будем честны. То, что мы делаем, — не ноу-хау, наши сервисы несложно повторить. Я думаю, через год-два таких сервисов будет много, мало того, они в некоторых сегментах станут просто стандартом. Весь жилищный сектор вряд ли будет заводить автоматизированные системы охраны на стадии проектирования, но для жилья бизнес-класса это точно будет стандартом. К сожалению, вряд ли мы станем крупным игроком на этом рынке, мы региональная компания, и у нас есть стеклянный потолок, через который сложно перелететь.

Проблемы малого бизнеса в нашей стране — это его проблемы

У Леонида Старикова инженерное и экономическое образование. По его словам, программировать он не умеет, его больше увлекает создание концепций. Говорит, что

всегда хотел стать предпринимателем, но чтобы открыть дело, нужен был опыт. Искать опыт начал два десятка лет назад: нашел работу в компании из Новосибирска, которая продавала системы видеонаблюдения, и только что открыла филиал. Леонид устроился менеджером, стремился заниматься всем, чтобы понять как можно больше тонкостей бизнес-процессов. Позже филиал закрылся, а клиенты остались, и в 2007 году Леонид зарегистрировал свою компанию, к 2011 году ее выручка выросла до 100 млн рублей.

Бренд «Недремлющее око» появился в 2017 году. Стариков считает, что ему удалось построить компанию во многом благодаря интуиции:

— Я устраивал атмосферу в офисе так, чтобы сотрудникам хотелось сюда придти, и людей выбирал с похожим мировоззрением. В 2017 году пошел учиться на MBA. Оказалось, что у нас «бирюзовая» компания. (Бирюзовые компании характеризуются отсутствием иерархической структуры, максимальной прозрачностью и большой свободой сотрудников в самовыражении и принятии решений. В таких компаниях все имеют доступ к любой информации. — «Э-У».) Думаю, эта «бирюзовость» — одна из составляющих успеха. У меня есть сотрудники, которые работают по пятнадцать лет, половина — больше десяти лет. Для малого бизнеса это показатель.

В развитии все опирается в ресурсы. Больших прибылей у компании нет, «мы все время живем впроголодь, потому что вкладываемся в технологии», отмечает предприниматель. Все новые продукты Стариков запускает за счет выручки от основного направления — дистрибуции: «Мы вывели свои компетенции в системах безопасности на новый уровень, а потом к ним добавили уже маркетинг и технические процессы. Сейчас пытаемся грамотно упаковывать разные продукты».

— Были планы привлекать внешние инвестиции. Причем для масштабирования уже разработанных решений нам больших ресурсов не нужно, нам скорее нужны возможности выхода на новых заказчиков. Предоплаты нам хватит для создания пилота.

Для продвижения Леонид главным образом использует специализированные выставки и форумы. По его словам, хороший эффект дает CorpSpace, который вот уже пять лет в Екатеринбурге проводит Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства: благодаря ему информация о продуктах расходится среди потенциальных потребителей. Так, на последнем форуме в конце прошлого года компания защитила проект создания системы автоматизации ритейла для ТС «Пятерочка». Через публикации в СМИ по ито-

«Наша уникальная компетенция в том, что мы умеем соединять разные продукты, чужие нейросети интегрировать внутрь софта, туда же заскриптовать сработки от аналоговых устройств. И таким образом, совмещая аналоги, цифру, датчики, видеонаблюдение и нейросети, мы создаем решение»

гам таких мероприятий о сервисах екатеринбургской компании узнали московские заказчики, и Леонид тогда даже начал задумываться об открытии филиала в Москве — там рынок больше.

Как всем ИТ-компаниям, «Оку» не хватает кадров:

— Если бы я мог создать десять-двадцать команд программистов, я бы каждый из своих проектов запаковал в отдельный продукт, а у меня еще куча нереализованных идей в голове. И конечно, нужны специалисты, которые бы с венчурным рынком умели взаимодействовать.

По мнению Старикова, венчурные инвестиции в России есть. Он даже подавал заявку в Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), но получил отказ: «Нет инноваций».

Заметим, впрочем, при всем уважении к ФРИИ: на рынке все знают, что эта структура отбирает только стартапы, в идее которых ярко выражен эффект для государства. Но эти эффекты не всегда сразу видны. Зато очевидно другое: в новых экономико-политических реалиях государственные подходы к возвращению технологических компаний придется пересмотреть.

Пока же Леонид заемными ресурсами не пользовался вообще. В основной деятельности его главный инструмент — товарные кредиты:

— Этот способ поддержки оборотного капитала возможен только тогда, когда есть доверие, чем больше тебе доверяет поставщик, тем лучше условия. Нам удалось за 15 лет ни разу не запятнать репутацию. А это выгодно и поставщику, тому же Hikvision гораздо интереснее, чтобы товар лежал не в Китае или в Москве, а у меня на складе, потому что у меня на складе он продается быстрее. Соответственно, поставщики заинтересованы в том, чтобы в моем ассортименте был их товар.

Сейчас компания имеет самый большой склад систем безопасности в Екатеринбурге, заняла почти монопольное положение в этом сегменте. И это, по словам Старикова, один из факторов, который позволит выдержать новый кризис:

— Ситуация непростая. В таких случаях всегда есть выбор только из плохих вариантов. Мы много техники поставляем через тендеры, по которым уже заключены контракты и подписаны сметы. Их стоимость для меня сейчас выросла на 30%, и что мне с этим делать? Я могу расторгнуть контракт и потерять крупного клиента, да еще и попасть в реестр недобросовестных поставщиков.

— Проблемы малого бизнеса в нашей стране — это его проблемы, — говорит предприниматель. — Вряд ли в рамках ФЗ-44 кто-то пойдет нам навстречу. С рыночным клиентом, может быть, и удастся договориться. Но в любом случае финансовый результат будет нулевой, без убытков, но и без прибыли. То есть получится, что мы полгода работали впустую. При этом за сам бизнес больших волнений у меня нет, потому что у меня большой склад, где товар, купленный за валюту. И это позволит поддержать на плаву, пока будет турбулентность. Да, у меня не будет прибыли, да, скорее всего, мы будем продавать со склада только для того, чтобы платить заработную плату и сохранить коллектив. Так, возможно, продержимся год. Если внешние проблемы будут сохраняться, будем думать, что делать дальше. Опыт есть, три кризиса уже пережили, будем искать решения, как справиться еще с одним. Пока как минимум нужно собирать информацию о фондах дружественных нам стран, например арабских. ■

Вера Пыжьянова

Найти точку опоры

Предприниматели вместе с экспертами СОФПП ищут способы сохранить бизнес и новые возможности для роста

В марте 2022 года Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП) запустил в собственной студии SofrLive серию антикризисных прямых эфиров. Они посвящены поиску решений наиболее острых проблем, которые возникли у представителей малого и среднего бизнеса в текущей экономической ситуации. Эксперты в формате онлайн разбирались, как обеспечить финансовую и информационную безопасность компаний, выполнять ранее заключенные экспортные и госконтракты, приспособлять новые соцсети для потребностей продвижения бизнеса.

Выстроить алгоритм

— Малый и средний бизнес в очередной раз столкнулся с серьезными вызовами. Предприниматели только оправились от последствий пандемии ковида и снова начинают испытывать еще более высокую нагрузку. Разумеется, каждый из них может рассчитывать и на нашу поддержку, — подчеркнул директор СОФПП **Валерий Пиличев**.

Экспертами онлайн-эфиров выступают банкиры, аудиторы, консалтеры, практикующие юристы, специалисты в области налогообложения, ИТ, интернет- и международной торговли. «Ситуация меняется стремительно, но мы стараемся вместе разобраться в происходящем, помочь бизнесу выстроить алгоритмы действий по самым разным направлениям», — поясняет задачу заместитель директора фонда **Анна Вяткина**.

— У нас более тысячи клиентов. Состояние у всех напряженное, вопросов больше, чем ответов. Но в текущей ситуации бизнес работает, пытается справляться с новыми, только что возникшими сложными задачами, а мы стараемся им помочь, — рассказала основатель и директор аудиторской группы «Капитал» **Ирина Екимовских**. — Особенно их волнуют возросшие ставки по кредитам, ведь при 30% годовых и выше EBITDA у бизнеса должна быть больше 40%. А в моей практике в последние два-три года такое встречалось крайне редко.

По ее мнению, наиболее правильная стратегия для предпринимателей сегодня — перейти в особый режим, чтобы сохранить себя, клиентов и компанию. Во-первых, планировать краткосрочно: не более чем на ме-

Наиболее правильная стратегия для предпринимателей сегодня — перейти в особый режим, чтобы сохранить себя, клиентов и компанию

сяц, с недельными итерациями, при этом своевременно корректировать «в том числе свои вчерашние решения». Во-вторых, сократить все траты, какие возможно. Оставить она рекомендует только те расходы, которые позволят сохранить клиентов и выручку: острые платежи, связанные с дееспособностью компании (налоги, зарплата, кредиты), платежи, связанные с производственным процессом (оплата важных услуг и поставок), а также инфраструктурные траты, от которых невозможно отказаться (например, аренда или коммунальные услуги). Все, что находится за пределами этих приоритетов, — комфорт, корпоративная культура и так далее — она рекомендует сейчас заморозить.

Не паниковать

Резкий рост цен на импортные товары, падение курса рубля, отказ иностранных компаний на поставку товаров в Россию поставили представителей малого и среднего бизнеса перед выбором: исполнять контракты в убыток или пытаться хоть как-то изменить заложенные в них условия. Как отмечает член Общественного совета при Свердловском УФАС России **Александр Киреев**, больше всего вопросов возникает о том, как те-

перь выполнять госконтракты, заключенные по 44-ФЗ и 223-ФЗ с государственными, муниципальными заказчиками и компаниями с госучастием. В отличие от коммерческих договоров, их условия изменить практически невозможно.

— Да, на федеральном уровне госзаказчикам дана рекомендация идти навстречу партнерам и менять условия контракта. У них есть право пойти вам навстречу, но они не обязаны это делать, — напоминает эксперт по закупкам уполномоченного по правам предпринимателей Свердловской области **Сергей Костин**. — Более того, повышение цен, курса доллара, закрытие границы, введение санкций и отказ импортных производителей отгружать продукцию в Россию не являются ЧС или форс-мажором. В нашем государстве это считается предпринимательскими рисками поставщика. На уровне законодательства у нас не принято ни одного документа, говорящего об обратном. А значит, ни один заказчик с вами не согласится.

По мнению юристов, у предпринимателей есть только три выхода. Первый — исполнять контракт в убыток. Второй — не исполнять его и ждать, когда заказчик расторгнет его в одностороннем порядке, начислит штрафные санкции, пени и раскроет банковскую гарантию поставщика. Третий, и, как они считают, единственный верный, — грамотно проанализировать свой контракт и попробовать самим расторгнуть его в одностороннем порядке. «Только так можно зафиксировать убытки, чтобы они дальше не копились как снежный ком и бизнес не уходил во все больший минус, — поясняет **Александр Киреев**. — Но в этом случае нужно быть готовым предъявить веские основания. Иначе суд встанет на сторону заказчика, и тогда ФАС включит компанию в Реестр недобросовестных поставщиков».

Ирина Екимовских рекомендует предпринимателям в любом случае не паниковать:

— Нужно иметь четкий план действий на короткий отрезок времени. Влиять только на то, на что вы можете. И это правильно, если вы действуете из стратегии сохранить себя, компанию и клиентов. Если вы раньше не формировали финансовые резервы, то в «мирное время» необходимо будет этим заняться. Так как именно они позволяют в период турбулентности делать шаги по росту, переделу или захвату рынков. ■

Артем Коваленко

Чтобы не возник комплекс бога

Как сделать некоммерческий сектор устойчивым, а отношения участников более справедливыми

Общественная палата РФ в условиях санкций предложила правительству распространить меры поддержки МСБ на социально ориентированные некоммерческие организации (СО НКО). Соответствующее письмо секретарь ОП **Лидия Михеева** направила в адрес главы кабинета **Михаила Мишустина**. В документе подчеркивается, что некоммерческие организации столкнулись с организационными и финансовыми трудностями точно так же, как малый и средний бизнес. Палата предложила ввести несколько мер для их поддержки: возможность использовать пониженные тарифы при уплате страховых взносов; введение моратория на проведение плановых проверок; распространение на СО НКО программ льготного кредитования субъектов МСП, а также программ поддержки, связанных с рисками отключения РФ от международных платежных систем; предоставление субсидий на оплату труда сотрудников; временное смягчение правил перераспределения бюджетных средств, выделяемых в рамках субсидий и грантов.

— Мы провели анкетирование среди представителей НКО и благотворителей и выяснили, что те, кто жил на пожертвования, сейчас сталкиваются с наибольшими проблемами: многие из них уже наблюдают активное сокращение поступления средств, а главное — сложности с их переводом, — рассказала председатель комиссии ОП РФ по развитию некоммерческого сектора и поддержке СО НКО **Елена Тополева-Солдунова**.

Представители сектора также обратились за поддержкой к ИТ-сектору. По данным «Милосердие.ru», НКО нужна помощь в «переделке» инструментов для пожертвования в связи с санкциями, бесплатный доступ к инструментам, которые могут заменить распространенные сейчас зарубежные программы для видеоконференций, хранения данных, проектной работы и другие.

У сектора есть опыт преодоления кризисных ситуаций. Как показало исследование RAEX (второй рейтинг благотво-

рительных некоммерческих организаций России по уровню партнерского потенциала), частные и корпоративные НКО пережили пандемию более стабильно, чем фандрайзинговые, сказала плановая помощь их учредителей. Еще один вывод — сектор благотворительности очень концентрированный: в секторе корпоративных и частных организаций на 10% крупнейших НКО приходится 66,7% совокупных поступлений, в секторе фандрайзинговых НКО — более 71% всех поступлений. В таких условиях некоммерческим организациям, в первую очередь небольшим региональным фондам, нужна не только финансовая поддержка и льготные режимы, но и повышение уровня профессионализации (фандрайзинг, оценка, проектный менеджмент и др.), развитие партнерских взаимоотношений. Об этом говорили участники конференции «Благотворительность в России: наследие для будущих поколений», организованной «Ведомостями».*

Лайфхак для государства

Как сделать некоммерческий сектор в России более устойчивым? По мнению первого заместителя руководителя департамента труда и социальной защиты населения Москвы **Александры Александровой**, необходимо сблизить позиции сектора и государства:

— В диалоге с благотворительными фондами я состою последние семь лет. Первый диалог был очень тяжелым, потому что практически все говорили: «Вы не понимаете нас, не слышите, а поддержка, которую вы оказываете, не такая». И мы выстраивали этот диалог, чтобы научиться слышать, доверять друг другу, что кардинально изменило уровень партнерства. У нас одна цель и один клиент. Мы как государство, как мэрия существуем, чтобы помочь человеку, которому сейчас труднее всего. НКО делают то же самое. Только если мы видим эту ситуацию сверху, то некоммерческие организации каждый день находятся рядом с человеком и чувствуют его потребности более тонко. Кроме того, в соцсфере НКО фактически являются законодателями методик. А мы как государство берем их и тиражируем. Это может быть что угодно: работа со случаем,

работа с детьми с ментальными нарушениями, с аутизмом. Для меня самый эффективный лайфхак — побывать на стороне НКО. В прошлом году мы отправили чиновников, 70 ключевых человек, стажироваться в НКО, это помогло понять сам процесс, технологию. НКО очень хорошо знают свою целевую аудиторию. Тем более если это длительные проекты поддержки, проекты, связанные с помощью детям с особенностями развития: эта аудитория ходит в НКО все время.

При этом **Александра Александрова** убеждена, что у государства есть возможность лучше видеть картину в целом благодаря Big Data и точной системе индикаторов: «Мы точно понимаем, какие целевые группы или какие проблемы пока недостаточно охвачены некоммерческими организациями. Например, мы знаем большое количество семей, которые никуда не ходят. Они не поедут со своим ребенком с инвалидностью в другую часть Москвы, потому что это тяжело. И мы знаем, что этой семьей пока никто не занимается. Роль в партнерстве со своей стороны видим в том, чтобы сформировать социальный заказ. Мы изменили даже структуру грантов и выделили целевые аудитории, которым нужно направлять помощь».

Директор благотворительного фонда развития филантропии **КАФ Мария Черток** считает, что движения со стороны государства разнонаправлены:

— Есть масса хороших нововведений. Например, на волне ковида впервые НКО наряду с бизнесом смогли получить субсидии, компенсирующие их расходы в связи с необходимостью закрытия во время локдауна. Такого не было никогда. Я была поражена до глубины души, легче мы никогда денег не получали за всю нашу историю. Надо было буквально нажать три кнопки в личном кабинете. Это было, прямо скажем, приятно. Однако бюрократический оборот у НКО просто колоссальный, необходимость каких-то отчетов, аудита. Сейчас новый нахлест пошел по персональным данным, и требования одинаковые ко всем. Соблюдать все это очень сложно.

Еще одна проблема для НКО, особенно небольших, — заполнение заявок для уча-

* Конференция состоялась 11 февраля.

Эффективный диалог, быстрая коммуникация

Президент Благотворительного фонда «Синара» **Наталья Левицкая** рассказала, как меняются отношения между бизнесом, НКО и государством



— Корпоративный благотворительный фонд «Синара» является проводником между предприятиями — попечителями и социальной сферой. Именно поэтому, с одной стороны, мы так же, как и другие НКО, ощущаем происходящие изменения сектора, а с другой — задаем вектор взаимодействия, который формируется бизнес-партнерами. Что произошло за последние годы? НКО сегодня пронизывают все общество, существуют на разных уровнях: местном, национальном, международном. И государство действительно находится в активном диалоге с сектором: созданы инструменты, механизмы взаимодействия и поддержки. Бизнес развивает и профессионализирует социальный блок: за счет создания корпоративных фондов, выработки прозрачных принципов и вписывания их в стратегию ESG. За счет этого стала возможна быстрая коммуникация, бизнес откликается на запросы местных сообществ, они в свою очередь генерируют новые инициативы. Лучшие также получают дополнительную поддержку от государства.

Смотрите, как это работает. Одной из стратегических целей благотворительной деятельности ТМК и Группы Синара является содействие созданию комфортной социальной среды в регионах присутствия. Фонд реализует проекты, направленные на поддержку некоммерческого сектора,

поиск и продвижение активных людей, готовых менять жизнь к лучшему. Механизмы взаимодействия и вовлечения различные: от организации грантового конкурса для НКО, который, кстати, проводит БФ «Синара» на протяжении 15 последних лет, до коллаборации с различными институтами для воплощения совместных проектов. Интересный пример генерации социально значимых инициатив — проект «Лига управленцев». Он помогает развивать необходимые компетенции инициативным людям и стимулирует их к выработке и реализации общественно значимых идей.

— Как можно оценить эффективность отношений сторон?

— Если анализируем эффективность взаимодействия сторон, то, безусловно, отношения стали более продуктивными. При этом результат работы в социальной сфере очень часто сложно оценить в количественных параметрах и в классических рамках эффективности. Ведь многие НКО фокусируются на вполне конкретных проблемах реальных людей, которые не масштабируются и не измеряются. Хотя в последние годы все чаще говорят о рандомизированном контролируемом исследовании для измерения эффектов социальных программ.

Мы как корпоративный фонд применяем как минимум три критерия, которые помогают нам

в собственной эффективности. Проблема, которую решаем, должна быть масштабной и масштабируемой, способ ее решения позволяет добиться максимального результата при оптимальных затратах, а также можно отследить результат в течение времени. Постепенно структура затрат фонда менялась, и если раньше большую часть составляла адресная помощь, то сейчас все ровно наоборот: системные проекты — основа нашей работы. В этом случае меняется целеполагание: не оплатить лечение за границей, а обучить врачей и приобрести необходимое оборудование для их работы, научить большое число волонтеров канистерапии и так далее. Еще одним фактором, который обеспечивает эффективность партнерства, становится информационная открытость и прозрачность деятельности. Важная составляющая эффективной работы НКО — внедрение диджитал-технологий и использование современных онлайн-инструментов.

— Становится ли некоммерческий сектор профессиональнее и способен ли он соответствовать новым запросам бизнеса, например реализации ESG-политики?

— Действительно, НКО необходимы профессиональные кадры, которые нужно развивать так же, как этим занимаются на промышленных предприятиях. В нашем случае, например, благодаря сотрудничеству с корпоративным университетом ТМК2U разработаны образовательные курсы, направленные на развитие волонтерства и формирование у работников навыков для работы с социальными проблемами. Если говорить о том, насколько некоммерческий сектор понимает задачи бизнеса в рамках ESG-повестки, то для третьего сектора — это новая тема. Понять импакт-вектор корпоративных доноров важно всем, кто рассчитывает на взаимодействие с ними. ■

ствия в конкурсах. Впрочем, Александра Александрова уверяет, что сейчас практически нет ни одного проекта, который бы не учитывал поддержку по написанию заявок: «У нас целый год идет огромное количество программ для НКО. От завтраков, где мы обсуждаем текущие проблемы, до стратегических сессий. Конечно, учим заявки писать. И в этом году качество заявок улучшилось, но пока мы не смогли добиться стабильности. Есть очень крупные фонды, очень хорошие, которые неожиданно могут написать не самую качественную заявку».

Формируется отдельная индустрия

Участники конференции прогнозируют, что будет нарастать взаимодействие с НКО не только государства, но и бизнеса. «Невозможно, чтобы бизнес что-то делал самостоятельно, государство — самостоятельно, а НКО внутри себя творили добрые, светлые, прекрасные дела. Только в синергии можно достичь наибольшего эффекта. Формируется отдельная индустрия

или отрасль экономики, буквально пару лет назад этого всего не было. Сейчас часть проектов мы делаем сами, но я получаю колоссальное количество запросов от коллег из бренд-команд о помощи в знакомствах с НКО, потому что бизнес видит необходимость в сотрудничестве с профессионалами в благотворительности, понимающими, в чем на самом деле состоит запрос. Они находятся на периферии, они общаются с людьми, которым непосредственно нужно то или иное действие со стороны бизнеса. И гораздо проще и правильнее спросить у них, что нужно, чтобы сделать наиболее правильный импакт», — комментирует директор по устойчивому развитию L'Oréal в России **Василий Фокин**.

— Сектор становится профессиональным. Диверсифицируется его инфраструктура — уже на разные потребности есть разные организации. Есть те, кто учит, есть разные цифровые сервисы и платформы, пространство, где можно работать, консультанты и т.д. То есть профессиональные услуги внутри самого секто-

ра тоже востребованы, на это есть ресурсы, за это платят. Появились разные способы удостоверения качества. Например, помимо оценки воздействия есть рейтинги и рейтинги. Появился реестр у Минэка. Сектор стал в определенной степени понятен и известен широкому населению, — констатирует Мария Черток.

Председатель правления благотворительного фонда «Друзья» **Оксана Разумова** соглашается с тем, что благотворительность в России — это индустрия, причем молодая. По ее мнению, нужно продолжать заниматься профессионализацией: «Мы это делаем с помощью образовательных проектов, через Московскую школу профессиональной филантропии. Запускаем еще несколько коротких курсов на разные целевые аудитории, некий мини-MBA для управленцев НКО. Наша аудитория — и средний менеджмент в фондах, и филантропы, и доноры».

Президент БФ «Подсолнух» **Ирина Бакрадзе** уточняет, что на профессионализацию НКО требуется много ресурсов: «Нужны экспертиза, аналитика,

Выступаем инициаторами

Мы пытаемся изменить ситуацию в территориях присутствия, остановить отток молодежи, сделать среду более благоприятной с участием местных сообществ, утверждает директор по взаимодействию с государственными органами группы «Свеза»

Борис Френкель

— У вас семь заводов в России. Четыре из них находятся в малых городах и поселках, где сохранение и развитие человеческого капитала особенно актуальны. Как вы решаете эти вопросы?

— Во всех четырех регионах, где расположены производства группы, мы разрабатываем комплексные программы развития территорий. Так, программа по развитию города Мантурово в Костромской области принята в феврале 2021 года и уже реализуется. Программа по поселку Уральский Пермского края будет подписана в ближайшее время. Разрабатываются еще две: для поселков Новатор в Вологодской обла-



сти и Верхняя Синячиха в Свердловской области.

Проблемы везде разные, и мы внимательно их анализируем, опрашиваем местные сообщества. А потом пытаемся вокруг этой повестки всех объединить. Например, Мантурово не газифицировано, и это всех волнует — и власть, и население, и некоммерческий сектор. Поэтому газификация муниципалитета — важная составляющая программы развития, но, конечно, не единственная. В других населенных пунктах акценты делаются на строительстве дорог, капитальном ремонте объектов здравоохранения и т.д. Разработка программ происходит в обсуждении со всеми заинтересованны-

ми сторонами. В первую очередь это власть в лице региональной администрации и частично федеральной, местные сообщества, муниципалитеты, НКО.

Есть много программ, на которые регионы выделяют средства, но только в случае, если к ним присоединяются компании и местное население. Например, общий объем программы в Мантурове — 5,5 млрд рублей, в основном это федеральные и региональные средства. «Свеза» вложила 100 млн рублей. Для города с населением 15 тыс. человек — это большие деньги.

— Насколько сложно наладить партнерские отношения с НКО, властью?

— У нас большой опыт в благотворительности, в реализации отдельных проектов, он привел компанию к таким комплексным проектам, которые невозможно реализовать в одиночку. Мы выступаем как инициаторы, а дальше начинаем договариваться со всеми. Фиксируем, кто и что должен сделать, определяем ответственных, KPI, бюджет. Это стандартный бизнес-подход. Договориться сложно, но это единственный способ что-то изменить на местах. ■

Призваны помогать, а не отчитываться

НКО надо оценивать по способности решать важные проблемы, а не умению составлять отчетность, подчеркивает директор Благотворительного фонда развития филантропии «КАФ» **Мария Черток**



— Некоммерческий сектор профессионализируется. Многие научились доказывать донорам свою эффективность. Но при этом бизнес периодически говорит о том, что НКО не дотягивают до нужного уровня. Кто должен заниматься развитием сектора?

— Сектор действительно профессионализируется. За последние 10 — 15 лет он невероятно вырос. В этой сфере работает много сильных специалистов. Но, например, у молодых организаций не всегда есть опыт работы с корпорациями, которым обладают их старшие коллеги. Это совершенно нормально. Ведь

НКО не создаются для того, чтобы обслуживать доноров и им отчитываться. Они создаются для того, чтобы быть в центре событий, решать социальные проблемы или продвигать важные вопросы, которые волнуют разные сообщества. Нужно понимать, насколько они профессиональны в этом, а не в удовлетворении ожиданий корпоративных партнеров. Если они профессиональны именно в такой работе, с ними и надо сотрудничать, а не ждать, пока они подтянутся до корпоративных стандартов. А в составлении грамотной отчетности им можно помочь. Часто у НКО не хватает ресурсов, чтобы обслуживать эти запросы, а

корпоративные партнеры не считают нужным эти ресурсы предоставлять. В проектах должны быть заложены средства и на оценку воздействия, и на PR, и на финансовую отчетность.

— Как измерить изменения, которые происходят в обществе после реализации тех или иных инициатив?

— Это важная тема. Проще всего измерить количественные показатели: сколько мероприятий прошло, сколько человек получили помощь, сколько денег потрачено и т.д. Гораздо сложнее измерить качественные показатели, социальные изменения. Они ведь могут произойти не после завершения проекта, а через 3 — 5 лет. Или проект для этого должен быть очень длинным, а у нас не склонны финансировать длинные проекты.

Но есть некоторая связь между тем, сколько ресурсов вложено, и тем, сколько изменений получено. За 300 тыс. рублей довольно проблематично получить глубокие и долгосрочные социальные изменения, как бы прекрасно ни работала некоммерческая организация. ■

отслеживание результатов, погружение в предметную область, возвращение экспертов. Это большие вложения и отход от разовых проектов к системной работе».

— Люди из бизнеса со своими профессиональными компетенциями начинают приходить в НКО. Это, кстати, является подтверждением того, что мы все-таки отрасль экономики. В то же время специалисты из госорганов приходят в сектор, а из сектора приходят на работу в государство — получается очень хороший комплексный взгляд на то, что мы должны работать вместе. Без партнерства мы просто не выживем, — итожит исполнительный директор БФ «Абсолют-помощь» **Анна Скоробогатова**.

Контроль не догма, а мера ответственности

С тезисом о партнерстве согласны все. Но представители НКО считают, что оно должно быть более справедливым. Сейчас доноры, по их мнению, строго контролируют действия и расходы фондов. «В последнее время идет все большее закрепощение НКО — в плане строгости, отчетности. И последнее, что наши доноры готовы отдать, — это контроль. Это очень болезненная тема», — подтверждает генеральный директор Благотворительного фонда Елены и Геннадия Тимченко **Мария Морозова**.

Оксана Разумова сравнила взаимоотношения НКО с донорами с собранием родителей, у которых есть дети-подростки:

«Вроде дети выросли, надо доверять уже, деньги давать карманные. Но очень хочется контролировать. Вопрос гораздо сложнее, он не черно-белый. Это вопрос образования. И образования филантропов, понимающих, как все происходит внутри организации: не просто «я контролирую бесконечно», а в том числе «доверяю, потому что я вижу долгосрочную стратегию». И мы образовываемся и начинаем относиться к себе более критически, считать себя, считать собственную эффективность».

— Когда индустрия эволюционирует, естественно, эволюционируют и правила. Контроль со стороны донора не только от наличия власти и денег. Это данность. Если мы говорим про индустриализацию отрасли, про то,

Потратить усилия, чтобы получить хорошие проекты

Благополучатели говорят, что самое ценное — это знания, а не финансовые ресурсы, констатирует генеральный директор Благотворительного фонда Елены и Геннадия Тимченко **Мария Морозова**



— **Ваш фонд реализует многие программы через региональных партнеров. Как подготовить локальные НКО к работе над проектами, повысить их профессиональный уровень?**

— Без региональных партнеров мы не сможем эффективно тратить ресурсы, которые нам выделяются, оставаться в тесном контакте с благополучателями. Мы вкладываемся в их образование и развитие, чтобы они более осознанно подходили к задачам, которые ставят перед собой. Это практические знания, стажировки, поездки,

обмен опытом, экспертная поддержка. Мы рассказываем, как написать заявку, управлять проектом, заниматься фандрайзингом, работать с властью, коммуницировать, создавать социальные сети и продвигать себя. Например, у нас был пилотный конкурсный проект, когда мы даже с потенциальными благополучателями на малых территориях сначала провели стратегические сессии, чтобы они могли лучше понять, о чем этот конкурс, в чем его основная идеология, что от них ожидается. Предоставили инструменты — анке-

тирование местных жителей, стратегическое картирование с участием всех местных стейкхолдеров. Это очень важно: потратить усилия таким образом, чтобы получить хорошие проекты.

— **Как вы измеряете эффективность проделанной работы?**

— Инструментов много. Самый главный — анализ социальных изменений. Если мы работаем с детьми в неблагополучных семьях, мы отслеживаем, сколько наших благополучателей смогли вернуть детей в кровные семьи, сколько детей были устроены в приемные семьи и т.д. Если мы работаем с местными сообществами, внимательно изучаем, сколько рабочих мест появилось, сколько местных инициатив они смогут реализовать без нашей помощи, сколько туристов к ним приезжает, сколько молодежи возвращается. Эти показатели — сложно устроенная система, живая история. Она должна регулярно анализироваться и корректироваться.

что мы начинаем работать в партнерстве, соответственно, меняются и правила. Бизнес сам себя контролирует зачастую не потому, что кому-то не доверяет. Просто есть нормы отчетности. Есть определенные стандарты, по которым проверяют друг друга даже внутри компании. Похожие правила автоматически применяются и к партнерским отношениям с благотворительными организациями.

Это не хорошо и не плохо. Это факт, — говорит Василий Фокин.

— Это неизбежная история. Для нас это не вопрос в первую очередь контроля или отсутствия доверия. Это проявление ответственности перед конкретными людьми, ради которых создаются фонды, — подводит итоги дискуссии Мария Морозова. — Мы все вмещиваемся в жизнь реальных людей.

И чтобы не возник комплекс бога — у донора или у НКО, мы должны быть уверены, что деньги не только честно и прозрачно потрачены, а это привело к реальным изменениям в жизни людей, мы добились результатов, под которыми подписались. Перед учредителями или перед наблюдательным советом. Мы должны все вместе ощущать эту бесконечную ответственность.

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

Г С И Н А Р А



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

Татьяна Печенкина, Ирина Перечнева

Оценка абсурда

Рынок оценки попал под двойной удар: общую неопределенность усугубляет отраслевое регулирование. Некоторые государственные решения блокируют рынок

Аналитический центр «Эксперт» подготовил рейтинг оценочных компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2021 года. Совокупная выручка участников исследования увеличилась на 15% и составила 332,4 млн рублей. Перерасчет с учетом инфляции в 8,4% дает снижение на 6,9%.

Из 20 участников этого рейтинга (в прошлогоднем исследовании анкеты присылали 23 компании) восемь закончили год с отрицательной динамикой, остальным удалось нарастить доходы.

Не так страшен коронакризис...

Лидирующую позицию занимает Ассоциация «АЛКО» (15,1% совокупной выручки участников рейтинга), на второй строке — группа компаний «Априори» (13,6%), на третьей — «Консалтинг Групп» (10,6%), на четвертой — оценочная компания «Тереза» (6,4%), замыкает пятерку Пермская торгово-промышленная палата (5,9%).

Топ-3 по динамике выручки составили группа компаний «Априори» (рост в 1,8 раза), НП «Уральская палата готового бизнеса» (в 1,7 раза), «Консалтинг Групп» (в 1,5 раза).

В структуре совокупной выручки участников рейтинга львиная доля традиционно принадлежит оценке недвижимого имущества — 61%, оценка бизнеса и ценных бумаг обеспечила 18,6%, оценка оборудования и транспортных средств — 10,9%.

Наиболее динамичным сегментом стала оценка бизнеса и ценных бумаг — прирост на 70,9%.

Спрос на оценку недвижимости по-прежнему обеспечивает оспаривание его кадастровой стоимости. Директор ГК «Априори» **Сергей Козлов** связывает это со стремлением предпринимателей, арендующих коммерческие площади, снизить ставку аренды. Однако значимость драйвера постепенно падает: в 2021 году компаниями, принявшими участие в рейтинге, было оказано услуг по оценке кадастровой стоимости недвижимости при ее оспаривании на 12,1% меньше (сопоставление здесь и далее — год к году), доля этой услуги в суммарной выручке от оценочных услуг сократилась с 10,3% до 7,9%, в вы-

ручке от оценки недвижимости — с 15,9% до 13%. Количество подготовленных отчетов уменьшилось на 5,4%, при этом средняя цена отчета снизилась на 6,9%.

Спрос на услуги оценщиков в последние годы во многом формировался под влиянием бума ипотеки: для оформления сделки оценка обязательна. Но и в этом виде началось падение динамики: совокупные доходы сократились на 10,1% и составили 38,8 млн рублей, число отчетов выросло на 12,3%, при этом средняя цена отчета снизилась на 20%.

— Некоторые банки сами делают экспресс-оценку жилой недвижимости для целей ипотеки, — находит объяснение директор компании «Прайс» **Елена Дубровская**.

Директор «Областного Центра экспертиз» **Галина Фалько** обращает внимание на снижение востребованности в услугах оценщиков для целей кредитования юридических лиц по этой же причине:

— В банках аккредитовано много оценочных компаний, но, несмотря на это, часть банков научилась самостоятельно проводить оценочные исследования и вывела это направление в разряд непосредственно банковской деятельности.

В разрезе целей проведения оценки 28,4% совокупного объема выручки участников рейтинга составили услуги, связанные с оценкой текущей ситуации (кредитованием, страхованием и арендой; рост — плюс 5,3%). Выручка от оценки договоров купли-продажи достигла 21% совокупной (минус 2%). На динамике структуры спроса не мог не сказаться коронакризис: в 2,3 раза выросла выручка от оценочных услуг, нацеленных на организацию и реструктуризацию бизнеса (7,9% в структуре совокупной), доходы от оценочных услуг в целях банкротства, ликвидации выросли в 1,4 раза (6,3% выручки). Оценка других ситуаций принесла 36% доходов, при этом спрос вырос на 20,7%. Замыкает список по динамике и объему выручки приватизация: доля — 0,5%, падение на 23,4%.

Опрос участников исследования говорит о том, что бизнес не полностью восстановился после коронакризиса. Директор департамента оценки «Инвест-аудит» **Евгений Железнов** указывает на рост потребности в услугах по оценке долей в устав-

ных капиталах обществ, что связано с выходом участника из бизнеса и продажей этих долей: предприниматели чаще выходят из активов, чем создают новые.

— Снижение деловой активности, вызванное пандемией, привело к тому, что за весь 2021 год в адрес нашей компании практически не поступало заявок на оценку имущества для целей внесения его в качестве вклада в уставный капитал вновь создаваемого юридического лица, — констатирует председатель НП «Уральская ПГБ» **Илья Симкин**.

Аналогичные тенденции отмечает и директор Центра экспертизы «Профит» **Денис Сюкосев**: «В 2021 году мы увидели рост корпоративных споров, банкротств, реструктуризации, судебных тяжб, что привело к повышенному спросу на услуги оценки в данном сегменте».

В сегменте оценки нематериальных активов, по словам ведущего оценщика Patent Family Group **Дарьи Шимовой**, наибольшую активность проявляют крупные группы компаний, стартапы, а также субъекты МСП: «У первых потребность оценки возникает с целью постановки на баланс, у последних — для привлечения инвестиций, начала коммерциализации, сдачи отчетности о целевом использовании средств. В 2021 году в нашу компанию также было много обращений для оценки убытков от нарушения интеллектуальных прав».

В целом участники рынка отмечают усложнение спроса.

— В последние два-три года мы наблюдаем тенденцию к уникальности каждой из оценочных работ, — говорит директор компании «Инвест-Актив-Оценка» **Артур Мосгольд**. — Оценка «по шаблону» фактически отсутствует. По моим наблюдениям, в 2021 году «стандартные» работы почти полностью исчезли.

Влияние пандемии на рынок участники исследования рассматривают в позитивном ключе. По словам директора ООО «Бизнес Стандарт» **Алины Фазыловой**, в отрасли ускорилось внедрение онлайн-сервисов и инновационных решений.

— Большинство стандартных проектов сейчас проходят без личного общения с заказчиком, — подтверждает Евгений Железнов. — Внутренняя эффективность нашей компании также выросла в связи с отладкой процессов взаимодействия между сотрудниками компании и клиентами.

Ускоренная цифровизация помогла отрасли, считает Денис Сюкосев: «Использование удаленных средств коммуникации с заказчиками и другими контрагентами способствует снижению затрат, многие структуры перешли на электронный документооборот и прием документов, подписанных электронно-цифровой подписью».

... Как государственная инициатива

Между тем государство продолжает реформирование отрасли. Реакция в оценочном сообществе неоднозначна.

В прошлом году началась работа по подготовке новых федеральных стандартов оценки (ФСО). Минэкономики предлагает обязать оценщиков анализировать достоверность полученной от заказчика информации и принимать во внимание цели оценки при определении стоимости объекта. Кроме того, вводится новый вид стоимости — «равновесная», учитывающая плюсы и минусы сделки для каждой из сторон.

— Это приведет к излишней зарегулированности. В итоге мы увидим формальный подход к расчетам. Рынок живет по своим законам, задача оценщика независимо анализировать закономерности и выражать свою позицию относительно стоимости объектов, — считает Сергей Козлов.

Новые правила ухудшат ситуацию в отрасли, убежден директор ООО «Эксперт» **Сергей Лутков**. Его беспокоит и тот факт, что не было обсуждений проекта стандарта с участниками рынка.

— Проект новых стандартов в нынешней редакции не выдерживает никакой критики. Мы не уверены, что его можно улучшить, проще написать заново, — категоричен Денис Суюков.

— Есть ощущение, что государство хочет перейти от рыночной экономики к плановой, — делится директор оценочной компании «Тереза» **Эдуард Бобунов**. — Проект оторван от реальности.

А вот Артур Мосгольд приветствует инициативу:

— В отрасли растет количество квалифицированных профессионалов, готовых обмениваться знаниями и формировать коллективный опыт. Он может быть трансформирован в дальнейшее развитие законодательства об оценочной деятельности. И на этом фоне подготовка новых ФСО выглядит обоснованно.

Илья Симкин рассматривает новацию как очередной шаг к повышению ответственности оценщиков:

— В частности, вводится обязанность оценщика дополнительно проверять достоверность и достаточность получаемой от заказчиков информации и документов. В то же время проекты ФСО расширяют сферу применения оценщиками их профессиональных знаний и навыков. На это указывают положения, касающиеся выбора вида стоимости в зависимости от целей оценки, возможности формирования специальных допущений, выбора подходов и методов, введения дополнительного вида стоимости — равновесной стоимости.

Но, по его мнению, есть опасения, что вступление в силу новых ФСО приведет к увеличению объема работ, а следовательно,

Лидеры по видам оценочных услуг

Место	Место в основном рейтинге	Компания	Выручка за 2021 год, тыс. руб.	Изменение выручки за год, %	Доля услуги в выручке от оценочной деятельности, %
Топ-10: оценка недвижимого имущества					
1	1	Ассоциация АЛКО	43 058	29,0	85,5
2	3	Консалтинг Групп	27 418	50,6	77,8
3	6	Бизнес Стандарт	16 108	35,6	87,9
4	4	Оценочная компания «Тереза»	14 587	-0,4	69,1
5	8	Прайс	12 922	-5,5	72,2
6	7	Областной центр экспертиз	12 873	-19,3	70,4
7	9	НП «Уральская Палата Готового Бизнеса»	12 520	в 2 раза	71,9
8	13	Эксперт	8 244	-38,4	78,7
9	5	Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	7 800	9,9	39,8
10	12	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	7 309	-23,8	43,2
Топ-10: оценка оборудования и транспортных средств					
1	1	Ассоциация АЛКО	4 900	-10,9	9,7
2	9	НП «Уральская Палата Готового Бизнеса»	4 200	26,5	24,1
3	5	Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	3 900	-4,9	19,9
4	8	Прайс	3 290	-16,5	18,4
5	3	Консалтинг Групп	3 242	-7,6	9,2
6	7	Областной центр экспертиз	2 379	в 2,6 раза	13,0
7	2	Группа компаний «Априори»	2 321	-7,8	5,1
8	10	Капитал-оценка	2 067	1,5	12,0
9	12	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	1 897	-24,3	11,2
10	6	Бизнес Стандарт	1 648	в 2,4 раза	9,0
Топ-10: оценка бизнеса и ценных бумаг					
1	2	Группа компаний «Априори»	29 368	в 2,6 раза	64,8
2	10	Капитал-оценка	5 512	2,7	32,0
3	4	Оценочная компания «Тереза»	5 275	11,1	25,0
4	3	Консалтинг Групп	3 912	в 3,7 раза	11,1
5	7	Областной центр экспертиз	3 032	в 2,3 раза	16,6
6	1	Ассоциация АЛКО	2 400	-31,4	4,8
7	12	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	2 282	-10,3	13,5
8	14	Центр экспертизы «Профит»	2 222	в 3,7 раза	23,4
9	5	Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	1 600	в 16 раз	8,2
10	15	Финансовая экспертиза (ООО «Финэкс»)	1 515	0,9	19,7
Топ-10: оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности					
1	17	Patent Family Group	4 155	36,2	100,0
2	11	Инвест-аудит	2 138	—	16,9
3	8	Прайс	855	-2,3	4,8
4	3	Консалтинг Групп	670	51,7	1,9
5	5	Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	500	-44,4	2,6
6	9	НП «Уральская Палата Готового Бизнеса»	350	в 2,1 раза	2,0
7	10	Капитал-оценка	344	-38,0	2,0
8	16	Инвест-Актив-Оценка	320	-34,7	5,6
9	12	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	273	-39,6	1,6
10	4	Оценочная компания «Тереза»	250	-41,9	1,2
Топ-5: оценка в целях МСФО, переоценка активов					
1	2	Группа компаний «Априори»	6 400	в 2,1 раза	14,1
2	10	Капитал-оценка	2 584	-30,2	15,0
3	5	Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	500	в 2,5	2,6
4	12	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	275,2	-45,4	1,6
5	19	АНО «Национальное экспертное бюро»	200	—	6,3
Топ-2: оценка инвестиционных проектов					
1	2	Группа компаний «Априори»	1 750	-30,0	3,9
2	4	Оценочная компания «Тереза»	150	0,0	0,7
Топ-7: другие виды оценки					
1	5	Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	5 300	1,9	27,0
2	11	Инвест-аудит	2 377	-21,0	18,8
3	12	ГК «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н сервис»)	472	35,1	2,8
4	15	Финансовая экспертиза (ООО «Финэкс»)	386	в 2,1 раза	5,0
5	18	Рынок Стоимость Оценка	381	-9,3	10,0
6	16	Инвест-Актив-Оценка	351	-19,7	6,1
7	20	Ассоциация Налоги России	135	-76,9	0,4

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования оценочных компаний

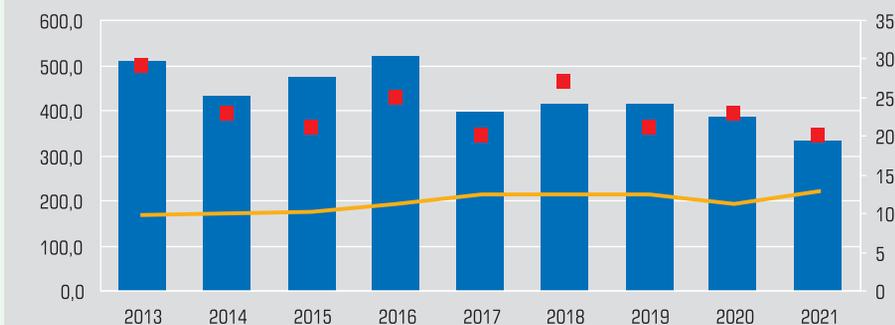
— стоимости и сроков проведения оценки.

— Новые федеральные стандарты оценки приближены к МСФО. Есть положительные моменты, но и много вопросов. Будем изучать и стремиться к совершенствованию в профессии, — призывает к компромиссу Елена Дубровская.

По словам Галины Фалько, в проекте не урегулированы многие аспекты: «В частности, не решена проблема проверки достоверности отчетов, вопросы гармонизации с международными стандартами оценки, вводится ряд новых терминов, не имеющих устоявшихся определений».

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

Динамика суммарной выручки* компаний — участниц рейтинга



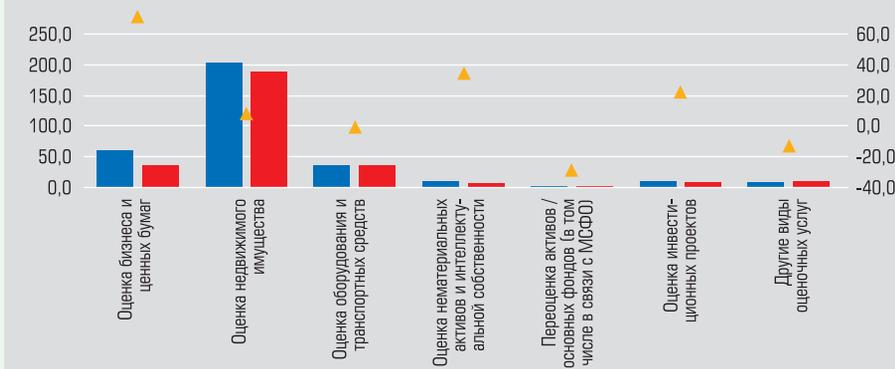
* Суммарная выручка компаний, принявших участие в соответствующем году

■ Суммарная выручка, млн руб. ■ Число компаний-участниц рейтинга, ед. (правая шкала)
— Суммарная выручка 11 компаний — постоянных участниц, млн руб.

Источник: АЦ «Эксперт», рейтинги прошлых лет

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

Динамика структуры выручки по видам оценочных услуг, %

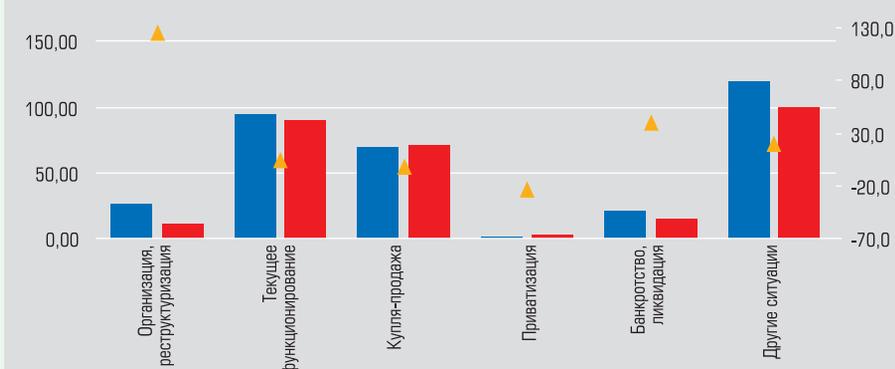


■ 2021 ■ 2020 ▲ Динамика 2021/2020, % (правая шкала)

Источник: АЦ «Эксперт»

Наиболее динамичной оказалась оценка в целях организации, реструктуризации бизнеса — рост в 2,3 раза за год

Динамика выручки участников рейтинга по целям оценки, млн руб.



■ 2021 ■ 2020 ▲ Динамика 2021/2020, % (правая шкала)

Источник: Данные компаний, расчеты АЦ «Эксперт»

Профессиональное сообщество будет работать над недочетами, для этого созданы рабочие группы, итожит она.

В ближайшее время отрасли предстоит пережить еще одну встряску: в конце прошлого года вступило в силу распоряжение правительства об утверждении видов судебных экспертиз, проводимых исключительно государственными судебно-экспертными организациями. К ним относится и процеду-

ра приравнивания кадастровой стоимости к рыночной. Изменение правил будет идти постепенно. К примеру, в этом году правительство Свердловской области решило пока оставить старую процедуру, но вскоре придется перестраиваться.

— С будущего года, чтобы заменить кадастровую стоимость на рыночную, придется идти в государственную структуру, и это будет та самая организация, которая

рассчитывала кадастровую стоимость. Вероятность убедить специалиста поменять свою позицию и субъективное мнение крайне мала. Затем нужно будет отправляться в суд и опять же к государственному эксперту. К сожалению, новый порядок предполагает общение собственников земли и недвижимости только с госструктурами, — указывает на грядущие проблемы Сергей Козлов.

Участники рынка Пермского края коллизии нового порядка уже ощутили. Евгений Железнов:

— В нашем регионе после вступления в силу распоряжения была парализована работа судов, потому что государственные эксперты оказались не готовы к новому функционалу, они не имеют соответствующей квалификации. Попытки привлечения негосударственных экспертов не увенчались успехом. Суды начали переносить заседания до разъяснения ситуации. В результате процесс доказывания правильности составленных отчетов об оценке в суде для собственников недвижимости стал дороже в несколько раз.

— Распоряжение о государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации негативно отразилось на рынке. Цена на услуги по экспертизе выросла от 1,5 до девяти раз, — приводит статистику Сергей Лутков.

— Норма, как обычно, была принята без учета мнения экспертного сообщества. Она так и не заработала, просто встали все процессы, — отмечает Эдуард Бобунов.

Рынок находится в ожидании разъяснений Верховного суда и появления какой-либо практики: «Ситуация, когда государство будет исправлять свои же ошибки, причем дорого, напоминает сюжеты театра абсурда», — саркастичен Денис Слюкосев.

— Принятие этого нормативного акта означает фактическое вторжение органа исполнительной власти в судебную сферу. Распоряжение ограничивает равный доступ государственных и негосударственных экспертов к экспертной деятельности, а также ставит под сомнение независимость судебного эксперта в делах, где ответчиком по сути является государство. Кроме того, включение экспертиз в дела об оспаривании кадастровой стоимости в перечень видов экспертиз, направляемых исключительно государственным экспертам, фактически уравнивает уголовные и административные дела по степени их общественной значимости, — подчеркивает конституционную спорность положений Илья Симкин.

Ситуация усугубляется тем, что не решены застарелые проблемы отрасли. Никуда не исчез демпинг, и причину Галина Фалько видит в несовершенстве законодательства: «Стоимость услуг оценщиков из-за особенностей положения закона о закупках и

Формы с комментариями **О РИСКАХ**

НОВШЕСТВО

ЮРИСТУ

ДЛЯ КОРПОРАТИВНОЙ РАБОТЫ

Помогут провести
корпоративные процедуры
с минимумом рисков

- избежать их оспаривания участниками и акционерами
- избежать отказа регистрирующего органа в принятии документов

Закажите
онлайн-
презентацию
по тел. 2280038

В каждой форме с комментариями

- практические рекомендации и предупреждения о юридических и налоговых рисках при подготовке корпоративных документов
- варианты безопасных формулировок для разных обстоятельств и договоренностей



Формы с комментариями подготовлены для основных корпоративных документов:

- ООО (протоколы общих собраний, уставы, уведомления и др.)
- АО (протоколы общего собрания акционеров, уставы, извещения и др.)

70

Подготовлено
более 70 форм с
комментариями

word
pdf

Формы можно
скачать в формате
word и pdf



Ежедневное
обновление



Новшество
расположено в
разделе «Формы
документов»

Подробнее о продукте – в вашем сервисном центре КонсультантПлюс.



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
consultant.ru

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

Рейтинг оценочных компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2021 года

Место	По итогам 2021 года	По итогам 2020 года	Компания	Местонахождение центрального офиса	Период, с которого ведется оценочная деятельность	Выручка от осуществления оценочной деятельности за 2021 год, тыс. рублей	Изменение выручки за год, %	Общая численность оценщиков-членов СРО	Число оценщиков-членов СРО, с опытом работы более 5 лет	Саморегулируемые организации, в которых состоят оценщики компании	Общая численность специалистов оценочного подразделения без учета оценщиков-членов СРО	Сумма страхового покрытия профессиональной ответственности за 2021 год, млн рублей		Совокупное количество отчетов по оценке за 2021 год		Число участников группы*	Уровень доверия к присланным данным**
												Оценщиков	Компании	Всего	в т.ч. по оценке объектов с балансовой стоимостью более 1 млрд рублей		
1	2		Ассоциация АЛКО	Тюмень	1996	50 358	17,2	7	7	СМАОс, СРО «Экспертный совет», ДСО, РАО ЮФО, СВОД	17	185	120	8 088	0	3	I
2	3		Группа компаний «Априори»	Екатеринбург	2005	45 329	81,9	7	7	МСО, СВОД	11	21	300	1 113	0	3	I
3	5		Консалтинг Групп	Екатеринбург	2007	35 242	51,7	5	4	МСО, СВОД	6	40	505	2 379	0	3	I
4	6		Оценочная компания «Тереза»	Пермь	1999	21 122	-1,8	4	4	РОО, СРО «Экспертный совет»	10	38,3	100	3 989	4	3	I
5	10		Союз «Пермская торгово-промышленная палата»	Пермь	1994	19 600	11,4	8	—	СМАОс, РОО, СРО НКСС, СРО «Экспертный совет», СВОД	1	96,9	110	1 484	2	1	I
6	14		Бизнес Стандарт	Тюмень	30 июня 2009	18 317	41,7	7	—	РОО, СРО «СИБИРЬ», МСО, СРО «РАО ЮФО»	10	30	100	12 609	0	1	I
7	9		Областной центр экспертиз	Екатеринбург	1997	18 284	0,5	7	7	СМАОс, РОО, ОПЭО, СРО «Экспертный совет»	—	170	501	1 145	5	1	I
8	8		Прайс	Нефтеюганск	1997	17 907	-7,3	7	6	СМАОс, РОО, ДСО	14	125,3	100	4 048	0	9	I
9	15		НП «Уральская Палата Готового Бизнеса»	Екатеринбург	27 апреля 2004	17 420	73,1	3	3	СМАОс, МСО	—	11	100	738	0	3	I
10	—		Капитал-оценка	Пермь	2004	17 224	-7,0	3	2	РОО, ДСО, СРО «СВОД»	6	25	100	809	6	1	I
11	13		Инвест-аудит	Пермь	1994	12 618	-13,2	4	4	РОО, ОПЭО, СРО «Экспертный совет»	6	65,3	100	1 326	0	1	I
12	11		Группа компаний «ЭКО-Н» (ООО «ЭКО-Н», ООО «ЭКО-Н Сервис»)	Тюмень	1996/1999	12 510	-21,6	6	6	РОО, СРО «Экспертный совет»	6	131,8	305	307	0	2	I
13	12		Эксперт	Сухой Лог	2002	10 478	-30,2	2	2	МСО, СРО «СВОД»	9	6	5	888	0	1	I
14	17		Центр экспертизы Профит	Екатеринбург	1997	9 474	26,9	4	4	СМАОс, РОО, СРО «РАО ЮФО», СРО «СВОД»	1	1,2	5	241	7	2	II
15	18		Финансовая экспертиза (ООО «Финэкс»)	Пермь	2016	7 710	39,8	3	0	РОО, СРО «Экспертный совет»	4	30	100	734	2	1	I
16	16		Инвест-Актив-Оценка	Екатеринбург	2000	5 723	-37,9	3	3	СМАОс, РОО, СРО «Экспертный совет»	2	90,6	100	62	1	1	I
17	22		Patent Family Group	Екатеринбург	2014	4 155	36,2	3	3	СРО «СВОД»	4	12	100	31	0	1	II
18	23		Рынок Стоимость Оценка (ООО «РСО» является полным универсальным правопреемником ЗАО «Российский стандарт»)	Екатеринбург	1996	3 221	9,5	3	3	РОО, СРО «СВОД»	3	15,3	100	449	2	1	I
19	—		АНО «Национальное экспертное бюро»	Филиал в Екатеринбурге	2014	3 120	2,1	3	3	РОО, МСО, СРО «СВОД»	—	13,3	30	14	0	2	I
20	21		Ассоциация Налоги России	Екатеринбург	1992	2 620	-28,2	2	2	СМАОс, МСО	—	6	30	48	0	1	I

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования оценочных компаний

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

** Уровень доверия к сведениям, предоставленным для участия в рейтинге, присваивается в зависимости от присланных участником материалов, подтверждающих выручку: высокий уровень (I) — если компания предоставила финансовую (бухгалтерскую) отчетность по итогам 2021 года, средний (II) — предоставлен только заверенный бланк подтверждения основных сведений.

подзаконным актам доведена до абсурда. И пока победа на торгах по заключению договора на оценочные услуги будет ориентирована в значительной степени на цену предложения, результаты дешевых услуг с невысоким качеством и будут в дальнейшем определять их востребованность». А Сергей Козлов обращает внимание на недостаточность открытой информации и глубоких исследований рынка.

На традиционный вопрос по поводу перспектив этого года многие участники затруднились ответить по понятным причинам.

— Динамику выручки оценочных компаний формирует рост или спад производства. Пока спрогнозировать рост выручки на основе наглядных показателей не получается, — резюмирует Галина Фалько.

С наибольшей вероятностью можно

лишь сказать, что положение экономических субъектов ухудшится. По словам Эдуарда Бобунова, сложная геополитическая обстановка наложит негативный отпечаток

не только на 2022 год, но и на последующие годы: «Сегодня можно лишь прогнозировать востребованность оценки для банкротства и реструктуризации бизнеса».

Методы и информация

Рейтинг оценочных компаний Урала и Западной Сибири (Свердловской, Челябинской, Оренбургской, Курганской, Тюменской областей, Пермского края, республик Башкортостан и Удмуртия, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов) подготовлен аналитическим центром «Эксперт». Исследование основано исключительно на сведениях, официально предоставленных компаниями (анкетном опросе). Отсутствие компании в таблицах может быть обусловлено тем, что она не раскрыла данные. Корректность информации гарантируется подписью первого лица и печатью, а также финансовой отчетностью организации. Инорегиональные компании из-за различных форм образования филиалов не всегда могут подтвердить данные финансовыми документами, поэтому их данные заверены подписью первого лица и печатью. Основным критерием ранжирования участников является показатель выручки компаний от предоставления оценочных услуг за 2021 год. Компания, чья материнская организация зарегистрирована на территории Урало-Западносибирского региона, предоставляла данные по всем предприятиям. Если головная компания зарегистрирована за пределами региона, то учитывались данные по филиалам и представительством на его территории.

Тюменская область

ЖДЕМ ПРОГНОЗА ОТ ВЛАСТИ 30

В кризис главное — не замыкаться в себе: в бизнес-сообществе всегда можно быстро найти информацию по любому вопросу, убежден вице-президент «Опоры России» и депутат Тюменской областной думы Эдуард Омаров

МАКРОИНДИКАТОРЫ 32

БИЗНЕС НА АДРЕНАЛИНЕ 34

Сегмент активного туризма в регионах можно вывести на новый уровень с помощью ИТ, убежден основатель сервиса всеактивнуетуры.рф Евгений Ошибков

КРУГЛОГОДИЧНЫЙ МОРЕЗАМЕНИТЕЛЬ 36

Тюменская область, располагающая большим разнообразием термальных комплексов и санаторно-курортных учреждений, позиционирует себя как полноценная альтернатива черноморским и даже зарубежным морским курортам

СКВОЗНЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ 38

Как Тюменский государственный университет способствует развитию бизнеса

Ирина Перечнева

Ждем прогноза от власти

В кризис главное — не замыкаться в себе: в бизнес-сообществе всегда можно быстро найти информацию по любому вопросу, убежден вице-президент «Опоры России» и депутат Тюменской областной думы **Эдуард Омаров**

Экономика России испытывает колоссальное санкционное давление. Как справляется с новыми вызовами малый и средний бизнес Тюменской области, рассказал вице-президент «Опоры России», депутат Тюменской областной думы Эдуард Омаров.

От эмоций к конструктиву

— Эдуард Закирович, мы обратили внимание, что вы очень быстро вышли на диалог с тюменским бизнесом. Как вы охарактеризуете настроения предпринимателей?

— Да, действительно, мы начали общаться буквально на второй день после объявления спецоперации. Стало очевидно, что последуют кардинальные изменения, нам придется учиться с этим жить и работать. Честно скажу, сначала у многих предпринимателей были шок и масса вопросов, на которые, казалось бы, нет ответа. «Половина предприятий закроется, половина населения останется без работы, упадет покупательная способность...» — примерно с таким настроением пришли предприниматели на первую встречу. Но когда мы обменялись мнениями, оказалось, что катастрофы нет. Ну не будет у нас креветок в холодильнике... Но разве мы не умеем работать? Не найдем, чем накормить детей? Ничего подобного. Так постепенно после эмоциональных реплик мы перешли к обсуждению ситуации в конструктивном русле, вместе начали думать, как действовать дальше, минимизировать потери. Вместе разобрали все возможные угрозы и последствия, обсудили, что можем сделать в краткосрочной перспективе, чтобы сохранить бизнес, рабочие места, а возможно, и найти новые точки роста.

— С какими проблемами предприниматели чаще всего сталкиваются в этот кризис?

— Многие компании используют заемные средства, и за последние два года они привыкли к недорогому финансированию. Сейчас стоимость денег в моменте сильно выросла, это значит, что предприниматели не смогут реализовать уже заключенные контракты. Особенно это актуально для компаний, которые поставляют продукцию и услуги в рамках государствен-

ных контрактов, где, как правило, длительный цикл формирования условий тендеров. Сейчас многие просто не смогут их исполнить, потому что они были рассчитаны на основе ценового анализа прошлых периодов: кто-то не может поставить оборудование из-за санкций, кому-то не хватает ресурсов для оплаты по новым ценам.

— Ставки по кредитам действительно резко выросли, по новым кредитным линиям условия другие. Но для бизнеса самое неприятное — это пересмотр банками ставок по уже выданным кредитам. Есть ли такой риск?

— Этот риск, как нам кажется, находится под контролем регулятора. Центральный банк рекомендовал банкам в течение шести месяцев не пересматривать условия по уже выданным займам. Как будет дальше развиваться ситуация, посмотрим.

— Какие антикризисные решения мерен принять бизнес?

— Конечно, почти перед всеми остро встанет вопрос сокращения издержек, и я думаю, что многие будут искать выход в создании коллабораций, обмениваться ресурсами, объединять команды. Таким образом можно в самый сложный период оптимизировать работу маркетинговых, транспортных служб. Подобную тактику многие выбирали в предыдущие кризисы, и она сработала. Также поступим и в этот раз, а когда угроза минует, вернемся к прежним моделям. Сейчас главное для предпринимателей — понимание перспектив, на какой срок нужно затянуть пояса. К сожалению, ответа на этот вопрос пока нет. Поэтому мы выступили с предложением к бизнесу: «Давайте не спешить сокращать персонал». Все компании имеют небольшой запас, надо постараться продержаться за счет этого. Многие согласились с таким подходом.

Да, ситуация сегодня может быть сложнее, чем в предыдущие кризисы, но я всегда говорил, что предприниматели — это особый тип людей, их не надо путать с бизнесменами. Такую классификацию я сделал в своей книге «Кустари и Рокфеллеры». Бизнесмены, как правило, живут и работают исключительно ради своей выгоды. Предприниматели же стараются учитывать интересы общества. И на наших встречах большинство сказали, что попытаются помочь сотрудникам по-человечески.

Но нам важно понимать, насколько этих ресурсов хватит. Поэтому первое, что ждет бизнес от власти, — это прогноз. Второе — в каком виде, в каких сегментах государство готово подставить плечо, поскольку мы делаем одно дело. Мы совместно с заместителем губернатора Тюменской области **Андреем Пантелеевым** участвовали на совещании под руководством первого заместителя председателя правительства РФ **Андрея Белоусова** и убедились, что у федерального правительства есть возможности и желание помочь бизнесу. Сейчас мы готовим меры поддержки на региональном уровне, которые в ближайшее время будут озвучены.

— Как вы оцениваете эффективность мер, анонсированных на федеральном уровне?

— Одна из главных проблем, которую сформулировали наши предприниматели, — невозможность своевременного выполнения государственных контрактов. Это означает, что придется платить штрафы и пени. К нашему голосу прислушались, федеральный центр четко дал указание в этот сложный период освободить бизнес от штрафов и рекомендовал принять аналогичные нормативные акты на региональном уровне. Мы также сейчас активно обсуждаем возможность изменения цен, условий, сроков, стоимости этих контрактов.

— Учитывая уход западных компаний, есть возможность появления новых ниш.

— Совсем с российского рынка никто не уйдет, дураков нет. Сейчас многие компании просто приостановили деятельность, большинство возобновит ее со временем, мы уверены. А в отношении тех, кто займет жесткую позицию и примет решение не работать в России, приняты меры: владельцы таких компаний просто не смогут забрать из страны технологии и оборудование. Активы продолжат функционировать, но под управлением других собственников. Конечно, поменяются и удлинятся логистические цепочки. А вот если совсем не удастся найти замену, появятся точки для импортозамещения.

Предпринимательский интеллект

— Какие преимущества и риски могут возникнуть у предпринимателей Тюменской области в связи с особенностями

Эдуард Омаров:

«Базовая вещь — предпринимательские компетенции, именно это позволит нам пройти кризис»



структуры промышленности, потребительского сектора, внешнеэкономических связей региона?

— На мой взгляд, базовая вещь — это не структура экономики, а компетенции. Почему мы сейчас так спокойны? Мы научились работать. У нас предпринимательские компетенции одни из лучших в России. Многие инвесторы, когда сюда приезжают, очень высоко оценивают качество предпринимательского сообщества. У нас в университете единственная в стране базовая кафедра предпринимательства и больше 20 программ акселерации бизнеса. Семь из них аккредитованы министерством экономики РФ. Так что предпринимательский интеллект в регионе очень высок. А это очень важно. Кто-то должен создавать высокую добавленную стоимость, продукцию высокого качества. И это предприниматели, которые используют современные технологии управления и построения бизнес-процессов. У нас очень хорошие межрегиональные и международные связи, мы научились быстро перестраиваться. Буквально на прошлой неделе наши предприниматели приехали из Узбекистана, где уже в новых условиях проводили переговоры. Если не получается встретиться, организовываем переговоры в режиме онлайн.

— Тюменская область — регион с большой долей иностранных инвестиций, причем в базовом секторе экономики —

нефтегазохимии, поэтому здесь велика доля импортных технологий. Видите ли вы риски в связи с разрывом внешнеэкономических связей?

— Повторюсь: никто никуда не уходит. Иностраный бизнес продемонстрировал определенную лояльность своим властям, политика на какой-то промежуток времени встала над экономикой. Да, компании приостановили деятельность на два-три месяца, причем многие из них продолжают платить заработную плату сотрудникам в объеме 50 — 70%. Это говорит о том, что они не собираются уходить совсем.

Легко не будет, трудности возникнут, но даже если мы увидим кардинальный разрыв, мы найдем альтернативы. Насколько я знаю, у нас нет ни одного уникального поставщика, которого невозможно было бы заменить. За последнее время Россия значительно продвинулась в микроэлектронике, авиационном производстве и других направлениях. Какие-то пробуксовки, конечно, могут быть, но технологические цепочки производства не будут прерываться всерьез и надолго.

— Вы являетесь основателем компании «Кванта+», которая занимается технологиями очистки воды для промышленных предприятий и поставкой оборудования. Как компания переживает острый период неопределенности?

— Компания занимается водными техно-

логиями, у нас больше 150 разных поставщиков, контрагенты есть и в России, и за рубежом, в том числе в США, Европе, Китае. Мы, как и все, столкнулись с последствиями разрыва логистических цепочек по поставщикам. Провели анализ на будущее и поняли, что нет позиций, которые невозможно было бы заменить. Есть аналоги, и нужно будет заключать новые контракты, например, с производителями насосного оборудования, пересмотреть линейку клапанов управления. Единственная сложность — это время. Через привычные логистические цепочки мы получали оборудование максимум через три месяца, сейчас на какое-то время у нас будет провал, пока мы выстроим новую логистику. Потом, я уверен, снова войдем в штатный режим.

— Сформулируйте главные правила выживания для предпринимателя в этот кризис?

— Во-первых, не стоит надеяться только на вчерашние знания, во-вторых, не замыкаться в себе, больше общаться внутри бизнес-сообщества, где всегда можно найти необходимую информацию в кратчайшие сроки. И в-третьих, совместно с региональными органами исполнительной власти укреплять предпринимательские сообщества. Все это при любых сложных ситуациях позволит бизнесу в кратчайшие сроки адаптироваться к изменениям и развиваться. ■

Экономика Тюменской области оправилась от коронакризиса в 2021 году и взяла отличный старт в 2022-м

По итогам января — декабря 2021 года индекс промышленного производства Тюменской области (без автономных округов) составил 104,2% к аналогичному периоду 2020 года (сравнение везде — период к периоду, если не указано иное). Результат в целом по стране — 105,3%. По итогам первого месяца текущего года индекс зафиксирован на уровне 100,2% и 108,6% в регионе и стране соответственно.

В добыче полезных ископаемых индекс промпроизводства в регионе по итогам года — 95%, в январе — 97,9% (общероссийское значение — 104,8% и 109,1% соответственно). В обработке за год — 108,5%, в январе — 101,5% (по стране — 105% и 110,1% соответственно). Вид экономической деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром, кондиционирование воздуха» завершил год с показателем 103,4% в регионе (106,8% в стране); по виду деятельности «Водоснабжение, водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» — 129,7% (115,8% по стране). В январе в Тюменской области значения индексов составили 94,7% и 114,1% (в стране — 102% и 100,4%) соответственно.

В отраслевом разрезе по обрабатывающей промышленности региона в начале текущего года лучше всего себя чувствовали производители кожи и изделий из нее, производители автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов

(индекс промпроизводства в этих отраслях вырос в 1,6 раза к январю 2021 года). Рост показали выпуск готовых металлических изделий кроме машин и оборудования — плюс 44,7% (сегмент — лидер роста в страновом масштабе с результатом 60,9%), прочей неметаллической минеральной продукции (плюс 38%) и лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (плюс 31,8%).

В денежном выражении отгрузка добывающей промышленности юга Тюменской области в прошлом году увеличилась в 1,7 раза до 312,4 млрд рублей, обработка — в 1,5 раза, перевалив за 1 млрд рублей. В январе текущего года отгрузка добычи выросла в 1,6 раза до 31,5 млрд рублей, добыча — на 43,1% до 81,1 млрд рублей. Среди отраслей выручку в 1,5 — 2 раза за год подняли производители химических веществ и химических продуктов, лекарственных средств и материалов для медицинских целей, резиновых и пластмассовых изделий.

Аграрии региона (хозяйства всех категорий) в прошлом году вырастили скота и птицы на убой 197,8 тыс. тонн в живом весе — на 20,8% больше, чем в 2020 году. А вот суммарные надои молока упали на 0,2% до 554,1 тыс. тонн, производство яиц сократилось на 10,6% до 1393 млн штук. Меньше собрали зерна и зернобобовых — на 16,8% (1128,9 тыс. тонн), картофеля — на 0,6% (319,7 тыс. тонн), прочих овощей — на 16% (116 тыс. тонн). В январе текущего года

сельхозпроизводство в физическом выражении сократилось на 3,2%.

Ввод жилья в Тюменской области по итогам прошлого года составил 1706,2 тыс. кв. метров, что на 7,9% больше результата 2020 года (по стране — плюс 12,7%). За первый месяц текущего года введено 173,2 тыс. кв. метров, что в 4,2 раза больше (по стране прирост на 81,4%), число построенных квартир выросло в 6,2 раза до 2326.

Грузооборот автомобильного транспорта в регионе за год упал на 16% до 1285 тонно-километров. А пассажирские автоперевозки увеличились: автобусами по регулярным маршрутам перевезли 151 млн пассажиров — плюс 14,8%.

По данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот Тюменской области в четвертом квартале 2021 года достиг 877,5 млн долларов США: импорт составил 27% от оборота (236,5 млн долларов), экспорт — 73% (641,0 млн долларов). Ведущее место во внешней торговле года занимали Китай — 161,5 млн долларов (18,4% от общего товарооборота), Турция — 97,5 млн долларов (11,1%), Бельгия — 90,8 млн долларов (10,3%).

В товарной структуре экспорта преобладала продукция химической промышленности, каучук с долей в 79,5% и ростом в 14,1 раза. На второй позиции — минеральные продукты с долей в 9,1% и ростом в 3,3 раза. Поставки машин, оборудования и транспортных средств составили 4,6% от общего объема экспорта, что в 3,2 раза больше показателя годичной давности. В товарной структуре импорта преобладали машины, оборудование и транспортные средства: их доля в общем объеме импорта достигла 60,8%,

На экспорт регион отправляет химическую продукцию, а импортирует оборудование и машины

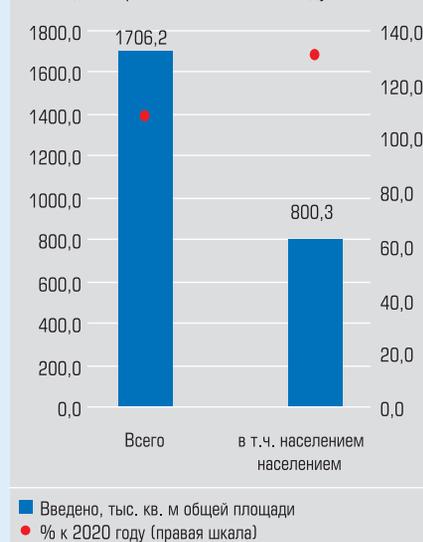
Структура экспорта/импорта Тюменской области в 2021 году, % от суммарного экспорта/импорта (сортировка по экспорту)



Источник: Федеральная таможенная служба

Ввод жилья в Тюменской области вырос на 7,9%

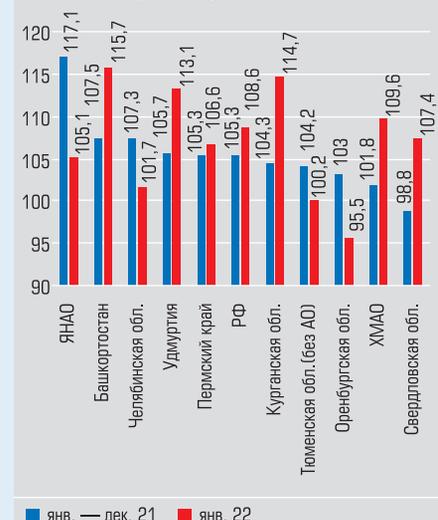
Жилищное строительство в 2021 году



Источник: Росстат

Индекс промпроизводства региона оказался ниже, чем у большинства соседей

Индекс промышленного производства, % к аналогичному периоду прошлого года



Источник: Росстат

Хоть немного стабильности

Основательница крупного ресторанный холдинга «МаксиМ» (Тюменская область) **Лариса Невидайло** оценила влияние санкционной политики на рынок общепита



— Как часто бывает в кризисных ситуациях, проанализировать последствия для бизнеса можно будет гораздо позднее. В настоящее время идет масштабная работа в нескольких направлениях. Во-первых, это ежедневные переговоры с поставщиками. Сейчас самым сложным оказывается — найти общий язык с партнерами. Я прекрасно понимаю коллег, которые в текущих условиях вынуждены менять цены и условия поставки. Но, увы, многие поставщики забывают о том, что страдает в конечном счете гость, который вынужден будет платить больше за свои любимые блюда из-за того, что сырье в одночасье подорожало на 15%, а

и до 20%. Мы пытаемся выстроить диалог таким образом: риски мы должны разделять совместно с поставщиками, это и есть партнерство. Тем более если гости отреагируют на повышение и перестанут к нам ходить, мы не сможем в дальнейшем заказывать продукцию у наших поставщиков.

Во-вторых, сейчас ведем очень тщательную работу по пересмотру меню. Мы не имеем права пред нашими гостями просто переоценить меню, нам нужно остаться в среднем чеке каждой концепции. Поэтому наши шефы пересматривают текущие рецепты, придумывают новые блюда с альтернативными резко подорожавшими про-

дуктами. В 2014 году после первой волны санкций многие наши заведения перешли на локальные продукты, например, наши гастрокофейни. Также у нас есть несколько ресторанов, которые концептуально основаны на местных продуктах — «Чум», «МаксиМыч» и недавно открывшаяся «Дача». Сейчас будет настоящий расцвет новой русской кухни, мы с вами увидим еще больше блюд, приготовленных по современным и классическим европейским технологиям, но с использованием локальных продуктов.

Что нужно бизнесу, чтобы он продолжал работать? Не люблю это слово, но в текущей ситуации хочется хоть немного стабильности. Когда твой поставщик не может дать гарантию цены на продукт даже на два-три дня, очень сложно выстраивать свое бизнес-планирование. Но при этом я продолжаю оставаться оптимистом, ведь это уже пятый кризис за мою карьеру предпринимателя, и из каждого кризиса моя компания и команда выходила, став только сильнее. Надеюсь, сейчас будет так же.

■ Подготовил Артем Коваленко

при этом стоимостные объемы поставок уменьшились на 54,1%. Еще почти четверть импорта (24,4%) — продукция химической промышленности, каучук с приростом в денежном выражении на 42,2%.

Оборот предприятий розничной торговли юга Тюменской области в январе — декабре прошлого года достиг 463,6 млрд рублей, в физическом выражении значение индекса — 105,6% (в целом по стране — 107,3%). В пересчете на одного жителя области оборот розницы — 300,9 тыс. рублей за год, и это один из самых высоких показателей на территории Большого Урала. Оборот общественного питания в прошлом году в физиче-

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в декабре прошлого года (более свежие данные пока недоступны) жителей юга Тюменской области достигла 73 555,2 рубля, что выше, чем в целом по стране (56 545 рублей)

ском выражении составил 111,1% относительно показателя предыдущего года, в денежном выражении 29,5 млрд рублей, или 19 145 рублей на одного жителя области. По итогам января 2022 года розница в физическом выражении выросла на 6,1%, общепит — на 6,6%.

Индекс цен на продовольственные, непродовольственные товары и услуги в Тюменской области в январе 2022 года составил 106,8% к декабрю 2021 года, в том числе на продовольственные товары — 109,9%, на непродовольственные — 106,3%, на услуги — 103,1%.

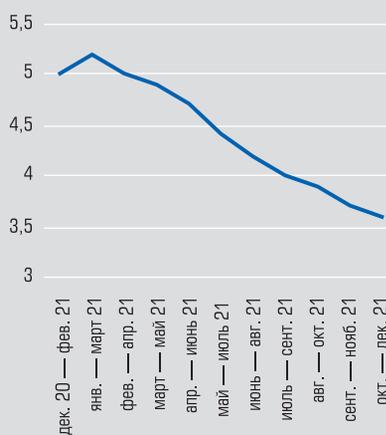
Стоимость условного (минимального) набора продуктов питания в России в январе 2022 года составила 5427,18 рубля, годом ранее — 4507,38 рубля. В регионе такой же набор продуктов стоил 5695,6 рубля и 4891,84 рубля соответственно.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в декабре прошлого года (более свежие данные пока недоступны) жителей юга Тюменской области достигла 73 555,2 рубля, что выше, чем в целом по стране (56 545 рублей). Реальная среднемесячная начисленная заработная плата жителей региона — 99,8% от аналогичного показателя годичной давности. Общероссийское значение — 103,6%.

В октябре — декабре прошлого года уровень регистрируемой безработицы в Тюменской области составил 3,6% от общего числа трудоспособного населения в возрасте старше 15 лет, что меньше общероссийского уровня безработицы (4,3%). Всего без работы сидели 25,9 тыс. жителей области, что почти на 27,4% меньше, чем годом ранее. ■ Подготовил Сергей Заякин

Безработица в Тюменской области снижается с начала 2021 года

Уровень безработицы населения в возрасте 15 лет и старше в среднем за 3 месяца, %



■ Оборот, млрд руб. ● Индекс физического объема, % к янв. — дек. 2021 (правая шкала)

Источник: Росстат

Ирина Перечнева

Бизнес на адреналине

Сегмент активного туризма в регионах можно вывести на новый уровень с помощью ИТ, убежден основатель сервиса всеактивнетыры.рф **Евгений Ошибков**



СЕРГЕЙ ШКОЛЕЦОВ

Потенциал рынка активных туров по России составляет 20 млрд рублей с ежегодным ростом 10%

Тюменский предприниматель Евгений Ошибков относится к той категории людей, которые ни за что не променяют вечер у костра на ужин в фешенебельном отеле. Хобби путешественника и предпринимательский опыт он решил объединить в проекте всеактивнетыры.рф: в 2019 году создал специализированную интернет-платформу подбора и продаж активных туров по России. До этого предприниматель уже поработал в нефтесервисном бизнесе, ИТ-компании и пришел к выводу, что в основе успешности любого проекта — идея и грамотное ИТ-решение. Новый продукт он создавал для людей, близких по духу. «Активные туры — это конные и пешие походы, восхождения и спелеология, рафтинг и сплавы, автотуры и автоэкспедиции. У нас вы не найдете санатории, турбазы, пляжи и гостиницы. Если вы хотите провести отпуск в номере санатория — это не к нам», — шутит Евгений.

Вкусный продукт с местным колоритом

Евгений не только сам много путешествовал, но и организовывал поездки для друзей. Так он убедился, что почти в каждом регионе есть операторы, которые формируют туры для любителей активного отдыха. Но обычно к ним обращаются местные жители и туристы из соседних территорий. Замысел состоял в том, чтобы объединить эти предложения в одном онлайн-каталоге и предоставить потребителю возможность выбора. Начал Ошибков с Алтая: «Это очень интересный край, к тому же там много небольших операторов, которые делают достаточно вкусный бюджетный продукт с местным колоритом», — обосновал он выбор пилотной территории.

Идея владела им с 2015 года. Сначала Евгений хотел создать платформу на уже существующих решениях, но им не хватало функционала. В итоге он привлек разработчиков, с четвертой попытки специалисты

написали программу, отвечающую замыслу:

— Программа позволяет аккумулировать имеющиеся у региональных операторов предложения. Потребитель может искать туры с фильтром по 20 свойствам: километраж, питание, достопримечательности и так далее. Мы реализовали интерфейс подбора тура не только с помощью привычного фильтра, но и возможностью подбора через интересные места на карте. Карта накладывается на каждый маршрут. Получается, что вся информация для туриста разложена по полочкам. Вместе со специалистами туроператора наш картограф прорисовывает трек каждого маршрута с подробным описанием и фотографиями. Изюминка проекта — сравнение туров между собой. Сравнить можно как детали, так и маршрут на карте.

Изначально сервис панировался как агрегатор: «Мы рассчитывали на поток онлайн-покупок. Но таких оказалось немного, туристам все равно требуются консультации и общение в офлайн-режиме. Поэтому мы



ФОТО ИЗ АРХИВА ЕВГЕНИЯ ОШИБКОВА

Евгений Ошибков: «Государству пока не очень интересно стимулировать активный туризм, потому что здесь нет быстрого экономического эффекта. Но именно это — здоровый образ жизни»

начали отвечать на их вопросы, при необходимости расширять структуру тура. Так пришло понимание, что нужно идти в сторону агентской модели».

Предприниматель начал создавать свою сеть и искать возможности интеграции с туристическими агентствами. В итоге эта интеграция была реализована по технологии White Label — производстве немарочных услуг одной компанией и их использование под своим брендом. По словам Ошибкова, он может развернуть сайт в брендинге агентства за 24 часа: «Технология позволяет в моменте сделать предложение активного тура на запрос любой сложности».

Не всегда такое взаимодействие идет гладко, признается Евгений:

— Мы хотим продавать качественный продукт, поэтому снимаем все недоговоренности в описаниях туроператоров, «подводные камни», которые они иногда не хотят представлять на своем сайте. Если мы видим, что ребята не совсем корректно работают, от сотрудничества с некоторыми приходится отказываться.

В команду предприниматель кроме разработчика пригласил специалиста, который занимается загрузкой туров и построением карт, менеджеров для организации коммуникаций и продаж: «Они помогут выбрать тур, ответят на все вопросы, запросят паспортные данные, отправят договор, выставят счет, выдадут ваучер».

Зарабатывает проект на агентском вознаграждении и дельте агентского и субагентского вознаграждений. Туроператорам это тоже оказалось интересно: они получают дополнительный приток клиентов за счет размещения турпродукта на платформе.

Конкурентов в России у Ошибкова немного: «Активные туры — сложный туристический продукт, имеющий в составе до 30 отдельных услуг, кроме того, на рынке работают сотни небольших туроператоров, и для эффективной работы с ними нужна специализированная платформа, которую у нас получилось создать».

Тропа в большой рынок

За два года работы сервиса удалось протестировать гипотезы, ценности, каналы привлечения клиентов и получить продажи. На платформе загружено около 400 туров по Алтаю на круглый год. Евгений убежден, что по такой же модели он может организовать продажи для любителей активного отдыха по всей России: в Карелию, на Кавказ, Байкал, Камчатку. Предприниматель оценивает весь рынок активных туров по России в 20 млрд рублей и считает, что он может расти в год как минимум на 10%. Его бизнес-план предполагает выход за пять лет на оборот компании более 1 млрд рублей и занятие 5% этого сегмента.

Но чтобы масштабировать сервис, нужны инвестиции, и именно в этот потолок уперся Ошибков:

— Мы развивали проект на свои сбережения, но они закончились. Поэтому весь прошлый год мы потратили на поиск венчурных инвесторов. Со специалистами и технологиями проблем нет, платформа готова, ее нужно только совершенствовать, ресурсы главным образом нужны для продвижения. Необходима массовая рекламная кампания среди аудитории Москвы, Санкт-Петербурга, других крупных городов России. По нашим расчетам, чтобы выйти на нормальный старт, нужно вложить около 10 млн рублей.

Помимо маркетинга он намерен реализовать интеграцию активных туров с сервисами продажи авиа- и ж/д билетов, автоматизировать процессы бронирования с операторами, создать собственную систему управления отношениями с клиентами (Customer Relationship Management, CRM) и технологию коммуникаций «турист — агент — оператор». Кроме того, в планах разработка мультязычного блока системы управления и мультязычных сайтов.

В поиске инвесторов Ошибкову помогает Тюменский технопарк: резидентом компания стала в 2021 году. Да и сам предприниматель постоянно участвует в профильных мероприятиях, подает заявки на гранты: «Интерес к проекту есть, но у частных инвесторов много вопросов. Подали заявку в фонд Бортника, ждем результатов».

Правда, на фоне нового кризиса планы пришлось скорректировать, сейчас много времени отнимает срочное решение текущих вопросов: приходится менять платформы, системы аналитики, искать замену

выпавшим ресурсам, на ходу перестраивать каналы продвижения.

На автоматический приток клиентов на фоне стагнации выездного туризма Евгений не рассчитывает:

— Активные туры, как правило, приобретают люди, которым нравится получать адреналин. Поэтому те, кто не поехал в Турцию, вряд ли пойдут в поход. Да и инфраструктура пока не готова к приему массового туриста. На Алтае у наших партнеров, например, один вертолет на три туроператора, и все время расписано с самого начала летнего сезона. Поэтому, если говорить о принципиальном развороте туристического потока, нужна государственная программа развития инфраструктуры для активного туризма. Мы сейчас вместе с партнерами в силах закрыть потребности в активном отдыхе для подготовленной аудитории. Вывести этот сегмент в категорию массового можно, но это дело времени и ресурсов.

Запущенная модель стимулирования внутреннего рынка через кешбэк в случае бизнеса Ошибкова тоже не работает: «Эта программа направлена на заполняемость отелей и санаториев, в кешбек попадают туры с сертифицированными гостиницами, а у нас в активных турах люди живут в основном в палатках. Например, на ближайший этап кешбека у нас только 19 туров с кешбеком из более 500 предложений».

Напоследок мы спросили Евгения о перспективах появления национальных сервисов для бронирования отелей: напомним, ниша освободилась после ухода Booking. Тюменский предприниматель говорит, что сам не готов заходить на этот рынок:

— В России такие платформы есть, например «Броневик» представляет собой уже достаточно большую компанию. Проблема в том, что даже такой большой игрок не в состоянии охватить все отели, поэтому каждая гостиница выбирает себе платформу на свое усмотрение. В результате потребитель мечется между разными сервисами. Чтобы создать одну большую площадку, где были бы все, опять же нужны ресурсы на продвижение. На главной странице «Яндекс» точка входа для имиджевой рекламы — 880 тыс. рублей на неделю. У отдельных игроков таких бюджетов просто нет, они пока и зарабатывают немного. Если Booking стабильно брал комиссию в 20%, то нашим отечественным платформам отели платят 5% в лучшем случае. Вот и получается замкнутый круг: маленькая комиссия — нет денег на развитие. Хотите большую комиссию? А за что вам платить? Поэтому пока каждый отель создает свою систему бронирования из менеджеров, которые будут принимать звонки и онлайн-заявки. Это, конечно, дорого и невыгодно. Возможно, операторам стоит объединиться и создать, например, ассоциацию систем бронирования и продвигать интересы сегмента. ■

Павел Кобер

Круглогодичный морезаменитель

Тюменская область, располагающая большим разнообразием термальных комплексов и санаторно-курортных учреждений, позиционирует себя как полноценная альтернатива черноморским и даже зарубежным морским курортам



Термальный источник в санатории «Ингала»

В условиях турбулентности потребительского рынка регион продолжает развивать туристическую инфраструктуру и готовиться к наплыву гостей, рассказала директор департамента потребительского рынка и туризма Тюменской области **Мария Трофимова**.

Отправляемся в кризис

— *Закрытие многих зарубежных туристических направлений вновь, как и в пик пандемии, повысит интерес соотечественников к путешествиям по родной стране. Насколько готова к этому туристическая инфраструктура Тюменской области?*

— Сегодня события складываются таким образом, что фокус внимания нацелен на внутрироссийские туристические маршруты. Безусловно, в первую очередь будет востребовано черноморское побережье. Но ряд российских регионов предлагают неморской санаторно-курортный отдых, множество культурно-познавательных программ, актуальными становятся круизы речные и железнодорожные, в трен-

де будет и автотуризм. Тюменская область активно развивает туристическую отрасль и системно движется во всех направлениях.

Мы готовы к увеличению турпотока. Наш гостиничный фонд имеет среднегодовую загрузку в пределах 40 — 45%, если считать все имеющиеся объекты размещения. Сейчас возобновлена федеральная мера поддержки развития внутреннего туризма в рамках продления программы кешбэка (возмещения туристам части затрат на поездки по России), с 31 марта запускается детский кешбэк (возмещение части затрат на отдых в детских лагерях). Эти меры поддержки своевременны как дополнительная мотивация, чтобы граждане России путешествовали по своей стране. У нас достаточно предложений, чтобы туристы провели в Тюменской области от пяти до десяти дней, и каждый мог найти что-то свое. Наши туроператоры готовы предложить различные варианты пакетных туров, включая культурно-познавательную программу, а также возможность круглогодичного отдыха в термальных комплексах.

Кроме того, мы активно работаем с крупными туристическими компаниями.

Так, 29 апреля из Москвы в Тюмень туроператор Fan&Sun (новое имя крупнейшего оператора России TUI. — «Э-У») запускает чартерную авиационную программу, которая при поддержке Ростуризма позволяет снизить стоимость турпакета, включающего перелет, проживание и базовый набор экскурсий. Также в этом году мы пилотно запустили шестидневный железнодорожный круиз (теперь на железнодорожные и речные круизы распространяются меры поддержки в рамках туристического кешбэка): 5 марта поезд с туристами отправился из Москвы, прошел через Казань, Тюмень, Тобольск, а на обратном пути — через Пермь. В летний период планируем несколько таких железнодорожных круизов, которые пройдут через ряд российских городов и захватят Тюмень и Тобольск. Причем в каждом остановочном пункте туристы смогут подсаживаться и путешествовать дальше со всей группой.

Кроме того, мы договорились с Fan&Sun о запуске в летний период чартерной авиационной программы из Санкт-Петербурга в Тобольск, где в прошлом году открылся аэропорт Ремезов. В Тобольске можно ознакомиться с богатой историей города,



Мария Трофимова: «В летний период планируется запустить несколько железнодорожных круизов, которые пройдут через ряд российских городов и захватят в том числе Тюмень и Тобольск»

бывшего когда-то центром управления Сибирью, попробовать блюда местной кухни, а затем приехать в Тюмень и искупаться в термальных источниках. То есть это могут быть гибридные туры с посещением и Тобольска, и Тюмени, с сочетанием культурно-познавательной программы и оздоровительным отдыхом.

В этом году гостей нашего региона ждет разнообразная событийная программа. На майские праздники готовим проекты «Горячий уикенд в Тюмени», «Кремлевские выходные» в Тобольске. Летом в Тобольске будет на гастролях Театр наций, планируется фестиваль исторической реконструкции «Абалакское поле». Ожидается множество гастрономических событий (набирают обороты тематические ужины, авторские ужины от шеф-поваров) и другие активности.

— **Сколько туристов посетили регион в прошлом году?**

— По нашим оценкам, в 2021 году в Тюменской области восстановились показатели въездного туризма допандемийного 2019 года. Это больше 3 млн туристов. Среди наших гостей — жители более чем 40 российских регионов. Традиционно преобладают жители соседних субъектов федерации: это северные округа, Свердловская, Челябинская области, Пермский край. Едут к нам и из Сибири — Омской, Томской, Кемеровской областей. В прошлом году активно приезжали путешественники из Москвы и Московской области. Надеюсь, в этом году мы заинтересуем гостей из Санкт-Петербурга.

На текущий год прогнозы делать сложно, но в прошедшие новогодние праздни-

ки у нас были достаточно хорошие показатели. Ожидаем, что приезд туристов на майские праздники будет не меньшим, чем в 2019 году. Отели и туроператоры не поднимают стоимость услуг. Мы, запуская чартерные программы, делаем в составе туристического пакета комфортной цену и на авиаперелет, и на железнодорожный проезд.

Территория комфорта

— **Какой потенциал вы видите для малого и среднего бизнеса в части развития туристического и других потребительских рынков?**

— У нас есть различные проекты, в рамках которых местные товаропроизводители развиваются и в туристическом направлении. Например, в части сельского туризма: множество небольших товаропроизводителей, таких как сыроварни, рыбозаводные хозяйства, включаются в туристические маршруты и локации. Также появляются современные проекты для загородного отдыха. Трендовое направление — глэмпинги, когда можно совместить отдых на природе с комфортом, все больше завоевывают любовь гостей. Сейчас самое время развивать данные направления.

Потребительский рынок в целом пока испытывает определенную турбулентность. В ежедневном режиме мы мониторим запасы товаров и цены. Самое главное сейчас — не допустить большого ценового скачка. Такая задача стоит перед всеми регионами. Включаются меры поддержки, которые принимаются на федеральном и региональном уровнях. Активно ведем работу по линии межведомственного взаимодействия, как во внутреннем, так и во внешнем периметре. Это делается, чтобы оптимизировать для предпринимателей товарно-логистические цепочки и не допустить рост цен.

Чтобы стабилизировать ситуацию в регионе, мы работаем в связке с федеральными торговыми сетями, предпринимателями оптового звена, производителями, областным департаментом агропромышленного комплекса, управлением федеральной антимонопольной службы, органами прокуратуры. Те продукты питания, которые производятся в регионе или в стране, должны быть всегда доступны. Пока мы не наблюдаем серьезных сбоев в доставке: продукция в ассортименте представлена на полках магазинов. Обязательства, добровольно принимаемые федеральными сетями, позволяют фиксировать наценку в пределах 5 — 10% на ряд товарных позиций: хлеб, молочную продукцию, «борщевой» набор, сахар. Важно, что эти обязательства соблюдаются.

— **Вопрос обеспечения продовольственной безопасности обострился практически для всех российских реги-**

онов. Имеет ли смысл звать в Тюменскую область миллионы туристов?

— Люди так или иначе стремятся отдыхать — это одна из социальных потребностей. Могут быть краткосрочные выезды, туры выходного дня или полноценные отпуска. Даже в пандемийном 2020 году после нескольких месяцев локдауна и изоляции люди поехали отдыхать. Тогда стал набирать популярность автомобильный туризм: туристы активно путешествовали в пределах транспортного плеча 700 км. Начали развиваться сельский туризм и загородный отдых. С точки зрения продовольственной безопасности, регионы не закрываются, внутри страны ситуация стабильная. Поэтому не планировать прибытие гостей невозможно. Тем более что Тюменская область традиционно является транспортным хабом: жители северных округов приезжают в Тюмень и уже оттуда путешествуют дальше по другим городам. Кроме того, мы традиционно ездим в соседние Екатеринбург и Свердловскую область, Пермь, Челябинск, а их жители, наоборот, приезжают в Тюменскую область — это исторически устоявшиеся связи.

Если произойдет наплыв туристов в Тюменскую область из других регионов, уверена, наши отели и рестораны, многие другие объекты будут готовы их принять. Сейчас для туризма — период перезапуска и новое окно возможностей. Поэтому в любом случае туризм не закрывается, он будет развиваться. Тюменская область готова предложить разнообразный отдых — и на выходные дни, и на более продолжительный период.

Отрасль гостеприимства в нашем регионе развивается системно. Сформирован хороший пул программ как для организованных туристов в составе групп, так и для самостоятельных, прибывающих в индивидуальном порядке. В качестве альтернативы морским курортам мы готовы предложить наши термальные комплексы. Таких настоящих «морезаменителей» в стране не так уж и много. В Тюменской области свыше 20 термальных комплексов с разными ценовыми предложениями, ориентированными под любой запрос. Есть альтернатива морю, и наши термальные воды ничем не уступают знаменитым европейским курортам. Комфортная инфраструктура обеспечивает в нашем регионе и качественный городской отдых. У нас большое разнообразие объектов общественного питания, а гостиницы предлагают хорошие условия по размещению. Когда в городе приятно находиться, когда в течение дня можно сходить на экскурсии, посетить музейные объекты, покататься на теплоходах и попробовать местные специалитеты, — такой отпуск оставляет много впечатлений, приятных эмоций и запоминается надолго. ■

Артем Коваленко

Сквозные технологические решения

Как Тюменский государственный университет способствует развитию бизнеса

Исследователи ТюмГУ занимаются технологическими проектами разной направленности. Один из ключевых посвящен цифровизации системы бесштанговой добычи нефти — уникальной разработки специалистов «Группы ГМС». «Главная цель — оптимизация процессов для увеличения объема добываемой продукции и сокращение расходов на содержание самой установки. Мы разрабатываем цифровую модель, отражающую работу всех элементов (электродвигателя, привода, насоса и цифрового комплекса контроля и управления), и тестируем ее в разных условиях. Сегодня цифровое проектирование и виртуальные испытания — это норма для тех, кто хочет стать полноправным участником рынка. Обеспечение трансфера технологий в индустрии различного рода — важная задача и один из вызовов, что стоит перед нами как участниками проекта «Приоритет 2030», — рассказал «Э-У» директор Технологического парка ТюмГУ Евгений Голубев.

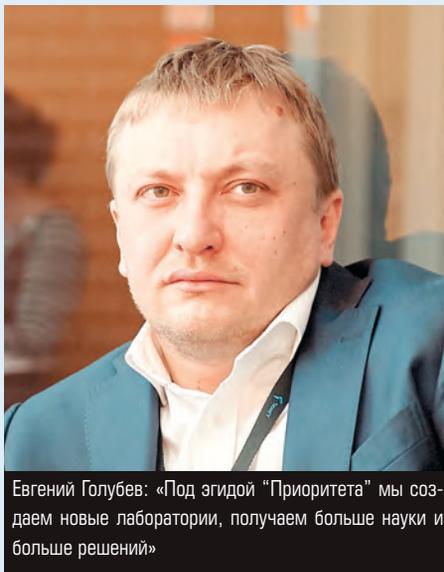
— **Евгений Викторович, какую роль Технологический парк играет в вопросах взаимодействия университета с индустриями?**

— Ценность любых научных проектов определяется возможностью их практического применения. Перенос результатов в жизнь осуществляется с помощью разных инструментов и структур. В ТюмГУ этим занимается Технологический парк, деятельность которого нацелена на решение задач индустрии — внедрение в регион актуальных, а бы даже сказал, критически важных технологий.

Своевременно обеспечивать бизнес исследованиями

— **Как происходит перевод системы бесштанговой добычи нефти в цифру?**

— На первом этапе исследователи воссоздают в модели параметры реального оборудования, затем приступают к изучению эффективности конструкции в различных сценариях работы, выявлению «узких» мест, их оптимизации и проверке. Цифровое моделирование позволит отказаться от проведения натурных испытаний промежуточных образцов, а значит, сократить время поиска оптимального решения. Также с помощью созданной комплексной модели будут разработаны



Евгений Голубев: «Под эгидой «Приоритета» мы создаем новые лаборатории, получаем больше науки и больше решений»

и протестированы алгоритмы управления.

— **Какие задачи ТюмГУ решает как участник проекта «Приоритет 2030»?**

— Университет находится в группе «региональное/отраслевое лидерство». Мы прекрасно понимаем: для успешного регионального развития нужно своевременно обеспечивать бизнес исследованиями и технологиями, которые самим компаниям невыгодно или трудно осуществлять. ТюмГУ, в частности Технологический парк, могут взять на себя эти задачи — стать драйвером. Под эгидой «Приоритета» мы создаем новые лаборатории, получаем больше науки и больше решений. Особое внимание уделяется развитию ESG-принципов, которые делают бизнес более экологичным и социально ответственным.

— **Приведите пример.**

— Масштабный проект молодого ученого Андрея Ельшьева — переработка попутного нефтяного газа. Задача — получить из газа синтетические углеводороды, что, во-первых, более экологично, а во-вторых, перспективно с точки зрения расширения объемов и вариантов выпуска продукции.

Зрение на жидких линзах

— **В «Приоритете» вы руководите проектом «Природовдохновенный инжиниринг: нано- и микрогазовые технологии для экономики будущего». Что изучаете?**

— Мы изучаем процессы, происходящие в природных системах, и заимствуем их прин-

ципы. Инновационные решения можно «подсмотреть» у природы. Есть проект, посвященный разработке архитектур и узлов нейромодулятора с акцентом на воспроизведение принципов построения живых нейронных сетей в железе. Есть проект по оптике свободной формы — системе зрения на жидких линзах. Их можно применять в робототехнике, медицине и т.д.

— **Почему линзы жидкие?**

— Стандартные оптические элементы, управляемые электроникой, не позволяют воссоздать все функции глаза, но это может сделать жидкость, «имитирующая» зрачок. Проектом руководит доцент, кандидат физико-математических наук **Наталья Иванова**. Она же изучает вытеснение нефти из керна на микроуровне — это одна из ключевых задач Научного центра мирового уровня, который является подразделением Технологического парка. Исследование связано с тем, что мы вынуждены переходить к месторождениям с трудноизвлекаемыми запасами, в том числе к тем, где нефтеносные пласты имеют очень малый размер пор. Добывать там сложнее. Внутрипластовые процессы отличаются от классической гидравлики. Для их изучения мы создали специальные микрочипы, копирующие пласты. Более того, сквозь микрофлюидные чипы мы можем прогонять поверхностно-активные вещества, повышающие нефтеотдачу, и определять более эффективные.

Под местные технологические цепочки

— **У вас большой опыт работы именно с нефтедобывающими предприятиями?**

— Да, это так, но сегодня ведущие проекты — сквозного применения. Например, в Научном центре мирового уровня есть Центр компьютерного инжиниринга — хороший инструмент для решения вопросов, связанных с моделированием, оптимизацией, оценкой или разработкой конструкторской документации. На мой взгляд, он может внести серьезный вклад в импортозамещение — создавать или модернизировать разработки под местные технологические цепочки в новых условиях.

— **Технологический парк и его подразделения выступают связующим звеном не только между университетом и индустрией, но и двигают индустрию в соответствии с глобальными тенденциями...**

— Да, мы помогаем бизнесу решать научно-исследовательские и технологические задачи. Важно, что работа изначально ведется в рамках региона. Подобные парку структуры могут предложить компаниям как готовые решения, так и систематическую информационную поддержку по патентной аналитике и технологический скаутинг. Кроме того, совместно мы можем адаптировать технологии под конкретного заказчика и в целом под отечественного производителя. ■



Фото недели

19 марта в Тюменской области отметили казахский праздник весны Наурыз, символизирующий пробуждение природы, обновление и стремление к новой жизни.

Праздник устроили в деревне Земляной Гольшмановского городского округа. В русской избе и казахской юрте работали выставки народного быта. Гости встречали горячим чаем и традиционными баурсаками, зазывали на национальные казахские игры и кулинарные конкурсы.

«В Тюменской области Наурыз давно стал межнациональным праздником с региональным статусом. Областное правительство всегда поддерживает позитивные инициативы, направленные на развитие национальных культур и дружбы народов», — рассказал председатель комитета по делам национальностей Тюменской области **Владислав Чернов**.

Добавим, что неделей раньше при поддержке комитета на территории археологического музея-заповедника прошел хантыйский народный праздник Тьлащ поры — обряд приношения Луне. Праздник олицетворяет начало нового года, возрождение и обновление всего живого. Отмечается в январе, феврале и марте на растущую Луну, в это время Солнце возвращается после темного пика зимы, постепенно начинает просыпаться замерзшая в январе природа.

Фото: «Гольшмановский вестник»





30 ЛЕТ ЧИСТОЙ ЭНЕРГИИ **ЛУКОЙЛ**

ЛУКОЙЛ – ответственный производитель углеводородов, глобальная вертикально интегрированная компания. Ежедневно продукцию, энергию и тепло ЛУКОЙЛа получают миллионы людей **в 100 странах**. Более 100 тысяч человек объединяют свои усилия и таланты, чтобы обеспечить эффективное развитие и передовые позиции на рынке.

С момента основания ЛУКОЙЛ придерживается принципов устойчивого развития и неукоснительно следует самым высоким экологическим стандартам. Одной из первых российских компаний ЛУКОЙЛ начал реализацию проектов по сокращению сжигания попутного нефтяного газа, используя этот ресурс для выработки электроэнергии. В 2021 году проекты по снижению выбросов парниковых газов получили оформление в виде **климатической стратегии компании**.

Пермский край, Удмуртская Республика, Республика Башкортостан, Свердловская область, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа – всего более 60 регионов присутствия компании в России. И везде главный принцип: **энергию природных ресурсов обратить во благо человека!**

