

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

30 МАЯ — 12 ИЮНЯ 2022 № 19 — 22 (864)

ИНДЕКС 81420



МОЖЕМ ПОВТОРИТЬ?

Задача импортозамещения — не заменить один импорт на другой, а наладить выпуск собственной технологичной продукции

Инореагенты: кризис
в малотоннажной химии

16

Почему делать свое
в России невыгодно
Банки меняют тактику

20

26

Лизинг: ни дать, ни взять

32

Рейтинг аудиторских
компаний

36

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 Заякин, Екатерина Игошина, Анастасия Кандалинцева, Павел Кузнецов, Татьяна Печеникина, 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.

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

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



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

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

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

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



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

Содержание



финансирование, качественное консультирование и удобство сервисов

БАНКИ ВЫШЛИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

РАБОТЫ С БИЗНЕСОМ 28
Кредитные организации и компании сосредоточились на оперативном совместном решении общих проблем даже за пределами привычного для банков функционала, отмечает глава Сбера на Урале Дмитрий Суховерхов

БЛАГО С БОЛЬШОЙ БУКВЫ S 30

Благотворительность столкнулась с вызовами новой реальности. Дальнейшему развитию способно помочь переосмысление корпоративным сектором ESG-стратегий устойчивого развития

ЛИЗИНГ БЫВШИХ В УПОТРЕБЛЕНИИ 32

Чтобы справиться с рисками развивающегося кризиса, компании будут искать новых поставщиков и новые ниши, а также развивать сегменты возвратного лизинга и лизинга б/у техники

АУДИТ / РЕЙТИНГ ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА 36

АУДИТ МЕНЯЕТ ЛАНДШАФТ

Санкции выведут с рынка международные компании, а регуляторные новации — мелких игроков. Шанс на прорыв получают средние технологичные аудиторско-консалтинговые группы

РЕГИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ 39



РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ 3

ПОВЕСТКА ДНЯ 4

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ 10

ТЕМА НЕДЕЛИ 12

КАК ПОВЫСИТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

Заниматься нужно не замещением ушедших технологий, а разработкой новых, конкурентоспособных за пределами страны. Для этого требуются не только субсидии, но и понятные правила игры

РУССКИЙ БИЗНЕС

КАТАЛИЗАТОР ДЛЯ ХИМИИ 16

Санкции ЕС перекрыли поставки в Россию значительного числа продуктов малотоннажной химии, необходимых для текущей работы предприятий самых разных отраслей промышленности. Запасов хватит ненадолго

РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА 20

«Конкурентоспособную отечественную продукцию можно создавать и быстрее, и проще и, самое главное, быстрее выводить на рынок. Но такое чувство, что мы мешаем государству», — говорит директор уникального российского разработчика и производителя оборудования для диагностики in vitro НПЦ «Астра» Владимир Патосин

НЕДВИЖИМОСТЬ

ЛИМИТИРОВАННОЙ СЕРИИ 24

Индивидуальные дома и таунхаусы, расположенные в черте Екатеринбурга, становятся более привлекательными в сравнении с элитными квартирами в центре города

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ПРОЕЗД ПО ЛЬГОТНОМУ БИЛЕТУ 26

Бизнес предъявляет банкам запрос на доступное

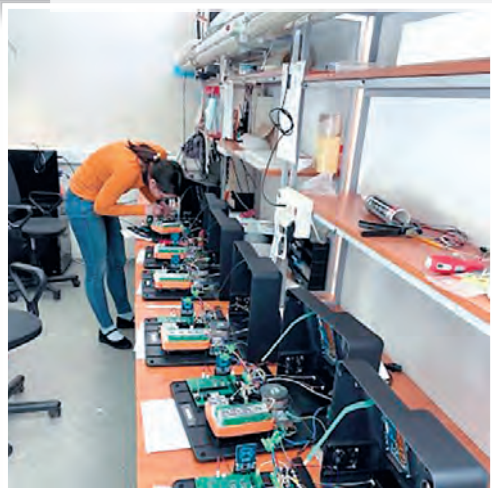
ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

НОВЫЕ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ЦВЕТМЕТА

РЕЙТИНГ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

ЧЕРНЫЙ РЫНОК ТАБАЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Импортозамещение в опасности



нята в прошлом году. Одна из целей — довести долю электромобилей до 10%. Документ предусматривает ряд мер, направленных на развитие как производственной базы для строительства электромобилей и основных их элементов, в частности аккумуляторных батарей, так и инфраструктуры зарядных станций. Предполагается, что к осени 2022 года начнется серийное производство нескольких моделей российских электромобилей. Последнее громкое заявление об электромобилестроении связано с брендом «Москвич». Речь идет о намерении возобновить на выкупленном у Renault столичном автозаводе выпуск машин. В перспективе предприятие должно перейти на электрокары. При этом «Известия» пишут, что в первую очередь новое руководство рассматривает привлечение в качестве партнеров китайские компании — JAC Motors, FAW и BYD.

Директор практики стратегического и операционного консалтинга КИМГ Алексей Нестеренко считает наиболее эффективным способом снижения зависимости от импорта стимулирование экспорта в отраслях, имеющих преимущества по сравнению с конкурентами из других стран: «С экономической точки зрения это более удачный подход, чем упор на создание аналогов иностранной продукции, при котором редко создается дополнительная ценность в производственной цепочке, а в стране локализуется только финальный этап сборки и брендинга».

Для примера: Китай, Южная Корея и другие азиатские тигры при реализации своих планов экономического развития придерживались подхода «снизу вверх». Он заключается в определении приоритетных направлений на основе анализа имеющихся конкурентных преимуществ. Преимуществами Китая и других перечисленных стран являл-

ся дешевый труд, и развитие экспорта шло в трудоемких отраслях промышленности. Со временем накопленные инвестиции переходили в более капиталоемкие и наукоемкие отрасли. Кроме того, рост производства высокотехнологичной продукции в Китае связан со значительными инвестициями в геологоразведку и добычу редкоземельных металлов, которые необходимы в электронике и батареях, а также жестким контролем за уровнем экспорта таких металлов. В результате сейчас Китай уже занимается локализацией хай-тек технологий. Например, запустил программу Made in China 2025, в которой государство определило десять приоритетных индустрий для развития.

В этом номере мы не только попытаемся проанализировать процесс импортозамещения — от потребностей бизнеса до его возможностей, но и разобраться, в каких отраслях мы можем предложить перспективные технологии. А они есть, несмотря ни на что. И в первую очередь в ВПК, которому можно было бы поделиться «несекретными» технологиями с гражданским производством, пока оно еще живо, и в машиностроении, и в медииндустрии. Важно не задуть эти драйверы бюрократическими инструментами и «вниманием» контролирующих органов. ■



Технологический суверенитет, о котором так много говорят в последние три месяца, пока имеет лишь призрачные очертания. Тотальная зависимость от импорта — факт, который признают все. Правда, не все признают, что с момента объявления импортозамещения в 2014 году мало что изменилось. По словам главы комитета Совета Федерации по конституционному законодательству и государственному строительству **Андрея Клишаса**, кроме бравурных отчетов отраслевых ведомств нет ничего: «Наши люди это видят и по товарам народного потребления, и во многих других сферах». Клишас считает, что программа импортозамещения в России «полностью провалена». А глава Национального антикоррупционного комитета **Кирилл Кабанов** и вовсе обвинил «некоторых руководителей» в попытке «пересадить нашу промышленность, а вместе с ней экономику на новую, теперь китайскую, «иглу», вместо того чтобы строить «максимально самодостаточную экономику». По его мнению, нужно «урезать аппетиты ряда заинтересованных лиц», ставящих личные интересы выше государственных и запускающих неактуальные проекты. Он же призвал провести ревизию крупных проектов с бюджетным финансированием и привел в качестве примера выпуск электромобилей.

Напомним, правительственная Концепция развития электротранспорта была при-



КОРОТКО

Контракт с РЖД на 4,3 млрд рублей

заключила компания РСР-М (входит в состав холдинга «Синара — Транспортные Машины»). Работы по глубокой очистке щебня на фронтах капитального ремонта пути будут производиться двумя собственными щебнеочистительными машинами ЩОМ-1400 с плановым объемом предоставления услуг 200 км в год. Контракт с национальным перевозчиком рассчитан до конца 2031 года. Два щебнеочистительных состава поступили в распоряжение РСР-М в январе 2022 года и уже прошли эксплуатационные испытания на Северо-Кавказской железной дороге. Бригады будут оказывать услуги на всей территории России согласно графику проведения ремонтных работ РЖД. В мае оба состава начали работу на Западно-Сибирской железной дороге. ■



ЩОМ-1400 производства калужского завода «Ремпутьмаш» (входит в состав СТМ) предназначена для очистки щебеночного балласта. Машина состоит из двух секций: добывающе-распределительной и очистной

Три авиакомпании

объявили о старте новых направлений из международного аэропорта Кольцово (управляется УК «Аэропорты Регионов»). Так, «Уральские авиалинии» (УАЛ) с 9 июня открывают прямой беспосадочный рейс Екатеринбург — Владивосток — Екатеринбург, который входит в цепочку рейсов на Камчатку и Сахалин. Также с 9 июня УАЛ начнет выполнять рейсы Санкт-Петербург — Екатеринбург — Владивосток — Петропавловск-Камчатский. С 10 июня начнутся перелеты самолетов этой авиакомпании по маршруту Санкт-Петербург — Екатеринбург — Владивосток — Южно-Сахалинск. NordStar в мае начал полеты в Ставрополь. Регулярные пря-

мые рейсы в один из крупнейших центров Северного Кавказа запланированы дважды в неделю. «Аэрофлот» с 1 июня запускает ежедневные рейсы из Кольцово в Сочи. В наступающем летнем сезоне из Екатеринбурга в Сочи запланировано выполнение до 11 рейсов в сутки силами пяти авиакомпаний. ■

Четырехзвездочный гостиничный комплекс построят в Перми

Проект реализуется на площадке бывшего военного института на улице Окулова, 4. Соинвестором строительства выступит госкорпорация «Туризм.РФ»: она начала процедуру вхождения в уставный капитал ООО «Специализированный застройщик «Окулова 4»» (дочерняя компания Корпорации развития Пермского края, КРПК). Номерной фонд отеля составит 185 номеров. Объем инвестиций в проект реконструкции здания казарм будет уточнен после прохождения госэкспертизы проектной документации. Главные задачи — создание современной туристической инфраструктуры, увеличение турпотока. «Планируется, что это будет вторая гостиница под управлением профессионального оператора и четвертая сетевая гостиница в городе», — рассказал генеральный директор КРПК **Алексей Бураков**. В мае компания изменила основной вид использования земельного участка на «гостиничное обслуживание». Ведется подготовка к проектированию и строительно-монтажным работам на объекте, завершается разработка корпоративного договора сторон, детализировал генеральный директор «Окулова 4» **Иван Малахов**. ■

2,9 млрд рублей

инвестирует Челябинский цинковый завод (ЧЦЗ, предприятие металлургического комплекса УГМК) в реконструкцию существующих и строительство новых очистных сооружений. Половина этой суммы понадобится для первого этапа проекта — возведения локальных очистных, которые позволят предприятию перейти на систему замкнутого водооборота. На эти очистные будут направляться основные загрязненные промышленные стоки в объеме 536 куб. м/сут. После очистки вода будет возвращаться в производственный процесс. Для выполнения второго этапа потребуются изменение технологической схемы и реконструкция существующих очистных сооружений. «Реализация проекта позволит значительно сократить воздействие на реку Миасс», — считает директор ЧЦЗ **Павел Избрехт**. ■

Онлайн-площадку по продаже вторсырья

запустила екатеринбургская «Спецавтобаза». Регистрация и участие в аукционах

бесплатные. Торги, как правило, проводятся по понедельникам. Переработчики могут приобрести макулатуру, ПЭТ-бутылки и другие виды пластика, лом и отходы черных и цветных металлов, стекло. Пока на площадке прошло 50 аукционов, число еженедельных конкурсов будет расти. «Создание онлайн-площадки мы планировали изначально. В 2020 — 2021 годах наши сотрудники работали над созданием системы продажи вторсырья с учетом требований законодательства и реальный рынок. Теперь приобретать продукцию мусоросортировочного комплекса «Широкореченский» сможет большее количество заинтересованных лиц. Количество предприятий, которые легально работают в области обращения с ТКО, растет с каждым годом. Этому способствуют открытость и конструктивный подход не только большинства регоператоров, но и уполномоченных органов, некоммерческих профессиональных отраслевых объединений», — комментирует директор ЕМУП «Спецавтобаза» **Наталья Зубова**. ■

В Екатеринбурге появится гастромолл

УГМК-Застройщик в партнерстве со Сбербанком начал возводить первый инфраструктурный объект в рамках квартала «Екатеринбург-Сити» (будет построен в течение 10 лет). Разрешение на строительство в центре города шестиэтажного здания площадью 31,4 тыс. кв. м получено в октябре 2021 года. На первых двух этажах разместится гастрономический кластер, объединяющий гастрорынок и более 25 концепций уникальных ресторанных проектов. Под офисные помещения разных форматов, в том числе open space, будут отданы 4 — 6 этажи. Частью гастромаркета станет event-пространство для проведения лекций, выставок, презентаций. Перед зданием будет создана площадка под летний кинотеатр и другие мероприятия open air, например, гастрономические фестивали или концерты. По мнению главы Екатеринбурга **Алексея Орлова**, гастромолл — уникальный проект не только для уральской столицы, но и для России. Спрос на гастромаркеты в последние несколько лет растет во многих российских городах. ■



Застройщик обещает возвести креативное и стильное пространство, которое не будет напоминать классический офисный или развлекательный центр

Тюменский кешбэк и лидерство в российских рейтингах

Результаты развития экономики и социальной сферы Тюменской области по итогам 2021 года представил в отчете о деятельности правительства 26 мая губернатор региона **Александр Моор**. Прямая трансляция велась на портале правительства Тюменской области и на сайте областной думы.

По данным отчета, индекс промпроизводства в регионе составил 104,2%, в сегменте обрабатывающих производств — 108,5%. Зарегистрирован нефтегазовый кластер Тюменской области, сегодня он объединяет около 70 предприятий. Для развития кооперационных цепочек внутри кластера в конце 2021 года введена беспрецедентная мера поддержки — «тюменский кешбэк»: возмещение компаниям части стоимости продукции (от 1,5 до 5%), приобретенной у участников кластера, зарегистрированных в Тюменской области. Аналогов такой поддержки в стране нет.

Продолжается формирование нефтехимического кластера, флагман которого — компания «Сибур». Приоритетное направление — импортозамещение для нужд топливной промышленности площадки, увеличение глубины переработки полимерного сырья и пластика.

Импортозамещение — стратегически важная тема, подчеркнул губернатор. По данным отчета, 83 тюменских производителя реализовали 64 проекта в этой сфере.

Регион входит в тройку лидеров Национального рейтинга состояния инвестиционного климата. В 2021 году реализовано 330 инвестиционных проектов, создано более 3 тыс. рабочих мест. На начало 2022 года работают индустриальные парки «Боров-

ский» и «Богандинский» (в них зарегистрировано 19 резидентов) и пять муниципальных индустриальных площадок.

В сфере АПК объем производства достиг по итогам года 81 млрд рублей, в пересчете на душу населения — регион вышел на второе место в УрФО. Введено в оборот более 5 тыс. гектаров ранее неиспользуемых земель.

На поддержку экономики из областного бюджета, по данным отчета, направлено в 2021 году более 21 млрд рублей, из них 15,7 млрд рублей составили налоговые льготы (в том числе 4,8 млрд рублей — субсидии на поддержку АПК, промышленности, малого и среднего предпринимательства; 0,7 млрд рублей — гарантии по инфраструктурным займам в сфере жилищного строительства).

Количество субъектов МСП увеличилось к уровню начала 2021 года на 3,5% до 66,4 тыс. ед., численность занятых в этой сфере — на 12,2% до 294,3 тыс. человек.

Уровень регистрируемой безработицы снизился за 2021 год в пять раз, достигнув минимального значения — 0,54% от численности рабочей силы.

Регион занял второе место в рейтинге качества жизни Агентства стратегических инициатив. По показателю вводимого жилья на душу населения Тюменская область занимает первое в УрФО и пятое — среди субъектов РФ. По данным отчета, в течение 2021 года введено 1,7 млн кв. метров жилья, расселено 3247 человек с 53 тыс. кв. метров непригодного для проживания и аварийного жилья. Улучшили жилищные условия 2212 семей.



25 мая в Тюмени в рамках нефтегазового кластера открылась первая очередь научно-технического центра компании «Новатэк». Функционал центра — геологоразведочные, геофизические и геохимические работы в области изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы

Введены в эксплуатацию шесть школ, десять детских садов, пять спортплощадок. На дорогах Тюменской агломерации выполнены работы на 119 объектах протяженностью 128 км. В сфере электросетевого комплекса реализованы инвестпроекты на более чем 3,6 млрд рублей, построено 592 км электрических сетей. Программой развития газоснабжения и газификации Тюменской области 2021 — 2025 годов запланированы работы на сумму более 6 млрд рублей. В 2021 году по программе ПАО «Газпром» начались строительные работы на объектах в Ишиме и Ишимском районе. Более тысячи домовладений в ранее негазифицированных населенных пунктах получают доступ к топливу.

— Прошедший год стал для нас годом новых вызовов и возможностей. Фокусируясь на важных приоритетных задачах по сохранению здоровья наших граждан, по поддержке экономики региона, мы не останавливались в вопросах развития. О таком поступательном движении, о верности принимаемых нами решений, о высоком уровне удовлетворенности наших земляков говорят высокие места региона в значимых российских рейтингах, — подытожил Александр Моор. ■

Битум для строителей

В Свердловской области начал работу терминал, который закроет потребности Уральского федерального округа в битуме. Инвестиции — 1,4 млрд рублей. Битумный комплекс оснащен российским оборудованием и оценивается его создателями как самый современный в мире. Объекты позволяют ежедневно принимать до 2 тыс. тонн битумных материалов с автомобильного и железнодорожного транспорта. Это эквивалентно загрузке 80 битумовозов. Объем единовременного хранения — 53 тыс. тонн. В резервуарах постоянно поддерживается температура на уровне 90 градусов, при загрузке и выгрузке битум разогревается до 160 градусов. «Свердловская область не имеет собственного нефтеперерабатывающего производства, битум привозился за две тысячи километров. Зимой его

некуда было везти, а летом катастрофически не хватало. С запуском этого терминала мы снимаем дефицит и гарантируем качество продукта», — прокомментировал председатель совета директоров группы компаний «ТА Битум» **Эмиль Алиев**.

Также на Уральском битумном терминале веден в эксплуатацию крупнейший в России производственный цех модифицированных битумов и битумных эмульсий. Без этих материалов невозможно строительство дорог первой и второй категорий.

— На фоне строительного бума годовая потребность дорожной отрасли превышает 30 тыс. тонн различных материалов, в том числе битумных и эмульсионных, которые применяются для устройства дорожной одежды. Перед нами стоят большие задачи по реконструкции федеральной сети автомобильных дорог, строительству скоростного участка трассы Казань — Екатеринбург, — оценил перспективы нового производ-

ства заместитель министра транспорта и дорожного хозяйства Свердловской области **Денис Чегаев**.

По словам генерального директора Уральского битумного терминала **Алексея Шестопалова**, в следующем году планируется строительство новых мощностей по выпуску битумсодержащих материалов.

— Создано 21 рабочее место, в перспективе штат сотрудников будет расширен до 50 человек. Статус приоритетного инвестпроекта позволяет получать льготы по налогу на имущество и на прибыль. А с 1 января 2023 года у собственника как участника приоритетного проекта появится право заявить инвестиционный налоговый вычет и компенсировать таким образом часть вложений, направив их на дальнейшее развитие предприятия, — объяснила исполняющая обязанности министра инвестиций и развития Свердловской области **Елена Хлыбова**. ■

Отечественный двигатель для трамваев

Сарапульский электрогенераторный завод (СЭГЗ, Сарапул, Удмуртия) открыл участок по производству тяжелых тяговых электродвигателей для низкопольных трамваев, что позволит заместить на российском рынке продукцию европейских производителей. Двигатель ДАТ-72 разработан специалистами СЭГЗ и производится из российских материалов. На первоначальном этапе планируется выпуск 1 тыс. изделий в год. Объем инвестиций 268,6 млн рублей, из которых 200 млн рублей — льготный кредит Фонда развития промышленности по программе «Конверсия», остальное — собственные средства предприятия. Как рассказал генеральный директор предприятия **Алексей Беляев**, в короткий срок «с нуля была разработана конструкторская документация, с помощью технической службы мы быстро изготовили образцы и поставили их на испытания».

До последнего времени 75% тяговых электродвигателей для российских низкопольных трамваев закупались в Чехии и Австрии. Основным заказчиком ДАТ-72 стал крупнейший производитель пассажирского электротранспорта ПК «Транс-



Создание отечественного производства в Сарапуле позволит заместить до 50% импорта и укомплектовать до 250 трамваев в год

портные системы» («ПК ТС»). При разработке новых низкопольных трамваев предприятие искало поставщиков тяговых двигателей в России и Европе, в частности в Австрии. Произвести мощный, но при этом компактный электродвигатель в итоге смогли на СЭГЗ. «Первые наши трамваи были с импортными двигателями. Сейчас это российский двигатель, который гораздо лучше, надежнее, качественнее, с улучшенными параметрами», — рассказал заместитель директора по развитию продукта «ПК ТС» **Сергей Иванов**.

Ключевыми преимуществами сарапульского двигателя являются повышенный срок службы, более низкая цена по сравнению с импортными аналогами при сопоставимых технических характеристиках. Кроме того, важным плюсом станет наличие защиты подшипниковых узлов от электроэрозии. Это характерная для электротранспорта проблема, которая может приводить к выходу двигателя из строя.

Выручка от реализации проекта составит более 500 млн рублей в год. На новом участке созданы 150 рабочих мест.

Трамваи серий 71-931М «Витязь» и 71-911ЕМ «Львенок», на которые устанавливается новый электродвигатель, эксплуатируются в Москве, Санкт-Петербурге, Перми, Улан-Удэ, Череповце, Ульяновске, Ижевске и Красноярске.

По данным Индекса ВЭБ.РФ, средний возраст трамвайного парка в крупнейших городах страны составляет около 26 лет. Его обновление будет производиться в рамках федеральной программы модернизации городского электротранспорта с привлечением инфраструктурных бюджетных кредитов, средств Фонда национального благосостояния, финансирования ВЭБ.РФ и частных инвесторов-концессионеров. Одна из целей программы — обновить не менее 1500 трамвайных вагонов. ■

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ПАРТНЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

СИНАРА

СКБ Контур

Конференция



02 июня 2022 года

11:00 – 13:00

Пленарное заседание

«ESG-трансформация бизнеса: риски и возможности для развития НКО и благотворительности»

13:30 – 15:00

Круглый стол

«Некоммерческий сектор на Урале: векторы развития»

Благотворительность на Урале

Приглашаем принять участие в конференции. Участие бесплатное! Регистрация обязательна!

Регистрация, программа — на сайте www.expert-ural.com в разделе «Деловые мероприятия»
Дискуссия пройдет в комбинированном формате (возможно очное и заочное участие)

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

Тюменский нефтегазовый форум получил федеральный статус

Премьер-министр России **Михаил Мишустин** подписал 18 мая распоряжение, утверждающее ежегодное проведение промышленно-энергетического форума TNF в Тюменской области.

Распоряжением главы правительства оргкомитет TNF возглавит заместитель председателя правительства России **Юрий Борисов**. Губернатор Тюменской области **Александр Моор** назначен ответственным секретарем оргкомитета. В команду организаторов вошли представители Минэнерго, Минпромторга и Минобрнауки, а также «Роскосмоса», концерна «Алмаз-Антей», «Росгеологии», компаний «РусВэллГруп» и «Атомное и энергетическое машиностроение».

Финансирование мероприятий по подготовке и проведению форума будет осуществляться за счет внебюджетных источников, сказано в распоряжении.

— Экономике Тюменской области нужны инвестиции. При выборе места для размещения производства предприниматели обращают внимание в том числе на деловую повестку. На TNF у них есть возможность обсудить вопросы с первыми лицами ведущих компаний страны. Личный контакт — это, пожалуй, самое ценное, что дают такие площад-

ки. Более высокий статус площадки повышает уровень представительства от госорганов и крупных компаний. У лиц, принимающих решения, появляется мотивация лично принять участие в мероприятии, — прокомментировал повышение статуса Александр Моор.

На первом заседании оргкомитета 6 июня планируется утвердить главную тему TNF-2022, его проведение в Тюмени назначено на 20 — 22 сентября.

Напомним, Тюменский нефтегазовый форум проводится с 2010 года при поддержке федеральных Минприроды и экологии, Минпромторга, Минэнерго и правительства Тюменской области. Форум традиционно является площадкой для диалога между властью, бизнесом, научным и профессиональным сообществом. В 2021 году в трех десятках деловых мероприятий приняли участие более 10 тыс. специалистов из 60 регионов и 20 стран. Были представлены свыше 100 стендов новейших российских разработок сферы ТЭК, получили возможность реализации сотни проектов, подписаны десятки деловых соглашений.

Уже 19 мая в рамках TNF прошел очередной технологический день нефтегазового кластера Тюменской области. Мероприятие из серии встреч, ускоряющих импортозаме-



Два последних года главный форум России, объединяющий профессионалов энергетических компаний, проходил в смешанном очном и дистанционном формате

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР ПРАВИТЕЛЬСТВА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 19 — 22, 30 МАЯ — 12 ИЮНЯ, 2022

щение, провело ПАО «Сургутнефтегаз». Производители из Москвы, Санкт-Петербурга, Татарстана, Пермского и Красноярского краев, Оренбуржья, Чувашии представили корпорации-заказчику около 70 проектов импортонезависимых разработок.

— Корпорации дают список — что, где и как им необходимо заместить. Кластер находит предприятия, которые могут это сделать. Мы готовы проводить и акселерацию, и развитие проектов. Для этого в Тюменской области есть все необходимое, — подчеркнул заместитель губернатора Тюменской области **Андрей Пантелеев**.



**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

ДОСТУП К МАТЕРИАЛАМ НА ИНТЕРАКТИВНОЙ ПЛАТФОРМЕ 24/7

КАРЬЕРА В САМЫХ
ВОСТРЕБОВАННЫХ
НАПРАВЛЕНИЯХ
РАЗВИТИЯ
ИНФРАСТРУКТУРЫ

Диплом магистра
гос. образца
Направление "Менеджмент"



Запись на индивидуальную
консультацию и подачу заявки
smart@enr.ru

Реклама

Возобновили советское производство

На базе «Южноуральского завода радиокерамики», поставлявшего продукцию на предприятия военно-промышленного комплекса СССР, а затем России, вновь запущен выпуск керамических изделий для нужд машиностроения, электроники, металлургии, химической промышленности, сферы добычи и переработки нефти и газа и других отраслей. Бессрочный договор аренды имущества завода, который прошлым летом признали банкротом, заключила компания «ЮЗРК Групп», входящая в производственное объединение «Форэннерго». Сейчас на заводе активно реконструируют инженерную инфраструктуру и технологическое оборудование, до сих пор находившиеся в плачевном состоянии. Только на ремонт систем отопления, подачи газа, водоснабжения и очистки воды будет направлено около 400 млн рублей. Ситуация на Южноуральском заводе радиокерамики должна полностью нормализоваться к сентябрю 2022 года.

— Уникальное производство керамических изделий, созданное в Южноуральске, должно продолжать функционировать.

Поэтому областное правительство, региональный Минпром сделали все необходимое для восстановления стабильного выпуска востребованной продукции на мощностях ЮЗРК. В штате уже 93 работника, всего же к июлю планируется трудоустроить почти 200 человек. Процесс дальнейшего восстановления находится на нашем постоянном контроле, мы продолжим следить за судьбой завода, — отмечает министр промышленности, новых технологий и природных ресурсов Челябинской области **Павел Рыжий**.

— Запущено производство двух типов керамики. Выпуск третьего планируется наладить до 10 июня. Мы уже закупили сырье, материалы, необходимые детали и узлы для оборудования, а также подписали десять договоров на общую сумму 20 млн рублей, в том числе по выполнению гособоронзаказа. Среди наших контрагентов — компания «Кермет», «Алагирский завод сопротивления», «Рикор-электроникс» и многие другие. Всего мы получили заказы на поставку продукции до конца этого года от 32 предприятий ВПК на сумму 146 млн рублей. И хотя на данный момент коллектив заво-



Потребность контрагентов от ВПК превышает текущие возможности предприятия

да насчитывает меньше ста человек, эта команда успела выпустить пробную партию готовой продукции, — рассказывает о первых итогах работы генеральный директор «ЮЗРК Групп» **Виталий Кобзев**.

По оценкам Минпрома, прогноз на ближайшие три месяца по выпуску предприятием продукции в денежном эквиваленте составляет 30 млн рублей. В перспективе на август, сентябрь и октябрь — до 60 млн рублей. ■

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

Партнер проекта

ТМК
ТРУБНАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ

Специальный проект «Экология»

Июнь

Взаимодействие промышленных предприятий Уральского региона и общественности по экологическим вопросам. Как выстроить конструктивные отношения? Эффективные каналы общения, примеры успешного взаимодействия. Комментарии представителей промышленных предприятий и холдингов Уральского региона, экологических активистов.

Сентябрь

Работа уральских предприятий в восстановлении биобаланса Уральского региона. Высадка деревьев, уборка природных территорий, обустройство родников и экологических троп, зарыбление водоемов, защита животных. Насколько масштабны эти работы и способны ли изменить биологический баланс на отдельных территориях? Комментарии представителей промышленных предприятий и холдингов Уральского региона, экологических активистов, участников волонтерских организаций.



Размещение рекламы: **Колмогорова Елена**,
(343) 345-03-42 (72), kolmogorova@expertural.com

БЛОЧНЫЕ ТЕПЛОВЫЕ ПУНКТЫ ПРОИЗВОДЯТСЯ В СТОЛИЦЕ УРАЛА

Сантехкомплект-Урал – крупнейший логистический центр инженерной сантехники в УрФО.

Более 20 лет взаимодействия со строительным кластером региона и экспертная позиция в СТИ позволили нам создать внутри компании направление «Проектирование и производство тепловых пунктов и блочно-модульных изделий».

Для региональных партнеров мы решаем задачу по сокращению логистических цепочек за счет того, что **производство следующего оборудования расположено в Екатеринбурге:**

- блочно-тепловые пункты марки БТП-СТКУ,
- коллекторы для систем отопления и водоснабжения марки КУБ из черной и нержавеющей стали,



- модульные узлы учета тепловой энергии марки УУТЭ.

Еще в 2016 году мы собрали команду проектно-конструкторского отдела и запустили производственную площадку.

Силами наших инженеров выпущено более 140 проектов индивидуальных тепловых пунктов для объектов Урала и России.

Применение блочно-модульных изделий влияет на скорость реализации проектов, на надежность и безопасность инженерных систем тепло-и водоснабжения.

Кроме того, сегодня ключевой задачей для любого бизнеса и производства является снижение рисков срывов сроков поставки импортных компонентов.

Следующие шаги позволяют нам преодолевать последствия санкционной политики в отношении России:

- работаем только по прямым контрактам преимущественно с отечественными производителями,
- максимально быстро и качественно адаптируем любой проект исходя из возможностей отечественного рынка и готовим его к реализации со складов в Екатеринбурге,
- осуществляем технико-экономическую оценку применяемых в проекте материалов и разрабатываем альтернативные предложения.

Блочно-модульные изделия – это интересный современный этап в строительстве зданий и сооружений, и, конечно, рынок перенасыщен предложениями инженеринговых компаний. Но главный вывод, который делают специалисты Сантехкомплект-



Для российских производителей сантехники перебой с импортом стали толчком к развитию, считает коммерческий директор компании «Сантехкомплект-Урал» Никита Рыков

Урал, – качество и эффективность работы любого энергосберегающего оборудования зависят от комплекса факторов: качественного проектирования и подбора оборудования, грамотного монтажа, профессионального выполнения пусконаладочных работ, правильной эксплуатации. Все эти варианты сотрудничества мы предлагаем нашим партнерам, в том числе расширенную гарантию на тепловые пункты.

Только при комплексном подходе применение модульных изделий будет финансово выгоднее традиционных сборок узлов из компонентов на объекте.

Сантехкомплект-Урал гарантирует разработку комплексных решений и их реализацию:

- аудит и техническую консультацию,
- проектирование,
- производство,
- пусконаладку,
- сервисное обслуживание.

Контакты: santur.ru 7 (343) 226 07 32
santur@santur.ru

Заявки оставляйте на сайте www.pro.santur.ru



САНТЕХКОМПЛЕКТ УРАЛ

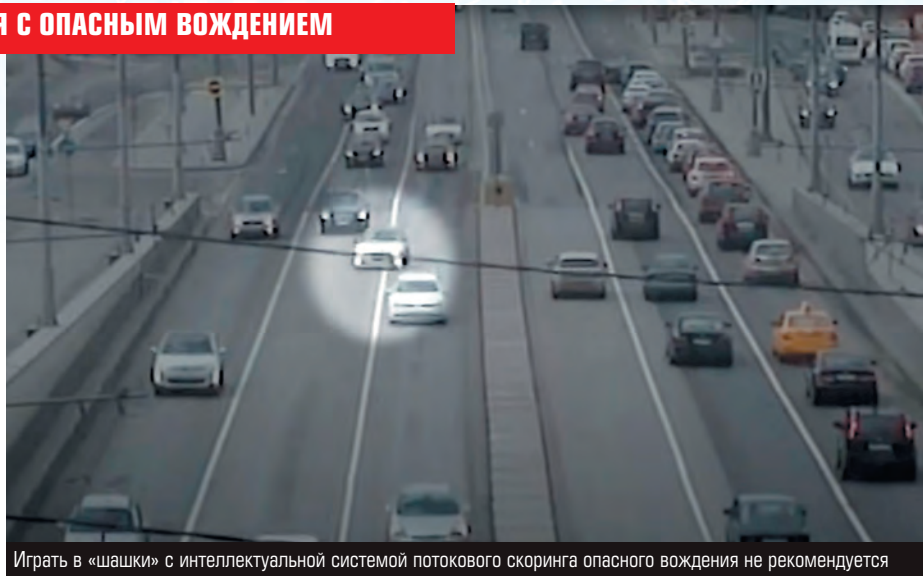




ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ БОРЕТСЯ С ОПАСНЫМ ВОЖДЕНИЕМ

Базу рекомендуемых к внедрению кейсов цифровой трансформации АНО «Цифровая экономика» пополнило решение воронежской ИТ-компании «СКС Групп». Это интеллектуальная система потокового скоринга опасного вождения, которая позволяет повысить уровень безопасности на региональных, межмуниципальных и местных дорогах субъектов РФ.

Система, включающая технологии машинного обучения, фиксирует в транспортном потоке случаи опасного вождения: «шашки», длительное умышленное несоблюдение бокового интервала, резкое умышленное неоднократное торможение и опасное перестроение. В свою очередь искусственный интеллект оценивает взаимосвязь и устанавливает корреляцию между непосредственной физической возможностью нарушителей совершать опасные маневры и несовершенством дорожно-транспортной инфраструктуры (работа светофоров, разметка, наличие или отсутствие разграничивающих барьеров и др.). На основании такого аналитического



Играть в «шашки» с интеллектуальной системой потокового скоринга опасного вождения не рекомендуется

инструмента становится возможно добиться превентивного выявления и совершенствования проблемных участков дорог и трасс.

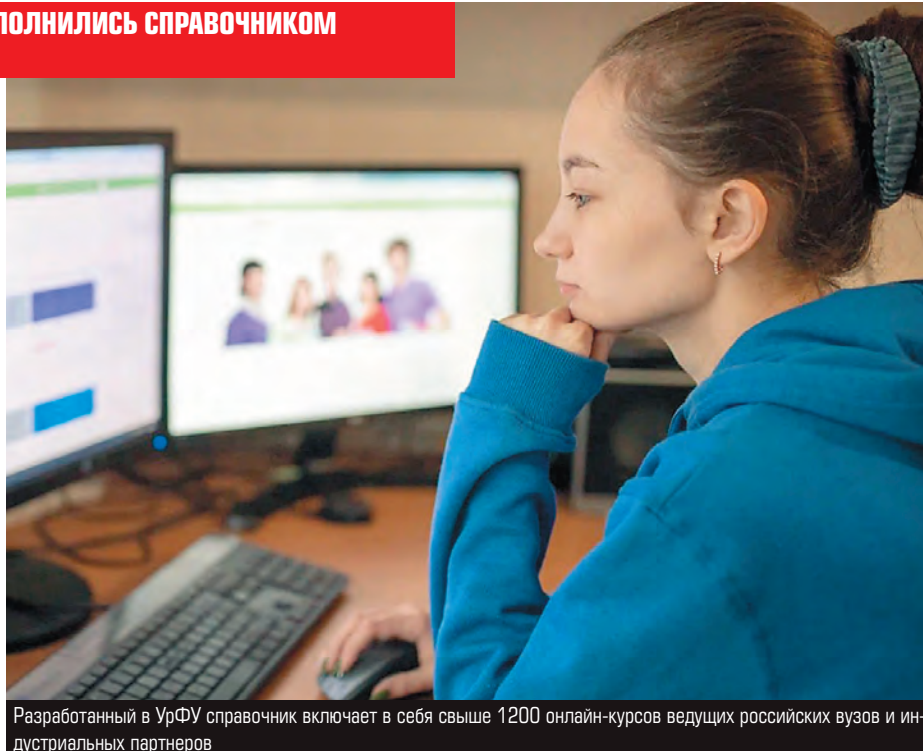
Как заявляют в компании-разработчике, «система призвана устранить разрозненность применяемых инструментов и мето-

дов в решении актуальной проблемы. Данные, полученные в ходе анализа и скоринга, могут использоваться в режиме одного окна органами ГИБДД, применяться в автоматизированных системах управления дорожным движением (АСУДД), использоваться лидирующими техноло-

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ УРФУ ПОПОЛНИЛИСЬ СПРАВОЧНИКОМ ОНЛАЙН-КУРСОВ

В Уральском федеральном университете разработали и внедрили сервис «Справочник онлайн-курсов, рекомендованных для включения в образовательную программу». В нем руководителям образовательных программ будет удобнее планировать содержание учебных программ. Сервис позволяет автоматизировать выбор модели и технологии реализации учебной дисциплины. На сегодня справочник включает выбор свыше 1200 онлайн-курсов с более 20 образовательных площадок. Руководители могут выбирать курсы УрФУ и иных ведущих вузов России.

— Для реализации прикладных дисциплин мы также используем контент наших индустриальных партнеров. Среди наиболее востребованных можно выделить: Cisco Networking Academy, GetCourse, HTML Academy, Huawei, SAP, «Виртуальная школа Сбербанка», СКБ-Контур, — отметила директор центра развития онлайн-обучения УрФУ Александра Кузьмина. ■



Разработанный в УрФУ справочник включает в себя свыше 1200 онлайн-курсов ведущих российских вузов и индустриальных партнеров



«Наше познание начинается с восприятия, переходит в понимание, и заканчивается причиной. Нет ничего важнее причины»

Иммануил Кант (1724 — 1804 гг., немецкий философ, один из центральных мыслителей эпохи Просвещения)

гическими компаниями для совершенствования карт и навигационных приложений: Яндекс, Google, 2GIS».

Результаты цифровизации

При помощи алгоритмов искусственного интеллекта возможно превентивное реагирование и реализация комплекса мер, направленных на создание условий, препятствующих опасному вождению, а соответственно и совершению ДТП. Предлагаемая к внедрению система потокового скоринга опасного вождения снижает в два раза совершаемые административные правонарушения и уголовные преступления как в области дорожного движения, так и в области общественных отношений.

Данные, получаемые в результате скоринга дорожного движения, интегрируются в единую базу, доступ к которой получают федеральные и региональные органы власти, а также технологические компании, реализующие социально значимые проекты. Тем самым ускоряются цифровая трансформация региона и реализация программ «Цифровой регион» и «Безопасный город».

Срок внедрения системы составляет от шести месяцев, стоимость внедрения — от 5 млн рублей, стоимость поддержки — от 10 млн рублей.

«Цифровой университет» в действии

Справочник онлайн-курсов разработан в рамках реализации в УрФУ проекта «Цифровой университет». Это программа цифровой трансформации, развивающая существующие информационные сервисы и создающая новые, работу над которой в университете начали в 2019 году при финансовой поддержке министерства науки и высшего образования РФ. Основные направления цифровой трансформации вуза: цифровые образовательные технологии, компетенции цифровой экономики, индивидуальные образовательные траектории и система управления на основе данных. В списке среднесрочных целей УрФУ обозначена планка в 60% студентов, которые осваивают курсы с использованием ресурсов иных организаций. УрФУ стал первым российским вузом, который аккредитовал образовательные программы с различными моделями включения онлайн-курсов университетов-партнеров, таких как Московский государственный университет, Национальный исследовательский университет ИТМО, Университет науки и технологий МИСиС, Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ и др.

РОБОТИЗИРОВАННЫЙ САМОСВАЛ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ ПОНАПРАСНУ



Улучшенная система сканирования окружения сократила количество ложных остановок автономных самосвалов

Российская компания «Цифра Роботикс» (входит в ГК «Цифра») выпустила новый релиз автономной системы грузоперевозок в сфере горнодобывающей промышленности, создав надежную и безопасную систему сканирования окружения. В результате количество ложных остановок роботизированных карьерных самосвалов сократилось в 3,5 раза, а время простоев — в пять раз.

— Наша система, которая включает программное обеспечение и набор датчиков, универсальна. Ее можно установить на любой самосвал и любое другое транспортное средство и использовать для обнаружения объектов окружающей среды с целью предотвращения столкновений и обеспечения безопасности передвижения автономного транспорта. Кроме того, решение может выступать в качестве помощника водителю, — рассказал генеральный директор «Цифра Роботикс» Алексей Яковенко.

Как пояснили в компании, система сканирования окружения получила крупное

обновление своих модулей: радаров, лидаров и инерциальных датчиков IMU. Радары, использующие радиоволны, помогают отслеживать объекты на дальних расстояниях и могут работать в любых погодных условиях. Лидары, использующие волны лазера меньшей длины, обладают большей точностью и достоверностью, что помогает лучше реагировать на незначительные изменения окружающей среды. Датчики IMU помогают прогнозировать положение самовала при отсутствии высокоточного приемника GPS на определенный период времени. Комбинация этих датчиков сформировала надежную и безопасную систему сканирования окружения, эффективно работающую при плохих метеоусловиях.

«Чтобы не останавливать работу карьера из-за плохих метеоусловий, мы внедрили фильтр, убирающий из лидарных данных одиночные группы точек, которые ошибочно можно принять за объекты, такие как град, пыль, туман», — объяснил Алексей Яковенко.

На что еще способна обновленная система

Решение также позволяет уменьшить время транспортного цикла, так как была увеличена точность прогноза коридора движения всех самосвалов на 70 метров вперед и теперь точно известно будущее положение самосвалов относительно друг друга, благодаря чему самосвалы не замедляются, проезжая рядом. Кроме того, стал возможен прогноз движения объектов, не имеющих навигационные блоки. Данное решение позволяет повысить безопасность передвижения обычной большегрузной техники на разрезе.

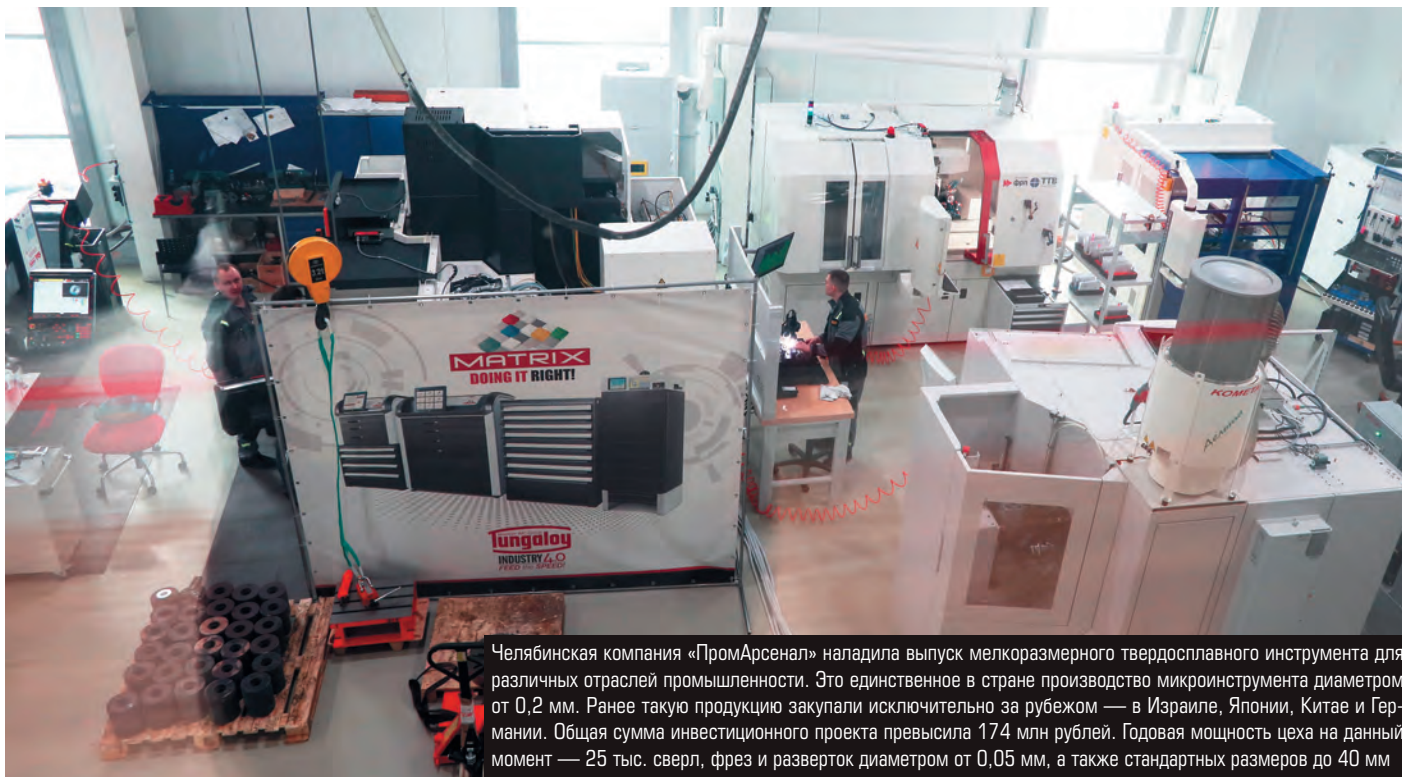
Для более эффективной работы производства в новом релизе компания «Цифра Роботикс» добавила возможность распределять автономные машины на участке в зависимости от загруженности трасс, чтобы избежать очередей, и перераспределять роботизированный транспорт при невозможности очистки отвала.

Артем Коваленко

Как повысить технологическую самостоятельность

Заниматься нужно не замещением ушедших технологий, а разработкой новых, конкурентоспособных за пределами страны.

Для этого требуются не только субсидии, но и понятные правила игры



Челябинская компания «ПромАрсенал» наладила выпуск мелкоразмерного твердосплавного инструмента для различных отраслей промышленности. Это единственное в стране производство микроинструмента диаметром от 0,2 мм. Ранее такую продукцию закупали исключительно за рубежом — в Израиле, Японии, Китае и Германии. Общая сумма инвестиционного проекта превысила 174 млн рублей. Годовая мощность цеха на данный момент — 25 тыс. сверл, фрез и разверток диаметром от 0,05 мм, а также стандартных размеров до 40 мм

МИНПРОМ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Минпромторг РФ в мае утвердил перечень продукции для параллельного (в обход официальных каналов дистрибуции) импорта. В списке 96 позиций, в том числе автомобили (Tesla, Bentley и т.д.) и запчасти для них; двигатели (Volvo, Nissan и др.); медицинские инструменты и фармацевтические товары; оборудование для различных секторов, включая добычу полезных ископаемых; моторное топливо и смазочные материалы; мониторы, телевизоры и комплектующие к ним; одежда, обувь, косметика. «В перечень товаров включена как необходимая для функционирования производственных мощностей продукция, так и широкий круг товаров потребительского сектора. Параллельный импорт не означает разрешения на ввоз и оборот контрафакта — продукция должна быть легально введена в оборот в стране, откуда осуществляется импорт», — объяснили в федеральном ведомстве.

25 апреля был подписан указ о десятилетиях науки и технологий в России. Одна из декларируемых целей — вовлечение исследователей и разработчиков в решение важных для страны задач. В правительстве подчеркивают, что легализация

параллельного импорта происходит на фоне серьезных мер по поддержке предприятий, которые занимаются разработкой перспективных технологий и производством продукции, способной заменить зарубежные аналоги. «Мы намерены поддерживать создание в стране высококачественной продукции бытовой электроники, формирование конструкторских бюро, дизайн-центров, развивать промышленный дизайн. Необходимо генерировать идеи в совместной работе с лучшими отечественными вузами. Порядка 80 инженерных центров уже создано за последние восемь лет на базе российских высших учебных заведений — нужно использовать весь их потенциал», — заявил глава Минпромторга **Денис Мантуров**.

Ключевые меры поддержки — субсидии на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), на поддержку проектов, предусматривающих разработку конструкторской документации на комплектующие изделия, а также льготные займы Фонда развития промышленности (на докапитализацию региональных ФРП направят 7,2 млрд рублей). В кабмине рассчитывают и на уже созданную инфраструктуру: 306 промышленных парков и 90 промышленных технопарков.

Денис Мантуров также выступил с инициативой создания центров реинжиниринга в разных регионах страны. Одной из первых в реализацию таких проектов включилась Челябинская область, где на базе механоремонтного комплекса ММК планируется создать центр реинжиниринга специализированных агрегатов для металлургии. Это поможет решить проблему производства и ремонта оборудования для металлургических заводов. В этом же регионе НТЦ НПО «Электромашин» и Южно-Уральский госуниверситет намерены наладить реинжиниринг деталей и агрегатов для средних машиностроительных предприятий.

По данным Минпромторга, наибольшей степени локализации удалось достичь в нефтегазовом машиностроении: «С 2014 года благодаря программе импортозамещения доля российского оборудования на отечественном рынке выросла до 60%. Создана система финансирования полного цикла освоения продукции — сначала мы финансируем НИОКР, затем запуск серийного производства через льготный заем, а потом даем скидку потребителю, стимулируя спрос. Механизм предоставления субсидии на НИОКР был скорректирован в этом году в части снижения требования к ключевому показателю

результативности — отношению объема субсидирования к объему реализации — с “1 к 5” до “1 к 2”. Производители реализуют проекты по разработке и внедрению роторно-управляемых систем, оборудования для гидравлического разрыва пласта, морского геологоразведочного оборудования, катализаторов и технологического оборудования для нефтепереработки и многие другие». Заметим, есть мнения, что НИОКР сейчас нужно финансировать без всяких условий.

В Минпроме оперируют и другими примерами. Так, по информации Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники, доля телевизоров, произведенных в России с разной степенью локализации, сегодня составляет 80%, мониторов — 35%, холодильников — 90%, стиральных машин — 90%. В НИУ ВШЭ подтверждают, что в категории крупной бытовой техники существенное сокращение импорта наблюдалось еще в 2010-е, что было связано с развитием сборочных производств в России. «Однако в последние годы доля импорта в рознице оставалась на одном и том же уровне, что указывает на структурные причины. Так, в 2020 году доля импортных товаров в ресурсах розничной торговли недовольственными товарами (без учета продаж автомобилей и топлива) составляла 75%», — говорится в исследовании Центра экономической экспертизы Института государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ.

Как сократить зависимость от импортных технологий и оборудования, обсуждали участники круглого стола по перспективам импортозамещения в новых экономических условиях*.

Не закидываться на одной стране

Обратная реакция от бизнеса, власти, научного сообщества, которую собирает «Э-У», говорит о том, что процесс импортозамещения идет очень медленно, несмотря на дополнительные меры. Часть проблем будет закрыта благодаря ускоренному допуску на российский рынок технологий из дружественных стран, то есть, по сути, замещением одного импорта другим. И без этого КРП по импортозамещению, поставленные перед разными секторами экономики и федеральными ведомствами, невыполнимы.

— Глобальная трансформация рынка — свершившийся факт. Компании, которые традиционно занимались внешнеэкономической деятельностью, столкнулись с серьезными вызовами и перестраивают логистические цепочки, — констатирует вице-президент Уральской торгово-промышленной палаты (УТПП) **Михаил Козлов**. — Производственные процессы на предприятиях невозможно поставить на паузу. Отечественные технологии не появятся одномоментно. Нужно действовать здесь и сейчас, осваивать новые рынки — Восток и Среднюю Азию. В день в УТПП приходят десятки обращений от компаний с просьбой найти замену тем или иным продуктам. Обращаются не только машиностроители или станкостроители, которые столкнулись с реальным дефицитом электронных компонентов, но и компании из других секторов. Многие имеют запасы необходимой продукции всего на 3 — 6 месяцев. Им нужна достойная альтернатива. Ее поиск занимает немало времени. Нужно найти аналог, привезти его, посмотреть на соответствие техническим характеристикам, адаптировать. Должна работать устойчивая схема, при которой товар беспрепятственно будет поставляться на территорию РФ, будут организованы взаиморасчеты.

Эксперт убежден, что не нужно закидываться на одной стране: «Многие компании устремились работать через Казахстан. И понятно почему — дружественная страна, по логистике самый близкий партнер для Уральского региона. Но бизнес и финансовые структуры этой страны боятся попасть под вторичные санкции. Поэтому необходимо разговаривать со всеми государствами, готовыми сотрудничать. УТПП организует серию мероприятий по Китаю, Индии, Пакистану, хотим охватить все рынки, которые могут краткосрочно заменить выпавшие западные продукты».

Письма с предложением указать, какие позиции нужно заместить, были направлены на более чем 600 свердловских предприятий. «Получили колоссальную обратную связь. Только список Минздрава насчитывает более 31 тыс. позиций. Сначала мы смотрим, что можно найти в Свердловской области. С удивлением многие предприятия только сейчас обнаруживают, что рядом с ними расположены производства, которые могут сделать и поставить необходимую продукцию. В сред-

нем мы можем компенсировать в регионе до 10% выпадающих позиций. 10% находим в других регионах. Коллеги из Минпрома проделали огромную работу, уточняя возможности нашего рынка. Еще примерно столько же можно заместить, сменив поставщика, например, с Европы на Азию», — рассказывает исполнительный вице-президент Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП) **Олег Мошкарёв**.

Не замещать, а создавать

Руководитель Центра компьютерного инжиниринга Тюменского государственного университета **Юрий Гильманов** считает, что в ситуации санкций надо активно использовать возможности реверс-инжиниринга: «Если требуется заменить отдельный компонент в составе какого-то оборудования или системы, то простая замена может привести к сокращению ресурса работы системы в целом. Например, замена генератора в энергетической установке может привести к снижению ресурса двигателя. Необходимо не только скопировать деталь, но и провести всесторонний анализ системы, разобраться, как заменяемая деталь будет вести себя в составе всего комплекса. Применение методов компьютерного инжиниринга позволяет сократить сроки работ и повысить шансы на успех».

— Сейчас многие компании, занимающиеся вопросами импортозамещения, задумываются о свободе использования произведенной продукции, обеспечиваемой патентной чистотой. Важно уважать права правообладателя и понимать все риски такой деятельности, — акцентирует внимание на проблеме руководитель отдела интеллектуальной собственности и инноваций Управления научных исследований Уральского отделения РАН **Наталья Поморцева**.

— В нынешних условиях нет четких правил игры для компаний, которые вкладываются в новые продукты, новые технологии. Им нужны гарантии, потому что это затратно и это определенные риски. А как государство участвует в этом процессе и разделяет ли оно эти риски? Вдруг завтра ситуация поменяется: вернутся компании, продукцию которых они хотят заместить, — подтверждает опасения бизнеса **Михаил Козлов**.

По мнению патентного поверенного РФ, старшего партнера компании «Хусаинов, Хомяков и Партнеры» **Антон Хомяков**, если предприятия будут отталкиваться от технологий, уже имеющихся на рынке, то попадут в две неприятные ситуации: «Во-первых, они сами себя запрограммируют на отставание в несколько лет от ранее разработанной технологии. Во-вторых, есть вероятность, что внешние условия

* Организаторами круглого стола «Импортозамещение и интеллектуальная собственность в новых экономических условиях, межрегиональная кооперация. Взаимодействие науки и бизнеса» выступили аналитический центр «Эксперт», журнал «Эксперт-Урал», Тюменский государственный университет, Центр поддержки технологий и инноваций Курганской областной универсальной научной библиотеки им. Югова, Всероссийское общество изобретателей и рационализаторов, УМНОЦ. Соорганизатор — Институт экономики и управления Уральского федерального университета.

изменяться, и на рынок вернется право-обладатель». Его вывод сложно оспорить: «Лучше всего создавать новые технические решения, которые будут обладать мировой новизной, регистрировать права на эти технологии и активно ими пользоваться».

Сопредседатель Курганского регионального отделения «Деловая Россия» **Леонид Нестеров** предложил обратиться к российским оборонным предприятиям с целью заключения контрактов на допуск к технологиям и поставку сырья: «В настоящее время у бизнеса нет возможности взаимодействия с оборонными предприятиями. Прямо говоря, категорически ограничен доступ. Один из примеров — компания нуждается в тионилхлориде для производства элементов питания, которые используются для бурения нефтегазовых скважин на одном из ведущих российских предприятий. Раньше поставки элементов были организованы из Канады. Сейчас это невозможно. В России тионилхлорид есть в Новочеркасске, но он недоступен под предлогом военных разработок. В чем тайна, если уже более 12 лет пользовались такими же технологиями канадского производства? Следовательно, необходимо выработать инструменты доступа к российским технологиям с целью импортозамещения и получения альтернативы иностранному производителю».

По словам Олега Мошкарева, в прикладной науке есть множество разработок, которые можно и нужно внедрять ускоренными темпами: «Например, рентгеновские лампы-излучатели. И здесь очень важно понимать, что для внедрения разработки, даже если она гениальна и уже запатентована, нужно представлять, будет ли полезна разработка промышленности в прикладном плане, емкость рынка, объем спроса по тому или иному виду продукции».

Не надо через год, надо вчера

— Для развития научно-производственной кооперации необходимо постоянное взаимодействие между бизнесом и наукой. Один из вариантов — формирование совместных проектных команд под конкретные задачи, например, в рамках созданных межрегиональных научно-образовательных центров (НОЦ). У нас есть разные идеи, как их создавать, но инициатива должна исходить от производственного сектора, которому предстоит выходить на новые рынки, — убежден помощник полномочного представителя президента РФ в Уральском федеральном округе **Евгений Гурарий**. — Задача власти — выстроить административное сопровождение, обеспечить меры поддержки, которые позволят научным организациям выполнить заказ предприятий в крат-

В условиях глобального проникновения технологий ни одна страна не сможет достичь абсолютной автономности. Но в стратегических сферах, таких как ИТ, машиностроение, связь, энергетика и оборонка, нужны и своя научная школа, и действующие производства

чайшие сроки и с соответствующим качеством. Сейчас есть устойчивое ощущение, что бизнес не всегда может сформулировать четкие задачи для науки. Более того, предприятия зачастую не знают не только о том, какие есть научные школы, но и каковы научно-производственные возможности наших образовательных и научных организаций. К науке тоже имеются вопросы. Да, есть уникальные разработки мирового уровня. Но поиск индустриальных партнеров зачастую не ведется. Значит, эти решения остаются не задействованными для реальной экономики. Сейчас самое время для инвестиций государства и бизнеса в развитие научно-технических команд.

— Многое в развитии этой истории зависит от доверия между индустриальными партнерами и вузами, — считает заместитель проректора по науке по взаимодействию с предприятиями реального сектора экономики Уральского федерального университета **Сергей Ярошенко**.

— Бывает очень сложно наладить взаимодействие между научными коллективами и производством, потому что производству технологию надо вчера, а научный коллектив говорит, что может предложить ее в лучшем случае через год.

Эффективным инструментом стимулирования научно-технологического взаимодействия между бизнесом, образовательными и научными организациями является Уральский межрегиональный научно-образовательный центр мирового уровня. «В НОЦ попадают только те проекты, где есть понятные индустриальные партнеры, четкие задачи и хорошие амбиции, — комментирует Евгений Гурарий. — Правда, мы должны понимать, что сегодня многие проекты НОЦ — это уже наработанные заделы, которые появились еще до образования центра. Формированию новых проектов поможет грантовая поддержка со стороны федеральных институтов, субъектов РФ, входящих в НОЦ. Научным разработкам будет оказана административная поддержка со стороны окружных и региональных властей. Плюс научно-технологическая поддержка, например, в виде создания под проекты НОЦ молодежных лабораторий. В прошлом году было создано шесть лабораторий».

По словам Сергея Ярошенко, в 2021 году УМНОЦ поддержал как перспективные для дальнейшего развития 26 технологических проектов, они поддерживались на этапе выполнения НИР или первом этапе опытно-конструкторских работ.

Не имеет мировых аналогов

По словам директора по развитию УМНОЦ **Игоря Манжурова**, речь в первую очередь идет о технологических проектах, реализуемых на ведущих предприятиях Курганской, Свердловской и Челябинской областей: «В портфеле — 51 проект, из них десять основных — проекты высшего уровня. Большинство проектов связаны с импортозамещением».

Например, сейчас УМНОЦ реализует разработки в области цифровой энергетики, где основными исследованиями занимаются специалисты УрФУ. Они создают умные трансформаторные подстанции, внедряют векторные измерения, которые позволяют по-новому относиться к учету и перераспределению энергии. В атомной энергетике госкорпорация «Росатом» удвоила финансирование разработок ученых УрФУ и Института высокотемпературной электрохимии УрО РАН на 2022 год по таким направлениям, как жидко-солевые реакторы, пирохимические технологии для отработанного ядерного топлива, водородная энергетика и магниты. Специалисты получили от компании дополнительное финансирование размером 1 млрд рублей. Участники НОЦ также работают над про-



Оперативно реагировать

Чтобы оставаться лидером, нужно постоянно мониторить рынок и анализировать потребности общества. Это позволит оперативно корректировать программы технологического развития, считает директор Технического университета УГМК **Вячеслав Лапин**

— Какие решения необходимы для проведения грамотной технологической политики?

— Наличие в компании долгосрочной программы развития технологического сектора, основанной на анализе перспективной потребности в продукции; организации производств новой продукции; трендов развития технологий и спроса; четкого понимания «западающих» у компании направлений и технологий; прогноза направлений, в которых будут необходимы новации, и планирования по ним программ научных исследований, необходимых для этого ресурсом. Например, при Техническом университете действует научно-исследовательский центр, который занимается решением подобных задач, в том числе совместно с учеными других вузов и Уральским НОЦ.

Чтобы быть «на гребне волны», сотрудники нашей компании не только участвуют в различных

конференциях, но и активно вовлекаются в проводимые внутри компании мероприятия. Так, скоро состоится молодежная конференция «УГМК-Техно», на которой мы планируем рассмотреть технологические идеи и разработки специалистов предприятий УГМК и компаний горно-металлургического сектора, ученых. Конференция пройдет по восьми направлениям: от металлургии и горного дела до цифровизации процессов и ESG. При этом наиболее интересные проекты быстро найдут применение на предприятиях компании.

— Какие компетенции нужны предприятиям в условиях новой экономической и технологической реальности?

— Прежде всего — системное мышление и умение оперативно реагировать на изменения, перестраивать процессы управления в соответствии с ними. Межотраслевая коммуникация, включая уме-

ние проводить поиск и анализ информации во множестве смежных направлений. Конечно же, цифровые компетенции, в том числе в области прогнозирования безопасности информации.

— Какой доли отечественных технологий на нашем рынке можно достичь?

— В условиях современного глобального проникновения технологий и распределения потребителей ни одна страна не сможет достичь абсолютной автономности всех технологий. Но в стратегических сферах, таких как ИТ, машиностроение, связь, энергетика и оборонка, нужны и своя научная школа, и действующие производства.

— Как мотивировать предприятия развивать технологии?

— Развивать, а иногда создавать с нуля культуру внутрикорпоративных улучшений, инноваций. Развитие обеспечивают люди, поэтому, считаю, что в первую очередь необходимо создать фундамент системы, когда каждый работник может получать доступ к информации и независимо от «погон» высказывать свои предложения по улучшению технологий, и будет услышан людьми, принимающими решения. Такое предприятие становится магнитом для талантливых и продвинутых кадров. И такие мероприятия, как конференция «УГМК-Техно», тоже являются инструментом мотивации к развитию. ■

ектами внедрения цифровых двойников, систем беспилотного вождения, импортозамещения комплектующих для коммунальной техники.

— Один из самых успешных проектов — разработка технологии наплавки на медные плиты кристаллизаторов машин непрерывного литья заготовок — реализуется Институтом физики металлов УрО РАН и НПП «Машпром». Это отличный пример импортозамещения. 95% кристаллизаторов — импорт, что является критичным для нацбезопасности, — рассказал Игорь Манжуров. — В прошлом году институт в интересах промышленного партнера выполнил НИР на тему «Научное обоснование технологии восстановительного ремонта медных плит кристаллизаторов машин непрерывного литья заготовок методом сварки трением с перемешиванием». В итоге в институте запущен в эксплуатацию и адаптирован применительно к задачам проекта уникальный комплекс, дальнейшее внедрение которого обеспечит полную независимость от импортных комплектующих и технологий. Рассчитываем, что эта технология будет взята на вооружение металлургическими заводами в 2023 году.

Еще одна важная разработка — не имеющая мировых аналогов технология индукционного подогрева штамповой оснастки. Это проект кафедры «Электротехника и электротехнологические системы» УрФУ и Каменск-Уральского метзавода. Его реализация приведет к появлению

Полный цикл инжиниринговых услуг от проекта изделия до испытания его опытного образца зависит от наукоемкости проекта и в среднем составляет два-три года

конкурентоспособного в глобальном масштабе производства крупногабаритных штампованных изделий из магниевых и алюминиевых сплавов для авиастроения.

По словам генерального директора Фонда технологического развития промышлен-

ности Свердловской области **Александра Казакова**, стимулировать внедрение результатов НИОКР в промышленное производство призваны гранты Фонда: «Одно из условий получения такой поддержки предприятиями — обязательный переход к реализации высокотехнологической продукции уже в текущем году. Первый конкурсный отбор был объявлен в 2021 году. На эти цели из бюджета региона было предусмотрено 100 млн рублей. Мы получили семь заявок, из них пять прошли отбор. В их числе, например, автоклавные комплексы для процессов полимеризации и системы управления локомотивами. Предприятия могут рассчитывать на гранты в объеме от 5 до 25 млн рублей, это безвозвратные деньги, но при этом они не могут превышать 50% затрат предприятия на НИОКР. В этом году мы получили 11 заявок на общую сумму 194 млн рублей, восемь заявок прошли отбор. Общая сумма этих заявок — 149 млн рублей. Важнейшие проекты — сепаратор твердых коммунальных отходов, гидроприводные компрессоры, неонатальные изделия, технологии производства станков с ЧПУ и т.д.».

Участники стола резюмируют: процесс импортозамещения со скрипом, но запущен. При этом многие вопросы пока нужно решать в ручном режиме — чтобы начать выпуск и внедрение отечественной продукции, приходится сопровождать каждую позицию отдельно. Это огромный объем работы. Но она необходима и будет иметь долгосрочный эффект. ■

Вера Пыжьянова

Катализатор для химии

Санкции ЕС перекрыли поставки в Россию значительного числа продуктов малотоннажной химии, необходимых для текущей работы предприятий самых разных отраслей промышленности. Запасов хватит ненадолго



24

мая на заводе «РН-Кат» (входит в НК «Роснефть») в Стерлитамаке началось промышленное производство катализатора гидрокрекинга — по собственной технологии, раз-

работанной специалистами предприятия. Мощность — до 4 тыс. тонн продукции в год. Ее планируется поставлять как для НПЗ самой «Роснефти», так и других нефтяных компаний России. «Уникальная разработка позволит увеличить выпуск высококачественного моторного топлива Евро-5 и заметно снизить зависимость российской нефтеперерабатывающей отрасли от зарубежных катализаторов гидрокрекинга», — заявил генеральный директор «Башнефти» **Андрей Лазеев**.

По данным на 2021 год, потребление импорта в этом сегменте достигало 30%. В условиях внешних ограничений со стороны стран Запада обеспеченность катализаторами для всей отечественной нефтеперерабатывающей промышленности стала стратегической задачей, так как многие иностранные компании одновременно прекратили поставки российским потребителям, в том числе и этого компонента. В то же время 95% процессов нефтепереработки — каталитические. И для протекания каждого из них необходимы свои катализаторы.

— Малотоннажная химия, то есть возобновление производства отечественных катализаторов и реагентов для переработки нефти и газа, для фармацевтики, для быто-

вой химии, является сегодня второй после медицинской техники (подробнее о ситуации в этом сегменте — см. «Результаты анализа», с. 20. — «Э-У») областью, которая требует экстренного принятия решений, — заявил 20 мая на расширенном заседании Комитета по науке Государственной думы РФ президент РАН **Александр Сергеев**.

Пока же в химической промышленности России в активной стадии запуска находятся лишь те проекты по замещению импорта, которые были задуманы и начали реализовываться задолго до обострения политических отношений на Евразийской части континента.

Купить нельзя сделать

По подсчетам ряда нефтяных компаний, санкции Европейского союза перекрыли поставки в Россию от 3,5 тыс. до 5 тыс. продуктов малотоннажной химии, которые необходимы для текущей работы предприятий.

— Ситуация в малотоннажной химии — одна из самых острых на сегодня, — подтвердил директор департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий Минпромторга РФ **Михаил Юрин** в конце апреля в ходе круглого

К малотоннажной химии, как правило, относят продукцию высоких переделов, объем единичной мощности которых составляет 10 — 15 тыс. тонн в год, стоимостные параметры находятся в диапазоне 5 — 10 долларов за 1 кг продукции. ■

стола по развитию малотоннажной промышленной химии, организованного при Совете Федерации. — Она не экономическая, носит политический характер и связана с отказом от поставок со стороны ряда крупных компаний — исторических поставщиков большого спектра малотоннажной химии. Где-то это вуалируется проблемами с логистикой, где-то расчетами, еще чем-то, но в целом наши предприятия и компании сегодня в моменте испытывают определенный дефицит.

Как заметил директор Института нефтехимического синтеза РАН **Антон Максимов**, ситуация сложная, так как она связана не с функционированием существующих установок в целом, не с выпуском отдельных компонентов топлив, а с обеспечением непосредственно текущих рабочих процессов предприятий.

По его словам, санкции затронули большое количество именно «служебных» реагентов. Практически все технологии, которые были поставлены на крупнотоннажных предприятиях РФ, включали в себя зарубежное оборудование. Соответственно, для его обслуживания использовалась импортная малотоннажная химия. Для нефтепереработки это прежде всего деэмульгаторы, в нефтехимии — большое число реагентов, которые помимо катализаторов используются для получения всевозможных продуктов. Для всех производств — реагенты подготовки воды, катиониты и аниониты, которые в России не производятся, антикоррозионные и биоцидные присадки. И большое количество продуктов, которые в целом можно назвать смазочными материалами: компрессорные масла, масла для насосов, смазочные материалы, рабочие жидкости. При этом на каждом производстве такой список свой.

Вторая проблема, отметил эксперт, связана с производством конечных продуктов, таких как топливо и смазочные материалы:

— Конечный потребитель использует не фракции, которые выходят с промышленных установок, а компаундированное топливо с присадками, добавками, которые обеспечивают те эксплуатационные свойства, которые необходимы для используемой в стране техники. И вот тут оказывается, что часть присадок и добавок в России не производится или производится методом смешения компонентов, завезенных из других стран. Прежде всего это, конечно, депрессорно-диспергирующие присадки. И для каждого соответствующего топлива это своя смесь.

По его мнению, через какое-то время может сложиться ситуация, при которой из-за отсутствия продукции малотоннажной химии отечественные нефтепереработчики просто не смогут выпускать нормальный конечный продукт.

Еще более сложная проблема рискует возникнуть в части производства химических пластиков и материалов из пластика, предупредил глава Института нефтехимического синтеза:

— Простой полиэтилен, который производит Запсибнефтехим, в таком общем виде не нужен потребителю. Нужен конечный продукт, при производстве которого используются определенные добавки. Например, антиэпирены, красители, стабилизаторы. Как правило, эти добавки составляют десять процента от конечного продукта, но без них его просто бессмысленно производить. В лучшем случае мы будем отправлять его на экспорт на те предприятия, которые смогут перерабатывать его в конечный продукт.

То же касается и производства шин: около 60 — 70% малотоннажных химических компонентов, которые при этом используются, в России не производят.

По оценкам Антона Максимова, Россия располагает запасами реагентов и добавок на срок до полугода, что пока позволяет избежать острого кризиса.

Сделать нельзя привезти

— Часть продуктов малотоннажной химии мы не имеем возможности производить у нас сейчас. Мы их не производили, не производим, в течение года-полугода не успеем создать и не начнем производить, — отмечает Михаил Юрин. — Вариант один — поиск альтернативных поставщиков. Химия в мире развивается не только в Западной Европе и США, есть другие центры производства достаточно большого числа необходимой нам продукции. И сейчас мы активизировали работу в этом направлении. Если раньше это было неинтересно из-за сроков поставки, не совсем конкурентоспособно по цене, то теперь эти вопросы уже не в счет.

Участники рынка по-разному подходят к решению вопроса.

— Определенная часть попавших под запрет компонентов производится только в Европе, и заменить их невозможно. Но по большей части альтернативу можно найти на Востоке. Еще в марте мы ввели в штат специалиста по рынкам Восточной Азии и активно работаем в этом направлении, — рассказывает генеральный директор НПП «Полипластик» (производитель термопластичных компаундов) **Александр Павлов**. — Наш НТЦ активно работает над рецептурами с использованием альтернативных компонентов. Было тяжело, но сейчас разработчики перестроились. Сегодня у нас в работе более 30 материалов на замену импортным, более десятка уже прошли согласования с заказчиками, по ряду марок начались промышленные поставки.

По мнению участников рынка, какие-то ограничения могут быть преодолены путем построения серых схем импорта через Китай, Казахстан, Армению. Однако задача на переориентацию закупок комплектующих и компонентов в Южно-Азиатский регион в ближайшее время будет стоять не только перед нефтехимиками, и очевидно, что конкуренция за доступ к транспортной инфраструк-

Из-за отсутствия продукции малотоннажной химии отечественные нефтепереработчики просто не смогут выпускать нормальный конечный продукт

туре, недостаточно развитой в этом направлении, будет очень высокой.

При этом эксперты признают, что остается узкий ассортимент специальной химии, где найти альтернативу в ближайшее время невозможно. «В химии из более чем полутора тысяч процессов есть всего один-два десятка коммерческих процессов, которые действительно можно купить только в одном месте у одного производителя, и их копирование невозможно», — говорит основатель Engineering & Consulting PFA Alexander Gadetskiy **Александр Гадецкий**.

Как отмечает глава Центра отраслевых исследований **Андрей Костин**, среди продуктов, которые проблематично заместить, эфиры акриловой кислоты, метилметакрилат, нейлон 66, поликарбонаты, а также метионин (незаменимая для животных аминокислота, помогающая расщеплять жиры), который используется для производства кормов для птиц и животных. Также пострадает текстильная отрасль, предприятия которой импортировали спецхимию для производства. Попадут под удар и все виды полимеров.

Понять потом производить

По оценкам Антона Максимова, уже сейчас важно определить, какие из десятка тысяч импортных химических соединений необходимы отечественной промышленности в первую очередь, критичные не то что для отдельных предприятий, а сразу для нескольких отраслей, в частности металлургии, машиностроения и ТЭК. И самое главное — какие из них реально освоить за короткое время и есть ли в стране для этого технологические возможности.

Доля малотоннажной химии в общем объеме выпуска химической продукции в России — 15%. Вместе с тем она насчитывает более 40 тыс. наименований, которые используются во множестве отраслей, в том числе машиностроении, нефтепереработке и нефтехимии, фармацевтике и текстильной промышленности. ■

Причем, что важно, малотоннажная химия — это тот случай, когда можем относительно быстро и легко перейти от разработки технологии к производству конечного продукта, зачастую просто адаптировав под него уже имеющееся оборудование. Поэтому необходимо провести ревизию уже имеющихся производств. Тем более что для ряда продукции нужно создавать свои технологические линии. Но большое число продуктов могут принадлежать к одной и той же технологической линии просто за счет смены ее режима, реагентов, и, как правило, это продукция, которой нужно всего по 100 тонн в год.

— Системно такая работа до сих пор хорошошему не велась, — говорит Антон Максимов.

Хотя отдельные российские компании этим уже занимаются и даже прорабатывают варианты не только продуктов, но и потенциальных производителей, разработчиков технологий.

Так, Институт катализа Сибирского отделения РАН планирует построить в Новосибирске центр коллективного пользования «Опытное производство катализаторов». При необходимом финансировании он сможет обеспечить постоянную конкурентоспособность отечественной катализаторной промышленности и независимость от импорта химического и нефтехимического комплекса России в целом.

Салаватский катализаторный завод, по словам его генерального директора **Дмитрия Медведева**, также ведет серьезную работу с производителями и потребителями катализаторов полимеризации, которым требуются специальные порошковые силикагели: «У нас уже сделан серьезный задел. Я думаю, что мы очень близко находимся к первой стадии коммерциализации этого направления».

— Эта задача уже сейчас должна рассматриваться как государственная. Необходим централизованный подход, чтобы не окзалось, что две компании будут заниматься производством одного и того же продукта, — призывает Антон Максимов. — Пока все происходит на уровне «погасить пожар». И если мы эти вопросы решать не будем, то у нас появятся проблемы на уровне производства миллионов тонн продукции.

— Осознание еще не наступило, но ближе к осени ситуация начнет меняться с такой скоростью, что придется принимать экстраординарные решения, — заметил член Комитета Совета Федерации по экономической политике **Владимир Кравченко**. ■

Башкирская содовая компания: курс на созидание

Беспрецедентные западные санкции, введенные против России, стали суровой проверкой на прочность для всей экономики и особенно для ключевых промышленных предприятий страны — ее «несущих конструкций»

Среди таких — Башкирская содовая компания, одно из крупнейших химических производств Башкирии и всей России, обеспечивающих всю страну пищевой и кальцинированной содой, ПВХ и десятками других наименований востребованной продукции.

2021 год компания завершила с рекордными показателями и по объемам произведенной продукции, и по финансовым показателям. По словам генерального директора БСК **Эдуарда Давыдова**, компания рассматривает сегодняшнюю ситуацию как уникальный шанс для обеспечения химического суверенитета страны и не собирается отказываться от амбициозных планов по модернизации производств.

ПРИОРИТЕТ — ХИМИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ РОССИИ

БСК не один год акцентировала внимание на том, что химический суверенитет России не менее важен, чем продовольственная безопасность. Ломка сложившейся десятилетиями структуры экспорта и импорта химической продукции остро поставила вопрос импортозамещения по целому ряду выпадающих (из-за санкций) химических продуктов.

БСК целенаправленно занималась импортозамещением. Два ключевых проекта компании в этой сфере — производство диоксида титана и эмульсионного ПВХ.

До недавнего времени 70% диоксида титана, необходимого для качественной лакокрасочной продукции, импортировалось из США и ЕС. Единственный российский производитель — «Крымский титан» — простаивал. По решению федерального правительства Башкирская содовая компания взяла на себя техническую, технологическую и финансовую поддержку предприятия. Снять остроту проблемы позволили наработки БСК. В прошлом году компания подписала соглашение с Казахстаном о начале реализации проекта по созданию химического кластера по комплексной переработке сырья титан-цирковых месторождений, занималась научно-технологическими разработками в этой сфере. План БСК предполагает на горизонте в 3 — 5 лет полностью удовлет-

ворить потребности российских производителей в диоксиде титана и выйти на новые уровни в производстве циркониевой продукции вплоть до выпуска конечных изделий для автопрома.

«В ответ на санкционное давление мы видим усиление межрегиональной и производственной кооперации, — говорит генеральный директор БСК Эдуард Давыдов. — По сути, сегодня формируются новые кластеры российской экономики будущего. На ключевых направлениях развития концентрируются все необходимые ресурсы. И это правильно. Это как в известной даосской притче про прутья, которые легко переломать по одному, но невозможно сломать все вместе. Чем сильнее давление извне, тем быстрее и масштабнее идет консолидация предприятий химической отрасли».

Еще один знаковый проект БСК связан с производством эмульсионного ПВХ, который используется для производства обоев, напольных покрытий, линолеума. По этой продукции Россия также более чем на две трети зависела от импорта. Стартовавший проект БСК по созданию новой производственной линии позволит уже через несколько лет производить 50 тыс. тонн эмульсионного ПВХ в год.



Генеральный директор АО «БСК» Эдуард Давыдов

С ПРИЦЕЛОМ НА ДОЛГУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

Философия компании — максимальное удовлетворение потребностей в первую очередь российских потребителей. А для этого нужно выпускать современную и востребованную продукцию самого высокого качества. Для БСК это значит постоянно работать над модернизацией производственных процессов, внедрять новые технологии.

Буквально на днях запущен новый винтовой компрессор, который позволяет увеличить производство кальцинированной



Производство поливинилхлорида

По итогам 2021 года
БСК произвела:
Бикарбонат натрия –
219,4 тыс. тонн (85%
российского рынка)
Кальцинированная сода
марки Б – 1827,3 тыс.
тонн (71% российского
рынка)
Поливинилхлорид –
268,2 тыс. тонн (27%
российского рынка).

Объем произведенной
продукции –
58,8 млрд рублей

соды и улучшить качество продукции. Это уже второй такой агрегат, запущенный на БСК. До конца года предполагается поместить еще один компрессор.

«Современное высокотехнологичное производство трудно представить без опоры на науку, – отмечает Эдуард Давыдов. – Мы гордимся, что доброй традицией становятся Международные научно-практические конференции в Стерлитамаке, которые проводим совместно с Уфимским государственным нефтяным техническим университетом. На них ведущие ученые и производственники обсуждают самые острые вопросы развития энерго- и ресурсоэффективных технологий. Таким образом, БСК становится той площадкой, где вырабатываются и внедряются самые современные, инновационные решения».

Кстати, многие из них рождаются внутри самой компании. У БСК есть свой инженерно-производственный центр, компания поощряет рационализаторские предложения сотрудников. За последние пять лет оформлено более 200 рацпредложений и изобретений, экономический эффект от которых составил более 1 млрд рублей. Например, благодаря внедрению новой системы пеногашения вкупе с другими собственными разработками Башкирская содовая компания увеличила производство ПВХ более чем на 25%. Специалисты ИПЦ придумали технологию, которая позволила серьезно нарастить производство бикарбоната натрия.



На производстве «Эколь» выпускают стиральные порошки «Зифа» и «Луч»

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

На фоне ухода некоторых западных производителей и сокращения поставок из-за границы дочернее предприятие БСК – ООО «Эколь» – существенно увеличило производство стиральных порошков и моющих средств. Расконсервированное в прошлом году по инициативе главы Башкирии Радия Хабирова производство стиральных порошков и моющих средств втрое нарастило объемы производства порошков «Зифа» и «Луч».

Замещение импортной продукции позволило компании выйти на новые рынки сбыта, расширить географию реализации продукции. Помимо «традиционных» регионов – Урал, Поволжье, столичный регион, пришли заказы на поставки стиральных порошков на Кавказ (Дагестан, Чечня), юг России (Краснодарский и Ставропольский края, Белгородская область). Также появились покупатели из ближнего зарубежья.

Руководство компании уверяет, что продукции хватит, чтобы удовлетворить все заявки.

«Мы работаем в основном на отечественном сырье, поэтому никаких проблем с поставками у нас не возникает. Прикладываем все усилия, чтобы обеспечить в первую очередь российских потребителей нашей продукцией. Кстати, при этом мы решаем и важную социальную задачу. Ведь новые линии производства, увеличение объемов выпуска – это и новые рабочие места», – отмечает Давыдов.

Реагируя на изменившуюся конъюнктуру рынка, «дочка» БСК готовится уже в ближайшее время запустить новую линейку продукции – «Тоби Кидс» для стирки детского белья. Также в планах выпуск стиральных порошков различных ценовых сегментов – от эконом- до премиум-класса.

НА ПРИНЦИПАХ ESG

ESG-принципы (экологичность, социальная ориентированность и корпоративные стандарты) были провозглашены Западом. И хотя коллективный Запад сегодня сам от них отходит (из-за санкций Европе, скорее всего, придется переходить на неэкологичные уголь и мазут), российские компании продолжают их реализовывать.

Месяц назад на Экологическом форуме в Уфе БСК представила проект создания безотходного «зеленого производства». Цель проекта – минимизировать сброс сточных вод в реку Белая и рекультивировать «белые моря» за счет переработки отходов в полезный продукт. Для этого построено отделение фильтрации дистиллерной жидкости, позволяющее отделять от жидкой части твердую составляющую с получением попутного минерального продукта содового производства, который уже нашел практическое применение как рекультивант. (Он уже используется для восстановления территории старой городской свалки Стерлитамака и Мичуринского карьера глин.)

Из жидкой части производятся гранулированный хлористый кальций (ГХК) и техническая соль. Спектр применения ГХК достаточно широк – от металлургии и нефтяной отрасли до коммунального хозяйства. А техническую соль планируется возвращать в начальный цикл производства, что позволит снизить добычу природной соли из недр.

«Предложенный нами проект – это наилучшая доступная технология переработки отходов содового производства. Отладив механизм, БСК фактически перейдет на безотходную технологию производства кальцинированной соды. Именно так, развивая химические технологии, используя производства замкнутого цикла, можно добиться главного – сделать всю российскую экономику «зеленой» и высокоэффективной», – резюмирует Давыдов.

Вера Пыжьянова

Результаты анализа

«Конкурентоспособную отечественную продукцию можно создавать и быстрее, и проще и, самое главное, быстрее выводить на рынок. Но такое чувство, что мы мешаем государству», — говорит директор уникального российского разработчика и производителя оборудования для диагностики *in vitro* НПЦ «Астра» **Владимир Патосин**

В начале мая на базе индустриального парка «БашИнвест» открылось новое производство одноразовых пластиковых кювет для анализаторов свертываемости крови, ставших крайне востребованными в пандемию COVID-19. Участок литья расходников для своих приборов запустил уфимский научно-производственный центр «Астра» — один из двух отечественных производителей коагулометров. Финансовую поддержку проекту оказал его давний партнер — группа компаний «Ordamed» (Казахстан), объединяющая различные направления и бренды по производству медицинского оборудования в Казахстане, России и Южной Корее. Сумма инвестиций превысила 50 млн рублей. Мощность новой линии — до 4 млн изделий в год. Это удвоит возможности «Астры» по реализации расходников к коагулометру и обеспечит бесперебойную поставку кювет к автоматическому анализатору, который предприятие уже разработало и намерено вывести на рынок в этом году.

Компания «Астра» во многом уникальна. Вся продукция, выпускаемая небольшой командой из 30 человек, — собственные разработки. Причем последние пять лет объема производства приборов для диагностики *in vitro* «Астра» увеличивается примерно на 20% в год, расходных материалов к ним — на треть. За 25 лет работы выпущено более 2 тыс. анализаторов, которые успешно работают по всей России. Так, полуавтоматические коагулометры, сделанные руками инженеров компании, есть сегодня практически в каждой десятой лаборатории страны.

Объем рынка медицинских изделий в России составляет более 250 млрд рублей, однако долякупаемых российских медизделий — только 21%. О ситуации в отрасли и о том, как небольшое предприятие находит возможности для развития и разработки медоборудования мирового уровня, несмотря на экономические кризисы и несовершенство законодательной базы, мы говорим с директором НПЦ «Астра» Владимиром Патосиным.

«Сделать качественнее, дешевле и проще»

— Ваше предприятие было создано в один из самых глубоких кризисов российской

экономики и пережило еще как минимум три. Как вам это удалось?

— Сейчас мы бы не подняли такой бизнес, это точно. Сил бы не хватило — и условия для бизнеса не те, и законодательная база заметно изменилась не в лучшую сторону: она стала неимоверно тяжелой для развития производства. А в конце 90-х мы начинали буквально с нуля и уже 25 лет держимся на голом энтузиазме. Тогда, на фоне общей эйфории в стране, казалось, что мы все можем. Это и позволило нам сгенерировать саму идею производственного предприятия. Как выжили? Наверное, благодаря коллективу и его вере в себя, ведь мы развиваемся исключительно на свои средства, рассчитываем только на себя. Все, что производим, — сами придумали, разработали, произвели, сертифицировали, поставляем и продаем. Да, это очень медленно, долго и дорого. Но мы никогда не просим денег, наверное, поэтому еще и живы.

А теперь представьте, если бы мы решили организовать бизнес сегодня и взяли кредит — даже без кризиса это невозвратные вещи. Ведь только на разработку прибора средней степени сложности уходит года два минимум, а то и пять. Регистрация через Росздравнадзор, если сильно повезет, — это еще год-два, некоторые годами сертифицируют. Запуск производства — тоже примерно год. Ну и выход на рынок может растянуться до бесконечности, потому что рынок медицинского оборудования сильно перегрет.

Получить длинные деньги на такой проект невозможно: система грантов здесь не работает. Для стартапа — да, допускаю. А для сложившегося предприятия взять у государства или у спонсора какую-то сумму — это риск. Я знаю несколько предприятий, которые выиграли грант, взяли большие суммы — и у них реально не получилось запуститься. Теперь они в заторможенном состоянии: не могут получить следующий грант на уже реальный проект.

— На российском рынке медоборудования у иностранных производителей всегда были очень сильные позиции. Как вы решились выйти на него?

— Когда развалился СССР, мы занялись тем, что умели — разработкой и производством измерительных радиоэлектронных устройств. Просто грамотно примени-

ли свои знания, мозги и руки. В советское время развивалось в основном оборонно-хозяйственное направление промышленности, а медтехника действительно поставлялась импортная, отечественное производство развивалось слабо. Специализированные предприятия можно было по пальцам пересчитать — Ижевск, Екатеринбург, Санкт-Петербург. И мы подумали — почему бы и нет. Я заметил, что только в Свердловской области на тот момент было 64 неработающих аппарата по электрофорезу белков сыворотки крови, произведенных во Львове. Причина банальна — очень длинная цепочка от разработчика к производителю. Целое направление оказалось загубленным. Анализ востребован, а аппаратура не работает. Попробовали сделать свой, и лет за пять аккуратно выдавили с рынка польскую *Сорма*, которая прежде всегда поставляла полуавтоматические анализаторы сыворотки крови на наш рынок. Наше изделие оказалось качественнее, дешевле и проще. Мы поняли, чего не хватало в польском анализаторе для российского пользователя, и произвели действительно очень удачный программный продукт, который успешно продаем уже 20 лет. Только дизайн немного улучшаем, а само ядро программы осталось неизменным.

Анализаторы свертываемости крови на внутреннем рынке тоже были практически только импортные. Мы изготовили надежный и простой в эксплуатации аппарат и поставили по стране более 800 штук. А потом импорт начал обходить нас как по дизайну, так и по комплектации — у них появились термопринтеры и сенсорные экраны, так что на аукционах и тендерах при прочих равных мы оказывались в проигрыше. Тогда мы решили сделать «конфетку». Мы не замахиваемся на «мерседес», но линейка серии «КоаТест» — хороший рабочий анализатор на уровне средних мировых образцов, не отличается ни эргономикой, ни качеством анализов от любого другого импортного среднебюджетного полуавтомата.

— Ваш автоматический анализатор придет ему на замену?

— Не совсем. Полуавтоматический хорош для лаборатории уровня районной поликлиники, где делают 50 тестов в день. Стоит добавить ему в десять раз больше анализов, и он перестанет справляться. Сейчас в част-

«Еще 20 лет назад пресс-форму для наших кюветок можно было сделать в Уфе, десять лет назад ее отливали в Татарстане, но деградация станочной базы в России привела к тому, что уже в 2021 году ее разработали под Москвой, а произвели уже в Китае»



ных клиниках проводят огромное количество исследований, идет сумасшедший поток анализов: 500 тестов в день даже для средней лаборатории уже обычная норма. Для таких клиник, а также для больниц на 200 — 500 коек нужен автомат, полуробот, в котором пять шаговых двигателей перемещают иглу дозатора, меняют кюветы, осуществляют промывку, то есть берут на себя часть работы лаборанта. Именно такие аппараты стали сегодня, особенно с началом пандемии COVID-19, наиболее востребованы. Пока здесь на 99% царит импорт. Еще более совершенные анализаторы нужны для лабораторий уровня областных больниц. Там импорт еще долго будет присутствовать.

«Бизнес любит тишину и доверие»

— Как повлиял на бизнес COVID-19?

— Заказы заметно выросли, и не только на анализаторы. Когда пандемия началась, комплексный анализ на определение свертываемости крови, который прежде крайне мало применялся, стали делать всем, кто только попал в больницу. И производство расходных материалов для наших аппаратов возросло примерно в 1,5 раза, в том числе и кювет. Только в прошлом году мы продали их свыше 3 млн штук. А если учесть планы по выводу на рынок автоматического анализатора, можно умножить это число на два. И тут без новой линии литья кювет мы бы уже не смогли обойтись. В Стерлитамаке для нас их на аутсорсинге уже более десяти лет изготавливает индивидуальный предприниматель **Илья Барышев**. Но если мы запустим на рынок автоматический анализатор, то либо его команда должна будет работать крупными

сутками, либо они просто захлебнутся. А если сломается пресс-форма? Мы решили перестраховаться.

— Какова здесь роль ГК «Ordamed»?

— С этой компанией мы в тесном партнерстве уже очень давно. Еще лет десять назад стали искать единомышленников, и судьба свела нас с **Еркином Длимбетовым**. Это очень талантливый казахский предприниматель, создатель Ordamed. И вот уже восемь лет он один из совладельцев «Астры». Почему бы и нет? Это отличный симбиоз. Юридически мы не зависим от ГК, но она является нашим эксклюзивным представителем в России и Казахстане. У них очень разветвленная сеть представительства по стране, и мы этим пользуемся, ведь очень сложно производить и торговать одновременно. Кроме того, все свои финансы мы направляем на разработку новых изделий. Понимая, что нам нужна новая линия для кювет, Ordamed купил для нас новый станок и пресс-форму и запустил его в производство. Деньги мы будем возвращать по договору. То есть это даже не кредит и не лизинг. Просто один из соучредителей решил таким образом распорядиться свободными средствами. Очень смелое решение — дать своим деньгам работать именно таким образом.

— Есть ли варианты развития на внешних рынках?

— Мы активно поставляем наши анализаторы в Казахстан. Они востребованы в Армении, в Молдавии, Приднестровье. Но это страны бывшего СНГ с очень небольшим рынком сбыта с точки зрения численности населения — объемы потребления не те, ежемесячные поставки расходников сюда станут для нас просто «золотыми». К тому же их постоянно лихорадит на полити-

ческой почве. Бизнес любит тишину и доверие. Доверие к нашей продукции есть, люди чудесные, а вот тишины там не наблюдается. В Сербии, которая открыта и к ЕС, и к России, к нам проявили интерес с точки зрения организации отверточной сборки нашего прибора, локализации. Но нельзя, видимо, объять необъятное. До 2014 года у нас было представительство в Харькове, и мы долго и достаточно успешно поставляли продукцию почти по всей Украине. Рынок был очень хороший и большой. Но потом политика над экономикой возобладавала, и мы его потеряли. В азиатских же регионах доминирует Китай. И тут мы проигрываем в цене, хотя все очень интересуются нашими приборами. Итальянцы хотели покупать наши анализаторы для их дальнейшей продажи в Африку, но это выходит дорого, даже если работать в ноль и только из престижа.

«Я в этой стране работаю и хочу покупать российские комплектующие, пусть даже дороже»

— Считается, что санкции, которые начали вводить в отношении России после событий 24 февраля, открыли для бизнеса новые возможности: только успевай импортозамещать...

— Я бы не сказал, что новые возможности так просто взяли и открылись. Да, рынок вроде бы по некоторым позициям освободился, и сейчас можно было бы на-гора выдавать аппаратуру. Но в реальности я не могу его быстро занять, так как на разработку и регистрацию нового изделия нужно от трех до пяти лет, и цены на комплектующие выросли — причем не в Китае, а в России: китаец аналогичную микросхему



вплавляет в плату по старой цене, а мы — по новой. И кто в этом случае быстрее займет рынок — мы или он?

А вот пример из Кореи. Ввоз любых комплектующих туда — нулевая таможенная ставка, ввоз готовой аппаратуры — максимальная. Хороший у них стимул собирать внутри страны. В России на ввоз комплектации установлена максимальная таможенная ставка плюс НДС, тогда как готовая медицинская аппаратура ввозится без НДС и по минимальной таможенной ставке. То есть если я и корейский инженер одновременно захотим произвести одинаковый анализатор, он его и создаст, и ввезет в Россию по минимальной цене, а у меня прибор будет заведомо на 20% дороже. Да, есть в законодательстве оговорка о том, что при ввозе медицинских комплектующих НДС снижается, порой до нуля. Но мы же используем в своих приборах обычные комплектующие — обычные микросхемы, обычный крепеж, обычный шаговый двигатель — это не медицинские изделия. Собирая отечественный прибор отечественной разработки, но из импортных комплектующих, мы всегда неконкурентоспособны.

— **Какова доля импортных составляющих в вашем оборудовании и на сколько они подорожали?**

— Расходники у нас исключительно отечественные — все производители из Московской области. Оптический полистирол для кювет производят в Нижнекамске. Печатные платы для анализаторов по разработкам наших инженеров делают в Зеленограде, термостаты покупаем в Уфе, а пластик и корпусные элементы привозим из Нижнего Новгорода. Но оборудование для инвитро-диагностики на 90% состоит из электроники, а она — на 80% из китайских и тайваньских комплектующих: точная механика, микросхемы, процессоры. Цены в прайсах поставщиков, работающих в России, начали активно расти еще в октябре 2021 года. Импортная микросхема из Китая, например, стоила 300 рублей — теперь 3 тыс. рублей, процессор был на

«Энтузиастов, которые работают не по схеме “привез — переклеил этикетку — локализовал”, а ведут полностью отечественное производство от разработки до выпуска, в стране много. Но продираемся мы, по Высоцкому, — “как ночью по тайге”»

уровне 3,5 тыс. рублей — теперь 16 тыс. рублей. Все хотят стать богатыми, и сразу.

Пластик как сырье тоже подорожал для отечественных производителей. Тот же Нижний Новгород раньше ввозил из Германии, теперь, говорят, можно французский, но логистика через ОАЭ уже на 20% дороже.

Проблема не только в ценах. Нам с января еще не поставили из Китая уже оплаченные детали, ссылаясь на логистику и прочие проблемы: везут их через третьи страны. Нашу коробочку с микросхемами везли через Финляндию, и теперь все зависло: отследить можно, достать нельзя. Я знаю московскую фирму, у которой две фуры с реагентами встали на границе Германии и Польши. Это дамоклов меч импортной продукции. Пусть даже китайской, пусть даже не военного назначения, но из-за ковида, из-за слома логистики, еще чего-то, когда по оплаченному счету ждешь поставку по три-четыре месяца — это какой дол-

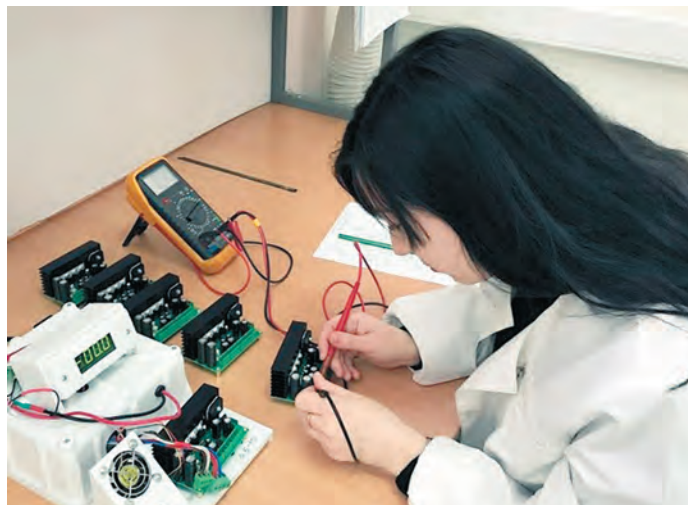
жен быть запас на складах комплектующих, чтобы риски срыва поставок покрывать, о каком ритмичном производстве может идти речь?! А ведь мы выполняем госконтракты, наш конечный пользователь — больница. Во многих лабораториях оборудование работает уже по 15 — 20 лет, его необходимо менять. Наши сотрудники нашли тут на складах где-то по России микросхемы по старой цене и быстро выкупили — но это единицы: 15 против необходимых 150. Сидят ночами, выцарапывают.

— **Рост цен на комплектующие ставит сегодня в тупик многих исполнителей госконтрактов. Как вы решаете этот вопрос?**

— В индивидуальном порядке, зачастую в ущерб и нам, и дилерам, чтобы контракт не срывать. Возможно, придется сработать в ноль — больницы тоже не виноваты. Хотя маржинальность прибора и так никакая: все уходит на зарплату, налоги, аренду, комплектующие. Мы зарабатываем на расходе: на аппарат цену невозможно поднять, потому что на рынке присутствует Китай, который порой на 10 тыс. дешевле, чем наши изделия. Но на расходку цену поднять тоже нельзя — скажут, что мы сравнялись с импортом.

— **Можно ли заместить необходимую вам импортную электронику?**

— К сожалению, нет. Можно винт вкрутить другого производства или рельсовую направляющую взять не тайваньскую, а китайскую. Но ключевые микросхемы и точную механику, процессор, выполненные на конкретном предприятии, я заменить не могу. Тогда весь прибор придется переделывать. Да, наши инженеры нашли замену примерно 5% деталей в микросхеме шагового двигателя, но переделывать печатные платы долго и дорого. Мы изучили каталоги отечественных производителей электроники: ассортимент, конечно, очень большой, но я нашел только одну позицию, которой могу заменить, потому что остальное либо устарело, либо относится к оборонке.



Хотя тот же шаговый двигатель можно было бы делать в стране. Раньше их выпускали в Саранске и Ижевске. Мы бы с удовольствием покупали их в России, даже дороже, без сомнения! Нам проще решать спорные моменты, когда контрагент рядом. У нас сейчас из 60 сенсорных экранов 45 пришли неисправные. В России мы меняем брак не глядя — прибор на прибор, ведь мы все тут живем, проще не позориться, чем ругаться. А вы попробуйте поменять бракованную продукцию, выпущенную в Китае...

«Это же тромб какой-то»

— Но приостанавливать производство вы же не собираетесь?

— Нет. Более того, мы продолжаем разработки новых аппаратов. Прошлым летом в самый разгар пандемии наши инженеры смогли сделать очень конкурентоспособный полуавтоматический анализатор мочи методом сухой химии. Это наш новый совместный проект с отечественным производителем тест-полосок — фирмой «Биосенсор АН» из Черноголовки, которую возглавляет Алексей Гвоздев. Проект появился лет пять назад. Первым был простенький анализатор Биос-А по определению 11 параметров в моче человека за минуту. Когда мы его вывели на рынок, Алексей Гвоздев рассказал про японский аппарат, который выполняет 700 тестов в час, и спросил: «Сможете сделать лучше?». И мы сделали — наши инженеры и программисты буквально подвиг совершили, болея ковидом, в самый разгар пандемии создали аппарат мирового уровня, испытали его технические параметры в Новосибирске, провели клинические испытания в Уфе, подготовили пакет документов, в декабре подали документы в Росздравнадзор. На рынке аналоги — только импортные. Есть один номинально российский, но его полностью делают в Китае.

Так что мы не собираемся останавливаться, а пробиваемся дальше. У нас сейчас в Росздравнадзоре на регистрации четыре новых анализатора, включая авто-

«Цены на комплектующие выросли — причем не в Китае, а в России: китаец аналогичную микросхему впаивает в плату по старой цене, а мы — по новой. И кто в этом случае быстрее займет рынок — мы или он?»

матический коагулометр и три аппарата анализа мочи.

— Когда планируете вывести их на отечественный рынок?

— Очень надеемся, что в этом году. Мы прошли все круги ада клинических и технических испытаний. И с октября 2021 года буквально «бодаемся» с Росздравнадзором — ждем разрешающих документов. Параллельно пока постепенно готовим производство, мы не можем этого не сделать — это многолетний труд целого коллектива.

— То есть быстрее никак?

— Полгода согласований — это на нервах персонала и очень мало. Другие года по два тратят на это. Почему еще в России нет хорошей медицинской продукции — регистрация крайне сложно происходит, законодательная база несовершенна, нет четкого сформулированного списка требований эксперта к документам. Средний пакет документов для подачи в Росздравнадзор весит до 7 кг: очень широкий список,

двух-трехмесячные протоколы технических и клинических испытаний с кучей статистики. И это еще на средней сложности аппарат. Я не представляю себе объем документов на томограф, например. Импорт же просто приезжает, фактически утверждает свои документы и его допускают к продаже. А у нас снова круги ада. Сейчас, например, приняли решение ускорить регистрацию. На бумаге звучит красиво, а по факту через 100 — 150 дней после регистрации вы должны все равно предоставить полный комплект документов, иначе вашу регистрацию отзовут. Это же тромб какой-то! Конкурентоспособную отечественную продукцию можно создавать и быстрее, и проще и, самое главное, быстрее выводить на рынок. Но такое чувство, что мы мешаем государству.

У нас есть предложение по развитию отрасли, которое мы пытаемся донести уже много лет, в том числе на уровне РСПП, но пока нас не поддержали. Суть в том, чтобы государство задним числом возмещало затраты предприятия, которое вывело на рынок новую конкурентоспособную продукцию социальной значимости. Не грант заранее выдавать, который еще не известно во что для государства выльется, а поддерживать успешно реализованный проект уже на стадии запуска в производство. На этом этапе уже есть регистрационное удостоверение на продукцию с подтвержденной Росздравнадзором эффективностью, все технические и клинические испытания пройдены успешно, подтверждена социальная значимость изделия, идет процесс запуска производства и есть бухгалтерски подтвержденные реальные затраты на его разработку за пять лет. Просто компенсируйте эти затраты. В этом случае и государство не рискует, выдавая деньги под проект с неизвестной отдачей, и малое инновационное предприятие. Разработать и сертифицировать бюджетный анализатор — это 8 — 15 млн рублей за два-три года. Для государства, если разобраться, это копейки. Зато оно бы получило конкурентную медицинскую отечественную продукцию. ■

Илья Бахарев

Недвижимость лимитированной серии

Индивидуальные дома и таунхаусы, расположенные в черте Екатеринбурга, становятся более привлекательными в сравнении с элитными квартирами в центре города



По оценке Уральской палаты недвижимости, изучившей в первом квартале этого года 11 знаковых новостроек в центре Екатеринбурга, средняя стоимость квартир категории «бизнес» и «элит» площадью около 200 кв. метров составляет в среднем 48,7 млн рублей. Еще год назад такие квартиры высокой ценовой категории примерно соотносились по цене с элитной малоэтажной недвижимостью. Но теперь первые значительно подорожали, что дало повод участникам рынка говорить об их переоцененности, а также о недооценке коттеджей и таунхаусов, возводимых в поселках в городской черте.

— Совсем недавно это бы показалось нонсенсом, но сегодня большая квартира в центре Екатеринбурга уже стоит в среднем 250 тыс. рублей за квадратный метр. При этом в районе Чусовского тракта (так сложилось, что здесь проживает большинство состоятельных горожан) можно построить индивидуальный дом или таунхаус по цене, близкой к 100 тыс. рублей за «квадрат», то есть в 2,5 раза дешевле, плюс участок, по сути — в подарок, — рассуждает директор строительной компании «Метеорит» (Екатеринбург) **Андрей Климанов**. — Так, в созданном нами коттеджном поселке Образцово продаются готовые таунхаусы площадью свыше 300 кв. метров по цене около 30 млн рублей. Также есть проекты строительства больших индивидуальных домов за 50 миллионов по 50 «квадратов» с участками 20 соток.

Недвижимость лимитированной серии

Дилемму «элитная квартира в центре или коттедж в городской черте» сложно назвать причудой богатых. Этот вопрос пытаются решить для себя многие состоятельные семьи с тремя и более детьми. Рыночная конъюнктура такова, что самый дорогой квадратный метр — в однокомнатных квартирах, а потому застройщикам выгодно сдавать многоэтажки с максимальным количеством квартир небольшой площади. Во многих новостройках вообще отсутствуют четырехкомнатные квартиры. Для больших семей предлагается купить две-три квартиры и их объединить. Но это долгий и сложный путь, покупатели не хотят связываться с перепланировками.

Квартиры площадью 200 и более метров, в том числе двухуровневые, как правило, являются лишь на верхних этажах элитных комплексов в центре города, с лучшим видом на окрестности. Соответственно, такая недвижимость автоматически попадает в категорию элитной. Отсюда и сумасшедшие цены. Как видим, у больших семей практически нет выбора. Или все-таки есть? Рассмотрим на примере того же коттеджного поселка Образцово — одного из немногих, расположенных в городской черте.

Компания «Метеорит» приступила к строительству Образцово 15 лет назад. Идея состояла в том, чтобы здесь проживали люди, работающие в городе: до центра всего 20 минут езды. Поселок находится в одной

из самых ближних к центру Екатеринбурга зоне, выделенной генеральным планом развития под малоэтажную застройку. В отличие от загородных поселков, Образцово рассматривается как один из городских жилых комплексов, но при этом имеет важное преимущество по сравнению с многоэтажками — комфортная жизнь на земле, в окружении природы, с возможностями релакса.

— Благодаря тому, что цена новых домов в Образцово за последний год не выросла, многие семьи, ранее присматривавшие большие квартиры в центре города, теперь обращаются к нам, — поделился **Андрей Климанов**. — Какими бы прекрасными, организованными и благоустроенными ни были квартира, подъезд, двор и, допустим, «встроенный фитнес-центр», так или иначе — в выходные человек стремится уехать из города на природу — в лес, к водоему, к источникам живой первозданной красоты. При создании Образцово мы задали целью сохранить лес, чтобы жители могли каждый день возвращаться с работы к себе, в благоустроенный уголок природы с собственным домом. В поселке нами построено уже около сотни домов, есть место еще для возведения 50 объектов — и на этом всё. Важно понимать, что подобный тип недвижимости в Екатеринбурге, скорее всего, больше не появится. Это как выпуск продукта лимитированной серии. Его продадут и больше производить не будут. Образцово — жилой микрорайон Екатеринбурга, расположенный у Чусовского тракта

в лесном массиве. Две минуты езды до «Меги» и довольно близко до городского центра.

Застройщик не продает в Образцово земельные участки без подряда, он предлагает цельный продукт, выполненный в едином стиле шале (постройка с покатою крышей из натуральных природных материалов, отличающаяся уютом, атмосферой спокойствия и расслабления). Инфраструктура поселка представлена такими объектами рекреации, как мембранный пруд с парком водных растений (2,7 гектара), детские и игровые площадки, уличное освещение с дизайнерскими фонарями. Готовится к сдаче мини-поле для гольфа, запроектирована искусственная река, вдоль которой можно совершать неспешные прогулки.

Компания «Метеорит» провела исследование, сравнив нагрузку на объекты общего благоустройства в центре Екатеринбурга и в Образцово. Оказалось, что в жилых комплексах центральной части города, какими бы они ни были комфортными, этот показатель составляет примерно 2000 — 2500 человек на гектар. В Образцово, если учесть все площадки, тротуары и дорожки, нагрузка должна составить около 50 человек на гектар, с учетом 100-процентного заселения поселка в недалеком будущем. Разница — на порядок.

Поселок — это сообщество

Застройщик Образцово предлагает два типа недвижимости: готовые таунхаусы и индивидуальные жилые дома, проектируемые под конкретные потребности будущих жителей. По словам директора «Метеорита», заказчики компании выбирают преимущественно проекты с домами площадью около 500 кв. метров, включая все нежилые помещения (гараж, баню с бассейном, бильярдную и др.):

— Люди стремятся использовать все возможности, которые дает жизнь на земле.

Любая квартира в многоэтажке строится из расчета наружных стен, ее нельзя каким-то образом увеличить. Индивидуальный дом не имеет границ, их можно расставить в проекте так, как тебе захочется. Человек, живущий в квартире, лишен некоторых возможностей. Например, не может хранить в квартире квадроцикл, а в доме — можно, если построил расширенный гараж. Отсюда — запрос на большую площадь дома. И при всем этом он не стоит дороже 200-метровой квартиры в центре Екатеринбурга. Кроме того, немаловажным стимулом к заключению новых контрактов, на наш взгляд, сейчас является наличие согласованной со Сбером программы ипотеки. Она распространяется как на готовые таунхаусы, так и на индивидуальное жилье, которое можно строить в Образцово на участках, оформленных в собственность. Это неплохой вариант, когда человеку не очень удобно аккумулировать и собирать существенную сумму денег, не нарушая какой-то свой финансовый процесс.

Владельцы домов в Образцово уже активно пользуются всеми преимуществами жизни в городской черте, но в условиях природного ландшафта. Вот какой отзыв в компанию «Метеорит» написал один из первых жителей поселка: «Несколько лет назад я переехал в свой дом. К этому решению мы с супругой шли долго, но получилось так, что даже название поселку придумал я сам. Значит, судьба — решили мы и купили здесь дом. Место прекрасное — всего 7 км от центра города, в сосновом бору, попадаются березки, пихты, ели, ольха, есть даже липы. Начали мы жить по выходным, потом с пятницы до понедельника, затем совсем тут пустили корни. Обустроили территорию, газон, баньку построили. Постепенно перезнакомились с соседями, со многими подружались. Заборы у нас снаружи низкие, внутри прозрачные — чтобы соседей видно было, и визуальная свобода была. С одним, моим тезкой, даже калитку сделали

совместную, чтобы быстрее в гостях оказаться, чтобы дети могли быстро на дружную улицу перебежать. Дружим семьями, ходим в бани и хамамы по очереди, кальян, нарды, планами делимся, шутки шутим, за грибами на его навороченном УАЗике в такие дебри заезжаем, но дух захватывает, а грибы в ведро не входят — такое маленькое соседское счастье. Друзья часто приезжают душой отдохнуть, в баню сходить и мясо на мангале пожарить, зимой в снег и прорубь нырнуть, в хоккей поиграть, летом — в чистом пруду искупаться. На пошолок всегда искренне говорят: хорошо у вас, приглашайте почаще!».

Немаловажный фактор — сообщество поселка, которое формируется определенным образом жизни. Такое сообщество не создается одномоментно, например, после заселения многоэтажной новостройки, да и соседи в многоэтажках практически не пересекаются друг с другом, разве что на минуту встретятся в лифте. А вот пример того, как «общность душ» поддерживается в поселке. В период пандемии компания «Метеорит» прочистила от бурелома и мусора часть лесной тропинки, ведущей от Образцово к торговому центру «Мега», чтобы жители поселка могли совершать прогулки на природе. Жителям это начинание настолько понравилось, что они вышли с инициативой организовать субботник и расчистить другой участок тропинки. В итоге собралось около 50 человек с квадроциклами и прицепами. Работали дружно и результативно, потому что для себя. Вытащили около 240 кубометров мусора. А сколько в поселке еще таких совместных мероприятий! Общие праздники, спортивные игры в футбол, волейбол, теннис, «бочеч»...

Выбирая недвижимость в Образцово, семья ощущает не только финансовые, но и нематериальные инвестиции. Здесь без социального негатива растут дети, для которых всегда найдется занятие, у которых есть друзья-сверстники среди соседей. Для них непререкаемы ценности семейного дома и поселкового сообщества. Как видим, дилемма «элитная квартира в центре или коттедж в городской черте» связана в том числе с выбором образа жизни. ■



Ирина Перечнева

Проезд по льготному билету

Бизнес предъявляет банкам запрос на доступное финансирование, качественное консультирование и удобство сервисов

В конце апреля Банк России усовершенствовал льготную программу оборотного кредитования малого и среднего бизнеса, включив в нее дополнительно самозанятых, общепит и гостиничный бизнес. В условиях высокой ключевой ставки льготные программы стали единственной возможностью подпитать ресурсами операционную деятельность компаний.

Кредит под давлением

По итогам стрессового для всей экономики марта корпоративный портфель российского банковского сектора сократился на 0,3% до 171 млрд рублей, объем выдач новых кредитов — примерно на треть. Такие данные Банк России привел в материале «О развитии банковского сектора РФ в марте 2022 года». Снижение вызвано ростом ставок после повышения ключевой ставки, а также «более осторожным подходом банков к выбору заемщиков на фоне роста неопределенности в отношении финансовой устойчивости компаний», объясняет регулятор. В апреле динамика не изменилась, корпоративный портфель сократился на 0,03%. «Банки осторожно подходят к выбору заемщиков с учетом высоких ставок и экономической неопределенности», — отмечает ЦБ.

В ЦБ считают, что поддержку корпоративным заемщикам окажут принятые правительством государственные программы льготного кредитования: на финансирование по специальным условиям системообразующих предприятий (промышленности, торговли и агропромышленного комплекса) из бюджета выделено около 1,4 трлн рублей.

Банк России также расширил до 675 млрд рублей специальные льготные программы для малого и среднего бизнеса. В рамках программы оборотного кредитования (лимит фондирования 340 млрд рублей) микро- и малый бизнес может получить кредит до 300 млн рублей по ставке не выше 15% годовых, средний бизнес — до 1 млрд рублей по ставке не выше 13,5%. Можно также рефинансировать имеющийся кредит, взятый под плавающую ставку. На 17 апреля (по данным 63 банков, имеющих обращения на отчетную дату) по про-

грамме выдано 5246 кредитов на 52,8 млрд рублей и реструктурировано 2462 кредита на 142,7 млрд рублей.

Лимит по расширенной программе стимулирования кредитования, которую ЦБ реализует совместно с «Корпорацией МСП», составляет 335 млрд рублей. Программа предусматривает предоставление кредитов по ставке не выше 15% для малого и 13,5% для среднего бизнеса. Срок кредитования — до трех лет. Ресурсы можно получить как на поддержку текущей деятельности, так и на инвестиционные проекты. На середину апреля (по данным 45 банков, имеющих обращения на отчетную дату) по программе выдано 365 кредитов на 6,6 млрд рублей и реструктурировано 83 кредита на 9,8 млрд рублей.

По статистике видно, что спрос на оборотное кредитование по сниженной ставке выше, чем на инвестиционные цели: в кризисы компании стремятся максимально эффективно вести текущую деятельность, параллельно сокращая инвестиционные программы. На этот раз востребованность оборотных средств связана еще и с ростом затрат на подорожавшее сырье и материалы.

Частично антикризисные меры поддержат бизнес, однако доступ к госпрограммам имеют не все заемщики (в условиях есть масса ограничений) и не все банки в них участвуют (получают субсидирование от государства).

Об ухудшении доступности кредитования в целом по системе говорят замеры. В марте индекс RSBI, рассчитываемый ПСБ и «Опорой России», показал снижение компоненты «Кредиты» на 4 пункта, причем доля МСБ, получивших отказ, выросла с 9% до 11%, а доля тех, кто смог получить кредит, снизилась с 13% до 9%. Среди тех, кто обращался за кредитом в марте, больше половины получили отказ, и это максимум с сентября 2020 года.

Уже сейчас в экспертных дискуссиях поднимается вопрос о восстановлении рыночного кредитования. Как заявил недавно на просветительском марафоне «Новые горизонты» помощник президента РФ **Максим Орешкин**, «принятие Банком России правительственных решений в кредитно-денежной политике поможет российской экономике осуществить переход от субсидирован-

ных кредитов к рыночным ссудам оптимальным способом».

Совет да сервис

Пока бизнес стремится максимально эффективно управлять имеющимися ресурсами. В этой связи многие банки усовершенствовали депозитную линейку. Например, банк «Открытие» разработал специальный накопительный счет «Налоговая копилка», на который компания может автоматически перечислять определенный процент поступлений от контрагентов на расчетный счет.

Для снижения долговой нагрузки многие компании используют возможность реструктуризации задолженности. В марте российские банки провели 25,4 тыс. реструктуризаций кредитов малому и среднему бизнесу на общую сумму 268,1 млрд рублей, сообщается на сайте Банка России. По данным опроса банков, за март предприниматели направили 43,9 тыс. обращений за реструктуризацией кредитов, в том числе 30,1 тыс. требований о кредитных каникулах. ЦБ утверждает, что банки одобряют почти 90% обращений.

Частично снизить издержки бизнеса на банковское обслуживание помогут и собственные решения банков. Многие ввели специальные акции по некоторым сервисам. СДМ-Банк, к примеру, снизил комиссию по эквайрингу и интернет-эквайрингу до 1%, объявив, что льготный тариф будет действовать до 31 августа 2022 года: «Воспользоваться предложением смогут предприятия, которые занимаются розничной продажей продуктов питания, оплатой потребительских товаров, топлива, перевозкой пассажиров, производством медицинских изделий и препаратов, предоставляют услуги в сфере ЖКХ, образования, гостиничного сервиса и организации культурных мероприятий».

Наибольшие проблемы у бизнеса сегодня возникают при реализации экспортных и импортных контрактов.

— Валютное регулирование — это самая подвижная часть законодательства, постоянно требуются разъяснения. К примеру, в течение одного месяца Центробанк ввел жесткие меры в отношении экспортеров в рамках политики по

Компаниям нужен надежный финансовый партнер

В нынешний кризис, вызванный введением жестких санкций, компаниям всех форм и отраслей важно выстроить сотрудничество с надежным банком, отмечает руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге **Светлана Ковалева**



В условиях экономической нестабильности компании, как правило, оценивают все затраты, в том числе и на банковские услуги. Какие тенденции наблюдаются в области расчетно-кассового обслуживания (РКО) и как внешние факторы влияют на это направление банковской деятельности, мы обсуждаем с руководителем Абсолют Банка в Екатеринбурге Светланой Ковалевой.

— Какова динамика притока/оттока расчетных счетов в вашем банке? Какой бизнес предъявляет запрос на обслуживание чаще всего?

— Спрос на РКО в Абсолют Банке в Екатеринбурге в марте — апреле 2022 года вырос в четыре раза по сравнению с январем — февралем. К нам приходят на обслуживание и крупные, и средние, и малые компании. Чаще всего их выбор связан с необходимостью проведения операций с зарубежными контрагентами. В связи с этим в разы вырос и запрос на открытие валютных счетов. Наши клиенты и сегодня могут без ограничений осуществлять операции в иностранной валюте и российских рублях, открывать и вести счета в долларах США, евро, фунтах, казахстанских тенге, китайских юанях, японских иенах. Причем для контрактов на сум-

му до 200 тыс. рублей не требуются документы.

Валютные платежи в нашем банке проходят в штатном режиме. Абсолют Банк, как и раньше, работает с международной межбанковской системой SWIFT. Кроме того, чтобы иметь альтернативы, мы оперативно подключились к системе передачи финансовых сообщений (СПФС) Банка России.

До 1 июня 2022 года в банке действует акция. Юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые впервые пришли в Абсолют Банк для открытия валютного счета, не платят за открытие и ведение счета в иностранной валюте в течение двух месяцев. Всем клиентам мы проводим постановку контракта на учет через интернет-банк бесплатно.

Мы обратили внимание на еще одну тенденцию последних месяцев. Наши корпоративные клиенты стали в разы чаще оформлять услугу «Валютный консультант». В этот пакет входят консультации персонального менеджера по вопросам валютного законодательства, заполнение документов валютного контроля, подготовка проектов внешнеэкономических контрактов, участие в семинарах по изменению валютного законодательства, предоставление ведомостей банковского контроля на ежедневной основе.

— На каких условиях вы предоставляете возможность открытия расчетного счета?

— Индивидуальные предприниматели и юрлица могут подать заявку на открытие расчетного счета онлайн прямо на сайте банка. Из документов потребуются ИНН, паспорт и контактный телефон. Уже через пять минут предприниматель получает реквизиты счета.

— Изменились ли критерии, по которым бизнес выбирает банк для РКО?

— Прежде всего компании обращают внимание на отсутствие банка в санкционных списках, также оценивают возможность перевода денежных средств за рубеж. Среди других критериев — функциональность интернет-банка, наличие персонального менеджера и клиентоориентированность. Кроме того, имеет значение возможность оформления кредитов на пополнение оборотных средств, получения гарантии для участия в госконтрактах.

— Каковы сейчас базовые условия и ограничения по зарплатным проектам?

— В марте — апреле количество компаний с зарплатными проектами в Абсолют Банке в Екатеринбурге выросло на 15% по сравнению с первыми двумя месяцами 2022 года. У нас нет каких-либо ограничений для компаний, которые желают открыть зарплатные проекты. Именно поэтому к нам часто обращаются компании с небольшим количеством сотрудников, которых не так охотно принимают на зарплатные проекты в большинстве банков. При этом мы предлагаем нулевую комиссию за зачисление заработной платы, бесплатное снятие наличных в любом банкомате РФ и проценты на остаток на счете. ■

ограничению движения капитала, а потом также быстро ослабил их. И многие нормы доводятся до клиентов только через банки, — рассказала на вебинаре «Трансформация» ВЭД» главный эксперт направления ВЭД в Альфа-Банке **Ольга Шмакова**.

Поэтому в Альфа-Банке посчитали целесообразным встроить в интернет-банк многие функции уведомления для клиентов, в том числе о статусе обработки документа, о наступлении даты завершения исполнения обязательств.

Банки пересматривают и другие подходы в отношении обслуживания клиентов. ВТБ, например, с 11 марта отменил комиссию за переводы иностранной валюты по России для клиентов среднего и малого бизнеса. «Без комиссии также будет проходить валютный контроль операций через другие банки по контрактам, находящимся на учете в ВТБ. Кроме того, банк обеспечил для предпринимателей возможность сохранить действующий контракт в банке, а платежи по нему проводить в другом», — сообщает пресс-служба.

Сегодня все больше компаний переходят на расчеты в мягких валютах, поэтому перед банками стоит задача расшире-

Среди тех, кто

обращался за

кредитом в марте,

больше половины

получили отказ,

и это максимум с

сентября 2020 года

ния корсчетов и организации сервиса платежей в них.

Главный запрос в области внешнеэкономической деятельности в новых условиях бизнес предъявляет на качественное консультирование — именно оно становится ключевым фактором лояльности к банкам.

Основатель TalkBank **Михаил Попов** обращает внимание на новый вектор банковской деятельности — выстраивание сервисов для самозанятых:

— Самозанятые нуждаются в специфическом банковском обслуживании, в том числе в автоматизации учета их доходов, регистрации чеков в налоговой, поддержке электронного документооборота с контрагентами. При этом средний бизнес выступает площадками или агрегаторами для самозанятых, и эта группа клиентов нуждается в еще более продвинутом банкинге, который обслуживает нужды таких агрегаторов.

По оценке Михаила Попова, спрос на сервисы со стороны среднего бизнеса, работающего с самозанятым, растет, и банкам необходимо гибко настраивать свои процессы, чтобы оптимизировать прибыль компаний в условиях турбулентности. ■

Ирина Перечнева

Банки вышли на новый уровень работы с бизнесом

Кредитные организации и компании сосредоточились на оперативном совместном решении общих проблем даже за пределами привычного для банков функционала, отмечает глава Сбера на Урале **Дмитрий Суховерхов**



О том, как банковский сектор и бизнес прошли первую, самую острую фазу экономических изменений, «Эксперт-Урал» поговорил с председателем Уральского банка Сбербанка Дмитрием Суховерховым.

Давление на максимуме

— Февраль и март этого года были непростыми для всех. Как Сбер пережил этот сложный период?

— Мы понимали, насколько тревожно было людям в тот период. Противопоставить этому мы могли только реальные действия, чтобы клиенты-физлица имели возможность без проблем снять деньги в необходимом объеме. И банки региона в тесном взаимодействии с Уральским ГУ Банка России обеспечили бесперебойное получение наличных. У нас более чем в два раза выросла доля операций по картам других банков, то есть их клиенты активно пользовались нашей инфраструктурой — таким образом Сбер выполнил свою роль социального института. Мы буквально в течение двух недель увидели разворот в настроениях. Сейчас ситуация стабильна.

— Какой запрос бизнес предъявляет к банковским сервисам? Чем этот запрос отличается от потребностей предыдущего периода?

«Тот, кто раньше почувствует новые тренды, получит максимум преимуществ. Мы готовы поддерживать перспективные идеи наших клиентов: для этого у нас есть и экспертиза, и ресурсы»

Мы стремимся помочь клиентам не только в решении финансовых проблем. И это получается, потому что Сбер стал экосистемой



— На территории России финансовая система работает без сбоев, но мы столкнулись со сложностями при проведении международных платежей. Вместе с клиентами мы пытаемся найти решения для таких ситуаций. Мы все время находимся в коммуникации с клиентами, вместе решая общие проблемы, — и это новая сторона возникшей ситуации.

При этом мы стремимся помочь клиентам не только в решении финансовых проблем. И это получается, потому что Сбер стал экосистемой. В частности, у нас появились компетенции в области программного обеспечения: мы не только научились оказывать консалтинговые услуги, но и освоили поставки программных продуктов. И когда мы увидели у клиентов проблемы, связанные с программным обеспечением, то сразу включились в их решение.

Сейчас обострился вопрос кибербезопасности, а Сбер в этом является бесспорным лидером, и в кризис мы это лидерство еще раз подтвердили. Наши клиенты поняли, что кибератаки вполне успешно можно отражать с использованием наших инструментов.

И, конечно, сейчас вырос запрос на консалтинг. Причем не только на традиционные услуги по сопровождению бизнеса — к нам обращаются клиенты с просьбой найти новых партнеров. Иными словами, банк все больше выходит за пределы привычного функционала.

Риски под контролем

— **Правительство приняло большой пакет мер для поддержки экономики, часть которых идет через банковский канал. Насколько успешно эта модель работает?**

— У нас была возможность опробовать эти модели во время коронакризиса. Учитывая предыдущий опыт, компаниям бы-

ла предоставлена возможность поддерживать свою текущую деятельность за счет временного снижения кредитной нагрузки. Для этого в банках, в том числе и в нашем, действуют программы реструктуризации кредитов.

Кроме того, правительство оперативно запустило программу поддержки системообразующих предприятий. На середину мая Уральский Сбербанк по программам Минпромторга и Минсельхоза выдал 47 кредитов более чем на 70 млрд рублей. Этой мерой поддержки могут воспользоваться крупные компании.

Малый и средний бизнес в рамках специальной программы получает кредитные средства по ставке 13 — 15%. Программа пользуется огромным спросом. К середине мая Сбер выдал на Урале более 1200 таких кредитов на сумму больше 10,5 млрд рублей. На Сбербанк приходится около 90% от всех выданных по этой программе в регионе.

Предоставляя ресурсы, мы анализируем финансовое состояние заемщиков. И на этом этапе возникает сложность, потому что кредитной организации недостаточно понять, как предприятие чувствует себя в моменте или в ретроспективе, — важно рассчитать, как компания будет чувствовать себя в то время, когда понадобится возвращать кредитные средства. Сложность заключается в том, что мы сейчас переживаем стадию неопределенности. И тем не менее банковский сектор с этим вызовом справляется — во многом благодаря помощи со стороны Центрального банка. Регулятор оперативно внес изменения в нормативную документацию в части создания резервов на возможные потери по ссудам. Это позволило упростить и ускорить принятие кредитных решений.

Кроме того, мы убеждали клиентов оперативно выбирать свободные кредитные лимиты и использовать их для того, что-

бы снизить издержки, зафиксировав себестоимость, например, закупив строительные материалы.

— **Насколько высокие процентные ставки влияют на реальный сектор?**

— Сложнее приходится компаниям, которые сейчас находятся в стадии реализации инвестиционных проектов, особенно в фазе создания производственных мощностей или отработки технологий. В этом случае выручка поступает с большой задержкой. Поэтому нам кажется, что дополнительно к уже запущенным программам в ближайшее время необходимо проработать вопрос поддержки долгосрочных инвестиционных проектов.

Мы прекрасно понимаем, что программы невозможно принять за один день. Это живой процесс, и вполне логично, что сначала снимаются самые болезненные вопросы. На первом этапе нужно было обеспечить компании оборотным капиталом. А сейчас пришло время заниматься программами государственной поддержки для инвестиционного кредитования. Мы знаем, что эти программы находятся в разработке, и готовы включиться в их реализацию, тем более что у Сбера в этом вопросе есть очень качественная экспертиза.

— **Какие изменения могут произойти в бизнес-среде под влиянием этого кризиса?**

— Очевидно, что уход бизнеса с иностранным участием из России открывает некоторые ниши для российского производства. Отдельные примеры есть, но для общих выводов нужно время: необходимо, чтобы сформировались определенные тренды. Конечно, тот, кто их раньше почувствует и раньше найдет решение, получит максимум преимуществ. Да, возможности колоссальные, и мы еще не видим все из них. Мы готовы поддерживать перспективные идеи наших клиентов, ведь для этого у нас есть и экспертиза, и ресурсы. ■

Сергей Заякин

Благо с большой буквы S

Благотворительность столкнулась с вызовами новой реальности. Дальнейшему развитию способно помочь переосмысление корпоративным сектором ESG-стратегий устойчивого развития

По данным мониторинга фандрайзинговой деятельности НКО, проводимого фондом «Нужна помощь» и сервисом CloudPayments, число пожертвований, направляемых на помощь социально уязвимым группам населения, уже в феврале сократилось на 4% (все сравнения — к аналогичному периоду 2021 года), в марте обрушилось на 50%, в апреле — упало на 10%. Число пожертвований на медицину в феврале сжалось на 5%, в марте обвалилось на 54%, правда, в апреле приросло на 1%. Пожертвования в сфере прав человека в феврале показали плюс 72%, а в марте и апреле уменьшились на 30% и 27% соответственно. Пожертвования на экологию, природу и животных в марте показали минус 55%. Смягчить падение и выйти на положительную динамику позволили повторные платежи, разовые — сократились по всем сегментам.

Главная причина — коммерческие структуры и население приостановили отчисления или полностью отказались от них. Кроме того, из-за санкций, наложенных на банковскую сферу, возникают проблемы при перечислениях с банковских карт, часть пожертвований зависает, а операции через Apple и Google Pay невозможны. Ощутила сфера благотворительности и блокировку зарубежных социальных сетей, потеряв их аудиторию.

Новый кризис стал вызовом не только для некоммерческого, но и для корпоративного сектора благотворительности. Чтобы понять, какие пути развития в сложившейся ситуации видит для себя корпоративный сектор, мы провели традиционный (хотя и не такой масштабный, как в прошлом году) опрос. Ответы позволили сформулировать несколько трендов развития сектора в условиях новой реальности.

Что происходит

Во-первых, приостановка деятельности или уход зарубежных компаний из России не могли не сказаться на сфере корпоративной благотворительности. Программы замораживаются, компании берут паузу. При этом теряются как источники финансирования, так и проводники западных практик.

Во-вторых, в сложных условиях помощь требуется не только людям и обществам, но и компаниям. Поддержка малого и среднего бизнеса становится еще одним фокусом благотворительной повестки крупных компаний. Выразиться такая помощь может не только в форме бесплатного пробного использования продуктов компаний, но в дополнительной экспертной поддержке, помощи на этапе стартапа.

В-третьих, корпоративное волонтерство и благотворительные инициативы становятся инструментами, которые позволяют снизить тревожность сотрудников, поддерживать и развивать их личную эффективность.

В-четвертых, продолжается взаимодействие некоммерческого сектора и бизнеса.

Что делать

Предыдущие волны нашего исследования показывают, что корпоративный сектор накопил солидный опыт благотворительности, пройдя путь от реализации точечных проектов и работы по запросу к 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, — рассказывает директор по взаимодействию с государственными органами Группы «Свеза» **Борис Френкель**.

Бизнес может координировать включение некоммерческого сектора и местных сообществ в федеральные инициативы для решения насущных проблем. Борис Френкель рассказал, что с помощью привлечения населения и НКО к конкурсам можно получить средства на реализацию проектов, направленных на улучшение среды (например, благоустройство парка или ремонт стадиона).

Часто местные сообщества сами выступают инициаторами диалога с бизнесом.

— НКО предлагают проекты для совместной реализации, рассчитывая не только на финансовую помощь, но и на привлечение добровольцев, особенно в

сфере интеллектуального волонтерства, — констатирует директор благотворительного фонда и советник генерального директора по социальной ответственности компании СКБ Контур **Светлана Скольцова**.

Формируется симбиоз корпоративной благотворительности и интеллектуального волонтерства, когда сотрудники выступают спикерами, разрабатывают методологию обучения, делятся опытом, а компания поддерживает инициативы финансово.

ESG меняют мир

Пятый тренд — при всей сложности сегодняшней ситуации не утратила актуальности тема ESG, напрямую связанная с корпоративной благотворительностью (см. «Как и зачем заниматься устойчивым развитием»).

Напомним, в этой аббревиатуре заложены три основных принципа, которых должно придерживаться человечество для достижения устойчивого развития: ответственное отношение к окружающей среде (E — environment), социальная ответственность (S — social), качество корпоративного управления (G — governance). Экологическая ответственность предполагает шаги по снижению углеродного следа, повышению энергоэффективности, сохранению биоразнообразия, развитие альтернативной энергетики и переработки отходов. В числе социальных мер — поддержка здоровья, качественное образование, обеспечение занятости и равенства. Качественное корпоративное управление включает справедливое распределение результатов деятельности, исполнение обязательств перед кредиторами, ответственные подходы к налогообложению, обеспечение кибербезопасности и т.д.

В недавнем докладе «ESG: Три буквы, меняющие мир» эксперты из Института государственного и муниципального управления и факультета социальных наук Высшей школы экономики назвали основные черты будущего развития стратегии ESG в России. Авторы отмечают возможное замедление энергетического перехода и ESG-повестки в целом. Но запрос общества на использование возобновляемых источников энергии, экономичное и повторное

Как и зачем заниматься устойчивым развитием

В текущей ситуации именно крупные компании могут стать инициаторами разворачивания ESG-экосистем, считает президент Благотворительного фонда «Синара» **Наталья Левицкая**



— **Наталья Дмитриевна, насколько в нынешних реалиях для российских компаний актуальна ESG-повестка?**

— Действительно, сейчас идут активные дискуссии относительно того, как и зачем заниматься устойчивым развитием. Но очевидно, что ценности и интересы собственного развития для нашей страны при всех обстоятельствах остаются главными. А это означает, что ESG-повестка не теряет актуальности. Большинство компаний с продвинутой ESG-стратегией не склонны обесценивать проделанную работу, они, скорее, сконцентрировались на реформировании пакета инициатив. Государство за счет регуляторной базы и создания инструментов поддержки стимулирует бизнес внедрять новые более «устойчивые» технологии. Кроме того, наличие ESG-рейтингов, то есть внешняя верификация показателей, побуждает компании публиковать свою политику в сфере устойчивого развития и отчеты о ее реализации.

Наш опыт говорит о том, что ESG-парадигма позволяет более системно взглянуть на S-повестку, прежде всего в части развития сообществ и социальной жизнеспособности, поставив перед собой совершенно конкретные и достижимые задачи развития. Так, мы продолжим внедрение грантовых форм работы. За 15 лет существования грантового конкурса для некоммерческих организаций было поддержано более 350 социальных инициатив НКО. Конкурс переформатировался неоднократно за счет изменения фокуса и внедрения актуальных технологий, но для нас понятно, что это действенный механизм взаимодействия с местным сообществом, инструмент поддержки развития гражданского общества.

Меняется и другой наш проект «Лига управленцев», формирующий управленческие навыки активистов и общественников в городах присутствия ТМК — Каменске-Уральском, Полевском, Первоуральске, Волжском и Орске. При поддержке

Корпоративного университета ТМК2U помимо образовательного марафона мы проводим форсайт-сессии о будущем развития городов, а также выделяем гранты для лучших разработанных проектов.

Продолжаем развивать фандрайзинговые программы «Повседневная благотворительность», «Детская больница без боли», которые объединяют стейкхолдеров компании — сотрудников, партнеров и клиентов. В 2021 году в поддержку «Повседневной благотворительности» в забеге «Бегим с добром» приняли участие 1350 человек из Каменска-Уральского, Полевского и Орска. На дистанцию добра вышли дети и взрослые, вырученные средства направлены на лечение маленьких пациентов в городских больницах. Это яркий и понятный пример коллаборации ради общих ценностей.

— **Изменилась ли социальная повестка благотворительной деятельности компаний?**

— ESG предусматривает масштабирование. Это особенно важно для крупных диверсифицированных компаний. К примеру, для корпоративного благотворительного фонда «Синара» актуально создавать долгосрочные социальные программы, объединяющие все территории присутствия ТМК и Группы Синара.

Продолжаем финансировать и активно развивать текущие программы и организовывать новые. Очень интересная и полезная инициатива — корпоративное волонтерство. Да, практически на всех предприятиях ТМК и Группы Синара существуют группы людей, которые участвуют в различных волонтерских акциях, но для достижения результативности, вовлеченности и эффективности требуется иной подход. В прошлом году в корпоративном мобильном приложении MOBI2U, которое объединяет около 90 тыс. сотрудников, создан раздел «Волонтерство» — он позволяет присоединяться к акциям и тиражировать интересные инициативы. За счет этого инструмента в рамках проекта #ЩедрыйВторник, который прошел под флагом

помощи приютам для животных, в прошлом году присоединились сотрудники десяти предприятий и 14 подразделений в 24 городах России.

При поддержке Фонда президентских грантов тиражируем проект «Волонтер — это звучит гордо!», который направлен на формирование добровольческого движения для занятий канистерапии с детьми, оставшимися без попечения родителей, и людьми с ограниченными возможностями здоровья. Программа объединила 100 волонтеров в Екатеринбурге, Полевском, Каменске-Уральском, Орске, Таганроге и Волжском.

— **Какие ESG-тренды сейчас формируются?**

— В рамках ESG-стратегии общий тренд — необходимость помимо информирования о результатах проведенных мероприятий представлять будущие планы, которые собираются реализовывать компании, в том числе и по S-повестке. Это показывает вектор развития и позволяет оценивать исполнительность в отношении поставленных ранее целей в ESG-сфере.

Еще один тренд — включение в ESG-процесс не только крупных корпораций, но и малого и среднего бизнеса. Действует довольно простой механизм цепочки поставок: поставщик, чтобы участвовать в производственно-сбытовой цепочке крупного бизнеса, выполняет определенные требования к ESG-профилю. В текущей ситуации именно крупные компании могут стать инициаторами разворачивания ESG-экосистем.

И, конечно, в ближайшее время будут развиваться дискуссии относительно стандартов системы ESG-рейтингов. В том числе в рамках традиционной конференции по благотворительности, которая состоится 2 июня этого года на площадке «Эксперт-Урала», мы также с коллегами обсудим необходимость введения унифицированных требований к отражению показателей устойчивого развития компаний (в разрезе ESG), обязательных для использования участниками рынка.

— **Как в эту деятельность вписываются НКО?**

— Вовлечение НКО в такие долгосрочные отношения взаимовыручки, взаимопомощи, взаимного обмена — это реальный механизм гуманитарного взаимодействия. Именно поэтому для БФ «Синара» поддержка НКО является приоритетом. Фонд остается проводником между бизнесом и некоммерческим сектором, который может фокусировать социальные проблемы.

■ Подготовил Артем Коваленко

использование ресурсов только увеличатся. Компании сохраняют акцент на экологический фактор в делополитике, отчетности и информационной политике, их ответственность за достоверность данных в ESG-сфере вырастет.

Участники нашего опроса подтверждают: в новых условиях компании выбирают путь продолжения инициатив в сфере устойчивого развития.

— Проявление социальной ответственности бизнеса усиливает его бренд. А бренд компании в современном мире — это значимый актив при оценке инвестиционной привлекательности и привлека-

тельность бизнеса как работодателя, что не менее важно на конкурентном рынке, — оценивает практическую составляющую Светлана Скольцова.

Крупные компании должны взять на себя роль драйвера развития ESG, стимулируя партнеров из числа малых и средних компаний соответствовать требованиям устойчивого развития, создавая для них возможности внести вклад в сохранение ресурсов планеты. Тем более что в процессе ESG-трансформации заинтересовано государство, которое за счет развития регуляторной базы и создания инструментов поддержки может стимулировать

компании внедрять устойчивые технологии. Так, в июле прошлого года Банк России выпустил рекомендации по раскрытию публичными компаниями нефинансовой информации.

Сфера благотворительности в целом и корпоративной благотворительности в частности демонстрирует адаптивность в ответ на предъявленные вызовы не первый кризис. Западные санкции могут стимулировать российские компании к выбору своей стратегии ESG, созданию независимых мировых требований и стандартов, методик оценки и рейтингования в сфере ESG. ■

Ирина Перечнева

ЛИЗИНГ БЫВШИХ В УПОТРЕБЛЕНИИ

Чтобы справиться с рисками развивающегося кризиса, компании будут искать новых поставщиков и новые ниши, а также развивать сегменты возвратного лизинга и лизинга б/у техники

После успешного 2021 года рынок лизинга в России ожидают два года стагнации — такой прогноз дал управляющий директор рейтинговой службы Национального Рейтингового агентства (НРА) **Сергей Гришунин** на круглом столе «Лизинг как звено технологической оснащенности экономики: риски и вызовы нового кризиса», организованном журналом «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт» в Екатеринбурге.

НРА опирается в оценках на три фактора. Первый — сценарии динамики ВВП: в оптимистичном падение в этом году составит 9%, в пессимистичном может достигнуть 12%. Второй — траектория инвестиций в основной капитал: падение в этом году составит от 25% до 30%. Третий — ставка ЦБ: к концу года она опустится до 12,5%, а средний ее размер по итогам года составит 14%.

Нацпроекты вывезут не всех

Лизинговая отрасль в этом кризисе столкнулась с тройным ударом, считает Сергей Гришунин: «Во-первых, это резкое ужесточение денежно-кредитной политики. Во-вторых, недостаток предметов лизинга из-за санкций, нарушения логистических цепочек и отказа иностранных компаний работать в России. Третий удар — растущая инфляция».

НРА ожидает, что в рамках базового сценария в 2022 году количество новых лизинговых договоров сократится на 40 — 50%, а количество предметов лизинга — на 45 — 55%. Падение лизингового рынка продлится до первого квартала 2023 года.

Уменьшение количества передаваемых предметов лизинга произойдет в первую очередь в сегменте автотранспорта:

— Это связано с сокращением производства автомобилей в мире в связи с нехваткой полупроводников и комплектующих, санкциями и нарушением логистики. В этой группе спад может составить до 60%, компенсировать его можно развитием сегментов лизинга подержанных автомобилей и возвратного лизинга, — полагает Сергей Гришунин.

Сегмент спецтехники и общественного транспорта в 2022 году поддержат национальные и крупные инфраструктурные проекты, а также программы обновления транспорта в регионах: «Есть ожидания, что ли-



зинг железнодорожной техники все же будет продолжен, хоть и в меньших объемах, чем в прежние годы».

В области спецтехники аналитики НРА ожидают падение около 30%, а в области транспорта — 15 — 20%. Сегмент высокотехнологичного оборудования сожмется на 40% из-за санкционных ограничений, несмотря на высокий восстановительный спрос.

Сокращение объема нового бизнеса частично может компенсировать растущая инфляция, с ее учетом НРА ожидает снижения этого показателя на 30 — 35%.

Поддержать лизинговую отрасль, по мнению Сергея Гришунина, может стабилизация денежно-кредитной политики и постепенное снижение ключевой ставки ниже 10% годовых, но это вряд ли случится раньше середины 2023 года.

Кризис приведет к сжатию количественного состава рынка, полагает эксперт: «По данным Федстата, в первом квартале этого года в России было 463 компании, которые совершали лизинговые сделки, к концу года их число может сократиться до 308». А вот на уровень концентрации меняющиеся условия особого влияния не окажут: «На Москву и Московскую область приходится 80% лизинговых компаний, и эта доля не изменится. Уральский регион удержит долю в 7 — 8%».

Ни дать, ни взять

Рынок лизинга сделал сильный рывок в последние годы, по итогам 2021 года доля лизинга в ВВП выросла с 1,3% до 1,7%, но внешние факторы окажут сильное давление на вес лизинга в экономике, подтверждает младший директор отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА» **Зоя Советкина**:

— Влияние санкций уже почувствовали все крупные корпоративные сегменты, прежде всего это затронуло крупные государственные, а также лизинговые компании, входящие в банковские холдинги, в отношении которых введены санкции. А эти компании часто работают с крупными корпоративными клиентами, в отношении которых также введены санкционные ограничения, что впоследствии может негативно отразиться на качестве их лизингового портфеля.

Сильное давление на рынок окажет и сужение возможностей фондирования. Макроэкономические условия ограничили выход лизингодателей на биржу, создав сложности для компаний, чья база фондирования сильно зависела от облигационных размещений. Сократили кредитование и банки.

И еще один глобальный фактор — дефицит и удорожание техники. Чтобы справиться с этим риском, лизинговым компа-

Интересы клиентов — в приоритете

Задачу внутреннего развития экономики без лизинга не решить. Поддержать этот курс смогут устойчивые лизинговые компании с диверсифицированным подходом, считает директор компании «ЧелИндЛизинг» **Артем Мьякшун**



— Начинался этот год на позитивной ноте, у клиентов возник устойчивый спрос на лизинг. Но уже в марте и апреле мы сработали на уровне ковидного 2020 года. Произошло это в связи с тем, что возникла неопределенность: как будет экономика жить дальше. С появлением первых признаков кризиса наши клиенты приостановили реализацию новых инвестиционных проектов. И именно в этот период нам было важно поддержать своих клиентов. «ЧелИндЛизинг» совместно с ПАО «ЧЕЛИНДБАНК» ни на день не приостановили финансирование начатых проектов и не подвели ни одного партнера. Все оплаты по заключенным уже договорам поставки осуществлялись в срок. Ни по одному ранее профинансированному договору лизинга, в рамках которого имущество было полностью оплачено поставщику, мы не поднимали ставку. Для нас это принципиально, потому что наша первоочередная задача — поддержка наших клиентов в их инвестиционных проектах.

Важно, что в этом стремлении у нас есть поддержка и со стороны государства, хотя размер

бюджетного финансирования и сокращается. Мы вместе с нашими клиентами в апреле текущего года получили выплаты от Минпромторга России в рамках программы поддержки лизингополучателей по приобретению специализированной техники.

Залог успеха наших клиентов — это стабильность финансового партнера в лице «ЧелИндЛизинга» и «ЧЕЛИНДБАНКА». Мы не видим факторов для снижения устойчивости компании. Сейчас наибольшие риски будут у узкоспециализированных игроков рынка, потому что резко изменились экономические факторы. Мы же всегда придерживались диверсифицированного подхода: наш портфель диверсифицирован как по отраслям, так и предметам лизинга. Мы всегда занимались финансированием не только транспорта, но и оборудования, доля этого предмета лизинга занимает более трети в объеме нового бизнеса по итогам 2021 года.

Пройти очередной кризис нам поможет еще и накопленный опыт специалистов компании. Зна-

ний и компетенций вполне достаточно. Устойчиво выглядят и финансовые показатели компании: соотношение кредитного портфеля и капитала компании составляет один к одному.

Кроме того, макроэкономические условия меняются. Все мы испытали стресс, когда ключевая ставка была поднята до 20%, сейчас она уже 14%, есть основания для ее дальнейшего снижения. По мере снижения ключевой ставки будет расти и спрос на лизинг. При текущем уровне инфляции компании предпочитают вкладывать ресурсы в активы, которые генерируют денежный поток. Такая стратегия экономически обоснована: это выгоднее, чем просто держать денежные средства на счете, потому что они обесцениваются.

Но градус неопределенности в экономике еще достаточно высок, и в этой ситуации сотрудничать лучше со стабильным, понятным и надежным финансовым партнером, который не подведет в трудную минуту и сможет подать руку помощи.

Изменения безусловно будут: если правительство сосредоточится на внутреннем развитии экономики, без лизинга не обойтись. Да, нам, как и всем участникам рынка, придется перестраиваться, например, вместо европейских поставщиков мы будем вынуждены смотреть в сторону представителей азиатского рынка. Мы к этому готовы, все необходимые ресурсы и компетенции есть, такие сделки для нашей компании стандартны, мы оформляем их каждый день. ■

нцам необходимо развивать новые партнерские отношения, пересматривать портфель брендов в сторону азиатских компаний, искать новые ниши, такие как лизинг б/у техники и возвратный лизинг.

Инструмент восстановления

Однако значимость лизинга в будущем не снизится, и именно с него может начаться восстановление экономики в 2023 — 2024 годах, убежден Сергей Гришунин:

— Износ оборудования в российской промышленности слишком высок, а лизинг — это очень хороший способ достаточно быстро пополнить парк техники. Тем более что малый и средний бизнес уже почувствовал вкус к лизингу. Чтобы нивелировать темпы спада, необходимы меры поддержки отрасли, традиционно вектор антикризисной поддержки был направлен в сторону лизингополучателя, но в этом кризисе необходимо поддержать и лизингодателей, для этого нужно обеспечить доступ к новым каналам поставки техники, так как ее дефицит будет особенно сказываться на портфеле.

Председатель подкомитета по лизингу Торгово-промышленной палаты РФ **Евгений Царев** разделяет тезис о важности отрасли для экономики на этапе ее восстановления:

— Санкции и вызванный их введени-

Главная проблема
кризиса — дефицит
техники, поэтому
от государства
требуется
поддержка не только
лизингополучателя,
но и лизингодателя

ем кризис приведут к спаду производства во всех отраслях промышленности, в ближайший год-полтора мы столкнемся с сокращением рабочих мест, в определенное время возникнет дефицит основных потребительских товаров. Сегодня необходимы масштабное импортозамещение и промышленная реновация, причем эти программы должны строиться с переориентацией нашей экономики с сырьевой модели на приоритет обрабатывающих отраслей. Износ основных фондов, по данным Росстата, в экономике составляет более 50%, на балансе российских предприятий находится 45% оборудования возрастом 10 — 30 лет, а в обрабатывающих отраслях показатель износа составляет 14 лет и более. Конечно, такая технологическая база не позволяет российской промышленности увеличивать рост промышленности. И решить эти задачи можно как раз с помощью лизинга.

Региональный риск-фокус

Две группы критических факторов выделяет в проблематике отрасли директор по развитию компании «АС Финанс» **Илья Лесников**:

— В кризис всегда в зоне риска находится устойчивость лизинговой компании, на этот раз она во многом зависит от уровня

Максимальная поддержка лизингополучателей

Антикризисные программы нашей компании способствуют повышению доступности лизингового финансирования, отмечает директор екатеринбургского филиала ООО «Балтийский лизинг» **Лариса Гартвич**



— Лизинговая отрасль была свидетелем не одного кризиса, они показали необычайную устойчивость как отрасли в целом, так и отдельных компаний. Это связано с тем, что за предыдущие периоды мы накопили огромный опыт. Но в своей практике мы еще никогда не сталкивались с состоянием рынка, когда одновременно сложилось такое количество серьезных факторов, поэтому этот кризис будет более сложным. Всей отрасли и участникам рынка придется быстро адаптироваться.

У бизнеса всегда востребованы программы господдержки и субсидирования. Компания

«Балтийский лизинг», понимая, что клиенты столкнулись с трудностями, приняла ряд решений в части оптимизации бизнес-процессов, повышающих доступность лизинга: улучшены условия экспресс-программы в сегменте оборудования, по некоторым программам увеличен срок действия договора, снижен размер аванса, который требуется при заключении сделки.

Кроме того, мы улучшили условия на приобретение автотранспорта и спецтехники, бывших в эксплуатации. Также клиенты могут заключать договоры по «плавающей» ставке, привязанной к ключевой ставке ЦБ. Сегодня на рынке набира-

ет популярность возвратный лизинг, и условия этого продукта в «Балтийском лизинге» упрощены: пакет документов для оформления требуется минимальный, первоначальный взнос не нужен.

«Балтийский лизинг» — универсальная лизинговая компания, которая готова профинансировать имущество в сегментах автотранспорта, спецтехники и оборудования для клиентов из любых отраслей. Также в нашей линейке предложений есть и адресные программы. Например, для аграриев действует актуальная программа «Агро рулит», в рамках которой клиенты могут воспользоваться сезонными графиками платежей без погашения основного долга в отдельные месяцы.

В сегодняшних реалиях необходимо максимально эффективно задействовать все возможности финансовых инструментов, которые позволяют лизингополучателям снижать издержки. Поэтому активная работа нашей компании над линейкой антикризисных программ и совершенствованием условий уже существующих предложений будет продолжаться. ■

Потенциал для отражения кризиса есть

Лизинговой отрасли сейчас необходима государственная поддержка, убеждена директор по продажам Южноуральского лизингового центра **Людмила Уварова**



— Устойчивость лизингодателей во многом зависит от бизнес-модели. Наша компания не ориентировалась на розничный автосегмент, который сейчас оказался в зоне наибольшего риска. Мы же всегда концентрировались в нише грузовых автомобилей и спецтехники. При этом мы всегда оставались универсальной лизинговой компанией, удовлетворяющей любой спрос лизингополучателей. Сегодня у клиентов набирает популярность финансовая аренда оборудования, а с учетом ухода с рынка лизинга ряда игроков востребованность этой услуги только возрастает. Но мно-

гие лизингодатели еще только нарабатывают практику в этой сфере, наша же компания давно работает с этим сегментом. У нас есть опыт от поставки сельскохозяйственного или медицинского оборудования до сложнейших производственных установок, используемых при строительстве газохимических комплексов или оборудования для очистных сооружений сточных вод. За прошлый год мы довольно существенно повысили компетенции специалистов по работе с поставщиками и на этапе проработки проекта можем выявить его узкие места.

По нашему мнению, лизинговой отрасли сейчас необходима государственная поддержка. У нашей компании есть опыт участия в двух программах льготного лизинга по линии Минпромторга. Но, к сожалению, в 2021 году в одну из программ мы не попали, потому что она была реформирована исключительно под федеральные компании. Не так давно Банк России включил лизинг в программу оборотного кредитования МСП. В ее рамках лизинговые компании могут получить в банках финансирование для предоставления субъектам МСП имущества в лизинг по льготной ставке. Но, по нашему мнению, эта программа не решит проблем отрасли с фондированием, потому что она рассчитана на один год, то есть мы только на один год можем получить необеспеченный кредит, а лизинг — это долгосрочное финансирование. Несмотря на риски и вызовы, мы уверены, что лизинговая отрасль сможет выдержать удары нового кризиса. Да, чтобы поддерживать клиентов, нам, вполне возможно, придется пожертвовать маржинальностью, но мы к этому готовы. ■

диверсификации лизингового портфеля и его качества, то есть от того, насколько лизингополучатели в состоянии исполнять взятые на себя обязательства.

Вторая группа проблем связана с процентными рисками: «Эти факторы будут проявляться индивидуально. Банки, с которыми, например, сотрудничает наша компания, по договорам с фиксированной ставкой условия не поменяли, соответственно по платежам лизингополучателей мы тоже менять ничего не стали. Но некоторые банки пересмотрели условия кредитных договоров. Каждая лизинговая компания в кризис опасается рисков ликвидности, поэтому мы стараемся досрочно гасить обязательства перед банками, чтобы были запасы ликвидности. Кроме того, мы решили мониторить наших

лизингополучателей, чтобы выявить проблемы на начальных этапах, а не тогда, когда лизингополучатели прекращают платить и ставят технику на склад».

Барьеры в части динамики нового бизнеса Илья Лесников оценивает так:

— Мы видим, что компании сокращают инвестиционные программы. На данный момент мы работаем с теми клиентами, у которых были планы еще до кризиса и они стремятся их завершить. Следующая проблема связана с ограничением финансирования, банки его просто останавливают или ужесточают условия. И конечно, вся отрасль стоит перед проблемой, где взять оборудование. На первом этапе мы будем заниматься распродажей остатков европейской техники, перераспределени-

ем б/у техники, но в пределах года всем участникам рынка придется перестраивать логистические цепочки и ориентироваться на других поставщиков.

Устойчивость лизингодателей во многом зависит от бизнес-модели. Несколько меньшие проблемы ощущают лизингодатели, работающие с целевыми группами, например сельхозпроизводителями.

— Наша компания была организована правительством Тюменской области как инструмент поддержки сельскохозяйственных предприятий тюменского региона, — рассказывает заместитель генерального директора по развитию Тюменской агропромышленной лизинговой компании (ТАЛК) **Ольга Хван**. — В нашем портфеле на долю предприятий АПК приходится

Нужно быть готовым работать в новых условиях

Главным ограничивающим фактором в этом году будет дефицит техники. Выход — в освоении азиатских рынков и расширении возможностей лизингового финансирования сегмента б/у, считает руководитель представительства «Эксперт-Лизинг» в Екатеринбурге **Анастасия Ротарь**



— Российская экономика и рынок лизинга в частности испытывают сильнейший стресс. На мой взгляд, пройти очередной кризис нам поможет диверсификация, причем со всех сторон. Например, в нашей компании сформирован разнообразный портфель с точки зрения как предметов лизинга, так и клиентской базы: среди клиентов есть и крупный, и средний, и малый бизнес. Кроме того, мы всегда использовали разные источники фондирования.

Немаловажное значение имеет то, в каком состоянии мы подошли к кризису, с каким запасом прочности. За 2021 год объем нового бизнеса нашей компании вырос на 70% и превысил 21,7 млрд рублей, лизинговый портфель увеличился на 53%, достигнув объема 28,8 млрд

более 50%. Поскольку государство в первую очередь поддержало этот сектор, мы с середины апреля ощутили, наоборот, оживление спроса со стороны клиентов. На мой взгляд, гораздо больше ограничений будет в части поставок оборудования и техники, потому что сегодня рынок лизинга — это рынок поставщика, именно он диктует условия.

Как и все участники рынка, ТАЛК принимает действия по выходу на другие рынки, в том числе изучает возможности поставок китайской техники, рассказала Ольга Хван:

— Чем раньше мы найдем новые ниши и возможности, тем быстрее справимся с кризисом. Далеко не все сферы экономики просели, например, кроме сельхозпроизводителей ощутимую поддержку от государства получили предприятия, которые работают в рамках госконтрактов, их финансирование достаточно стабильное, и мы рассматриваем таких лизингополучателей как высоконадежных.

Управляемые риски

Степень давления внешних факторов на отрасль участники рынка оценивают как высокое, но ищут ответы на вызовы.

— У нашей компании запас собственного капитала существенный, мы сейчас строим оптимистичную стратегию, чтобы выйти из кризиса, сохранив капитал, кадры и отношения с клиентами, — рассказывает Илья Лесников.

Набор антикризисных инструментов разработала компания Ресо-лизинг, говорит региональный директор региона «СибУр» **Екатерина Ерохина**:

рублей. В основном этот рост обеспечил сегмент спецтехники. Немаловажный вклад в динамику бизнеса сейчас вносит и цифровизация, она позволяет снизить издержки и нам, и клиентам. В 2021 году мы существенно продвинулись в этом направлении, запустив первую версию личного кабинета. Сегодня в сложных экономических условиях мы можем подписать все сделки удаленно в системе электронного документооборота.

Основной шок первого квартала этого года пришелся на март, когда были введены санкции и резко поднялась ключевая ставка. Конечно, многие наши клиенты пересмотрели свои планы, но в целом компании продолжают работать, крупные производственные предприятия, в том числе нефтегазового сектора, реализуют свои програм-

— Мы намерены пересмотреть продуктовую линейку и сделать упор на финансирование грузовой, специальной техники и ликвидного оборудования. Кроме того, занимаемся разработкой альтернативных каналов продаж и внедрением новых продуктов, в частности возвратного лизинга. В планах создание совместных программ с дилерами китайской техники, конечно, активнее начнем сотрудничать с заводами-изготовителями российской грузовой техники.

В свою очередь отечественные производители, пользуясь повышенным вниманием лизингодателей, активизировали маркетинговую политику. Как рассказал региональный директор по работе с территориальными подразделениями (Урал) CARCADE **Дмитрий Семенов**, его компания стала участником лизинговой программы ГАЗ: «Программа позволяет получить скидку на весь модельный ряд автомобилей в размере 10% при покупке у официальных дилеров ГАЗ. Финансирование лизинга доступно для юридических лиц и предпринимателей с авансовым платежом от 5% на срок от 6 до 60 месяцев».

Практически все риски, с которыми столкнулась отрасль в этом кризисе, управляемы, полагает руководитель по продажам ГК Ураллизинг (Практика ЛК) **Михаил Командирчик**:

— Рост стоимости фондирования может быть нивелирован развитием сотрудничества с новыми банками-партнерами, что позволит выстраивать более выгодные условия финансирования. Проблеме дефицита техники мы будем решать через развитие партнерских отношений

мы. Уже для всех очевидно, что в текущем году мы столкнемся с дефицитом автомобильной техники, поэтому основной акцент будем делать на спецтехнике. В какой-то степени рынок поддержит б/у сегмент, мы уже расширили возможности лизингового финансирования легкового, грузового транспорта и спецтехники, бывших в эксплуатации. Мы предоставили клиентам возможность приобрести легковые, грузовые автомобили, прицепы и полуприцепы, а также спецтехнику не старше пяти лет.

Кроме того, развернемся в сторону азиатских производителей. Что касается оценки платежеспособности клиента, сохраним стратегию умеренного риска, при этом увеличим скорость рассмотрения заявок. Ситуация меняется сейчас быстро, и мы продолжаем оптимизировать бизнес-процессы, чтобы реагировать оперативно.

Безусловно, в целом рынок в этом году, как и вся экономика, перейдет к снижению после роста в 2021 году, но оценить его масштабы пока сложно. Многие будут зависеть от макроэкономической политики, уровня инфляции и геополитической напряженности. Сейчас, чтобы сохранить долю рынка, особенно важны гибкость и скорость реакции на перемены.

с поставщиками и дилерами китайской, белорусской и российской техники. По нашим оценкам, часть брендов возможно заместить, сегодня сотрудничество предлагают более 70 марок производителей российской и китайской техники. И наконец, пришло время поиска новых ниш — стоит развивать, например, лизинг программного обеспечения, компьютерной техники, электромобилей.

Надежды на рост сегмента б/у техники Михаил Командирчик также разделяет: «Особенно востребован этот вид лизинга будет у участников рынка дорожного строительства, так как из бюджета на это направление выделены большие финансовые ресурсы».

Количественное сжатие рынка произойдет, при этом, по мнению Михаила Командирчика, шанс закрепить позиции получат сильные региональные игроки: «Санкции затронули крупные государственные и кэп-тивные лизинговые компании, что позволит частным средним лизинговым компаниям занять дополнительную долю рынка, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса».

При общих отраслевых рисках устойчивость компаний зависит от их внутренней политики, убежден руководитель группы развития региональной сети «Урал» ВТБ Лизинг **Максим Шестериков**:

— Отложенный спрос на лизинг с течением времени проявится, но условия конкуренции изменятся. Клиенты пойдут к тем, у кого более лояльное отношение к оценке рисков, быстрое принятие решений, приемлемая ставка и высокий уровень компетенции персонала.

Сергей Заякин, Ирина Перечнева

Аудит меняет ландшафт

Санкции выведут с рынка международные компании, а регуляторные новации

— мелких игроков. Шанс на прорыв получают средние технологичные аудиторско-консалтинговые группы

Аналитический центр «Эксперт» подвел итоги ежегодного исследования аудиторско-консалтинговых компаний Урала и Западной Сибири. На этот раз анкеты для участия в исследовании представили 14 компаний, почти все они принимают участие в исследовании пять лет подряд и более.

По итогам 2021 года лидерство в рейтинге традиционно держит компания «Авуар» (26,4% суммарной выручки), на второй позиции — «ЮКей» (13,8%), тройку также традиционно замыкает Центр экономических экспертиз «Налоги и финансовое право» (12%). Самую высокую динамику выручки не первый год показывает тот же «Авуар»: компания нарастила доходы почти на четверть. При этом с отрицательной динамикой выручки год закончили шесть участников исследования, да и в целом темпы роста отрасли замедлились.

Тем не менее суммарная выручка участников рейтинга аудиторско-консалтинговых компаний выросла по итогам 2021 года на 6,8% (все данные — год к году, если не указано иное) и составила 936,1 млн рублей. Общие доходы от аудиторских услуг достигли почти 300 млн рублей, 32% от совокупной выручки аудиторско-консалтинговых компаний, и это самый низкий показатель доли аудита в совокупной выручке участников рейтинга за последние пять волн исследования.

Аудит образца 2021-го

Общий аудит — традиционно ведущая практика, в 2021 году на него пришлось 93,3% совокупной выручки от аудита (279,7 млн рублей), это почти 30% суммарной выручки компаний-респондентов. Динамика доходов от этой практики составила 3,2%.

На аудит финансовой сферы в совокупной выручке пришлось 2%, в выручке от собственно аудита — 6,7%, участники исследования показали темп роста этой практики на уровне 13,7%.

Доля услуг в области МСФО составляет 7,5% в совокупных доходах от аудиторских услуг: семь компаний-участниц рейтинга, оказывающих эти услуги, заработали на них на треть больше — 22,65 млн рублей. При этом 36,9% совокупной выручки от практики пришлось на «Екатеринбург-

ский Аудит-Центр», 24,7% — на «Новый аудит», замыкает тройку «ВнешЭконом-Аудит» (18,4%). Наиболее востребованной услугой в области МСФО остается аудит: на него пришлось 81% совокупной выручки от практики. Спрос на услуги по трансформации отчетности и консалтинговые услуги существенно ниже: 9,9% и 9% от совокупной выручки услуг в сегменте соответственно. Услуги по оценке для целей МСФО участники рейтинга в 2021 году не оказывали.

В разрезе клиентов структура выручки практики по МСФО следующая: 54% пришлось на услуги, оказанные промышленным предприятиям и компаниям нефинансового сектора, 45,5% — на услуги банкам и инвестиционным компаниям. Услуги страховых компаниям в прошедшем году участники рейтинга не оказывали.

Среди практик консалтинга более всего прибавили консалтинг финансовый (+20,5%) и налоговый (+11,4%). Юридический и производственный, напротив, просели, на 6,7% и 24,2% соответственно. Ведущие позиции у консалтинга финансового (27,1% совокупной выручки), налогового (14,9%) и юридического (11,9%).

Кадровый состав участников рейтинга вырос: численность специалистов, состоящих в штате, увеличилась на 12 и составила 447 (+2,8%), в том числе численность аттестованных аудиторов в их штате составила 166, из них единый аттестат имеют 58. Среднее значение аттестованных аудиторов среди участников — 12 (в прошлом исследовании мы фиксировали цифру 11), с единым аттестатом — 4 (годом ранее 3,4). Средняя выручка на одного специалиста за год составила 1,87 млн рублей.

Российский рынок аудиторских услуг отличается сильной географической концентрацией. С 14 апреля 2022 года Минфин прекратил ведение реестра аудиторов. Эта функция передана саморегулируемым организациям (СРО), а сейчас на рынке одна СРО аудиторов — ассоциация «Содружество». По ее данным, в целом по России на начало мая 2022 года действовало 3255 аудиторских организаций. При этом чуть более трети всех аудиторских компаний приходится на Москву: здесь зарегистрировано 1109 организаций страны, в Санкт-Петербурге — 314 (9,6%), в Московской области — 125 (3,8%). На территории Урала и

Западной Сибири работают 383 компании, это 11,7% от общего числа аудиторских компаний в стране. Из них 105 — в Свердловской области, которая занимает четвертую позицию по числу аудиторских организаций среди субъектов федерации, 55 — в Челябинской области, по 51 — в Пермском крае и Тюменской области, 49 — в Башкортостане. Меньше всего аудиторских организаций на территории Большого Урала и Западной Сибири в ЯНАО — всего три.

Кто-то теряет, а кто-то находит

Рынок аудита вот уже второй год находится под влиянием законодательных новаций. От деклараций и дискуссий государство перешло к решительному реформированию отрасли. С 1 января 2021 года изменены критерии для предприятий, которым необходимо обязательное подтверждение отчетности: минимальный объем выручки увеличен с 400 млн рублей до 800 млн рублей, а размер активов бухгалтерского баланса — с 60 млн рублей до 400 млн рублей. Кроме того, законодатель ввел норму о наличии не менее трех аудиторов, устроенных в аудиторскую компанию по основному месту работы. Еще одна важная новация — запрет индивидуальным аудиторам на проведение обязательного аудита.

— В прошлом году многие эксперты прогнозировали снижение спроса на аудит в связи с изменением критериев обязательного аудита и, соответственно, отменой необходимости его проведения для целого ряда российских компаний, — говорит генеральный директор ГК «ВнешЭкономАудит» **Светлана Киселева**. — Определенно это оказало влияние на рынок аудиторских услуг, прежде всего на изменение структуры заказчиков.

И это еще не все шаги реформы. Аудиторским компаниям, которые оказывают услуги общественно значимым организациям, с 1 января 2023 года предписали иметь в штате уже не менее пяти работников. Через полгода отрасль ждет изменения в части организации надзора. С 1 января 2023 года общий реестр всех аудиторских компаний будет вести СРО, отдельный реестр компаний, которые подтверждают отчетность банков, инвестиционных и страховых компаний, — Банк России, а реестр компаний, ведущих аудит общественно значимых организаций, — Федеральное казначейство.

— Новации ударили преимущественно по небольшим аудиторским организациям, — указывает на результат реформирования отрасли заместитель директора по развитию ГК «Авуар» **Максим Левченко**.

— На мой взгляд, все реформы в совокупности направлены на очищение рынка от непрофессиональных аудиторских услуг, — отмечает директор аудиторско-бухгалтерской компании «Счетовод» **Юлия Мазейна**. — С рынка постепенно уйдут ма-

Рейтинг аудиторско-консалтинговых групп и аудиторских организаций по итогам 2021 года

Место	По итогам 2021 года	По итогам 2020 года	Аудиторско-консалтинговая группа / объединение/ организация	Местоположение центрального офиса	Год основания	Суммарная выручка от аудиторско-консалтинговой деятельности за 2021 год, тыс. руб.	Изменение суммарной выручки за год, %	Доля выручки от аудиторских проверок, %	Средняя численность специалистов		Численность аттестованных аудиторов		Выручка на одного специалиста, тыс. руб.	Число участников группы*	Уровень доверия к присвоенным данным**
									2021 год	Изменение за год, чел.	2021 год	из них с единым аттестатом			
1	1		АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «АВУАР»	Челябинск	2002	247 074,0	24,6	25,5	91	8	17	4	2 715,1	14	I
2	—		КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ЮКЕЙ»	Пермь	2004	128 975,0	-12,9	8,1	42	-8	6	2	3 070,8	3	I
3	3		ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТИЗ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	Екатеринбург	1993	112 009,0	12,5	14,9	34	0	7	2	3 294,4	4	II
4	4		ВНЕШЭКОНОМАУДИТ	Челябинск	2001	74 800,0	-4,7	34,6	35	15	9	3	2 137,1	8	I
5	7		АУДИТОРСКАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ КОМПАНИЯ «СЧЕТОВОД»	Екатеринбург	2006	63 618,6	14,9	3,1	31	2	5	1	2 052,2	3	I
6	6		ИНВЕСТ-АУДИТ	Пермь	1994	58 015,0	4,5	40,7	43	-1	19	5	1 349,2	1	I
7	10		НОВЫЙ АУДИТ	Екатеринбург	1999	51 642,5	13,1	76,5	52	-5	17	5	993,1	2	I
8	11		АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВОЕ ПАРТНЕРСТВО МАМИНОЙ	Екатеринбург	2004	51 122,2	19,7	45,2	22	1	18	6	2 323,7	3	II
9	12		АССОЦИАЦИЯ «НАЛОГИ РОССИИ»	Екатеринбург	1992	33 648,4	-10,0	48,2	13	-1	8	6	2 588,3	4	I
10	14		АУДИТ-СЕРВИС	Тюмень	1995	32 388,4	2,4	64,3	23	-1	15	3	1 408,2	3	I
11	13		ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ АУДИТ-ЦЕНТР	Екатеринбург	1992	32 143,8	-1,4	94,5	30	2	25	13	1 071,5	3	I
12	15		ЮФА КОНСАЛТИНГ	Сургут	2000	25 465,0	-2,2	72,6	15	0	14	7	1,7	2	I
13	17		КОНСАЛТИНГОВАЯ АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «ФИН-АУДИТ»	Челябинск	2001	14 656,4	-10,8	29,3	10	-1	3	0	1 465,6	2	I
14	18		ИНТЕРКОМ-АУДИТ ЕКАТЕРИНБУРГ	Екатеринбург	2001	10 551,8	18,5	52,6	6	1	3	1	1 758,6	1	I

Источник: АЦ «Эксперт» по данным участников рейтинга

* 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.

ленькие аудиторские фирмы и индивидуальные аудиторы, которые предлагали клиентам снизить издержки на аудит за счет проверки «с прикрытыми глазами» только ради положительного аудиторского заключения.

По словам Юлии Мазеиной, такие аудиторские компании, демпингуя, сильно тормозили развитие отрасли: «Это оказывало негативное влияние на качество бухгалтерской отчетности. Некачественная аудиторская проверка ведет к сокрытию серьезных ошибок в бухгалтерии, появляется искаженная информация о финансовом и хозяйственном состоянии компании, что впоследствии приводит к проблемам в бизнесе».

Именно поэтому Юлия Мазейна рассматривает изменение критериев для прохождения обязательного аудита в позитивном ключе, хотя это и привело к временному сокращению клиентской базы: «Компании малого и среднего бизнеса, которые экономии из нужды, освободили от этой статьи расходов».

Максим Левченко уже видит изменения в характере спроса на аудиторские услуги: «Аудит стали заказывать не «для галочки», а для работы с внешними пользователями, то есть инвесторами и акционерами».

Юлия Мазейна также отмечает рост спроса на инициативный аудит, причем в сложный 2020 год: «Стремление сократить расходы в коронакризис стимулировало предпринимателей вложить средства в аудиторскую проверку, чтобы избавить бизнес от проблем с бухгалтерией, оптимизировать налоговую нагрузку, избежать дополнительных расходов».

Безусловно, усиление регулирования приведет к росту себестоимости услуги. Сильных игроков поддержит автоматизация, многие уже инвестировали большие ресур-

Аудиторско-консалтинговые группы и организации — лидеры по выручке от аудиторских проверок

Место	Аудиторско-консалтинговая группа / объединение/ организация	Выручка от аудита за 2021 год, тыс. руб.	Изменение выручки от аудита за год, %	Доля выручки по основным направлениям аудита, %	
				Общий аудит	Аудит финансовых институтов (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и т.д.)
1	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «АВУАР»	62 974,0	9,9	100,0	0,0
2	НОВЫЙ АУДИТ	39 531,2	18,4	99,7	0,3
3	ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ АУДИТ-ЦЕНТР	30 369,3	-0,9	33,7	66,3
4	ВНЕШЭКОНОМАУДИТ	25 874,0	-4,0	100,0	0,0
5	ИНВЕСТ-АУДИТ	23 612,8	-13,2	100,0	0,0
6	АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВОЕ ПАРТНЕРСТВО МАМИНОЙ	23 083,1	7,5	100,0	0,0
7	АУДИТ-СЕРВИС	20 810,0	-2,5	100,0	0,0
8	ЮФА КОНСАЛТИНГ	18 484,0	4,3	100,0	0,0
9	ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТИЗ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	16 685,0	6,6	100,0	0,0
10	АССОЦИАЦИЯ «НАЛОГИ РОССИИ»	16 235,2	7,3	100,0	0,0

Источник: АЦ «Эксперт» по данным участников рейтинга

сы в организацию бизнес-процессов с помощью современных технологий, констатирует Максим Левченко: «Это позволило сбалансировать рост затрат на исполнение регуляторных требований через повышение производительности труда».

Однако такие проекты требуют ресурсов, и возможности применять технологии появятся только у успешных участников рынка. И это еще один фактор, который в совокупности с изменением регулирования приведет к консолидации рынка аудиторских услуг.

— Отрасль ждет перераспределение, — прогнозирует Юлия Мазейна. — Маленькие фирмы и индивидуальные аудиторы постепенно примыкают к более крупным компаниям, продавая бизнес или интегрируясь на других условиях. Хорошие аудиторы, которые ищут работу после ликвидации прежних мест работы, приходят в крупные компании, которые наращивают штат. Сейчас

идет борьба между аудиторскими компаниями за место под солнцем. Кто-то сможет масштабироваться и оказывать услуги на новом уровне, а кто-то просто уйдет с рынка.

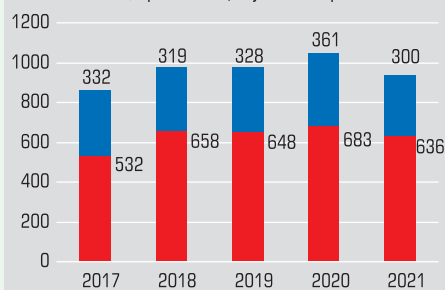
Консалтинг, вперед

Однако только одной перестройки организации аудита для успеха в этой борьбе недостаточно. Акцент аудиторско-консалтинговых групп уже давно смещается в сторону консалтинга, и, по мнению генерального директора компании «Инвест-аудит» Егора Чурина, 2022 год покажет, кому удалость создать основу для роста за счет консультационных направлений: «Компании, которые нарастили компетенции в дополнительных услугах, и будут определять ландшафт рынка. А те, кто остались на старых рельсах и шаблонах, начнут терять позиции».

— В прошлом году в период экономической нестабильности нашим клиентам

По итогам 2021 года 70% суммарной выручки участников рейтинга пришлось на консалтинговые услуги

Соотношение номинальной выручки от аудита и консалтинга компаний, принимающих участие в рейтингах*



* Суммарная выручка компаний, принявших участие в соответствующем году

■ Аудит, млн руб. ■ Консалтинг, млн руб.

Источник: АЦ «Эксперт», рейтинги прошлых лет

нужна была помощь в поиске резервов для повышения рентабельности бизнеса, оптимизации затрат и налоговой нагрузки, построении налоговых конструкций. Мы смогли удовлетворить этот запрос, поэтому, несмотря на законодательные изменения и реальное ухудшение экономического положения многих российских предприятий, наша компания в 2021 году продемонстрировала рост выручки, — подтверждает глава ГК «ВнешЭкономАудит».

По наблюдениям Максима Левченко, сейчас клиенты обращают большое внимание на компетенции консультантов в сфере ИТ-консалтинга и автоматизации учетных процессов: «Оперативность учета в кризисные периоды особенно важна. Довольно высоким спросом пользуются услуги при реализации сделок слияний и поглощений. В 2021 году определенную заинтересованность в консалтинге проявляли технологические стартапы, перешедшие к коммерциализации разработок».

Руководитель группы компаний «Партнерство Маминой» Ирина Мамина связывает рывок консалтинга еще и с активным реформированием российского бухучета: «В 2022 году введены сразу четыре новых федеральных стандарта бухучета (ФСБУ), компаниям нужны консультации, обучение, помощь в проверках расчетов при переходе на новые стандарты. Думаю, что эти услуги будут также актуальны и в дальнейшем, так как новая программа Минфина по разработке ФСБУ рассчитана до 2026 года».

Много запросов, по словам Ирины Маминой, также от клиентов по организации учета гособоронзаказа: «Компаниям нужны аудит раздельного учета, обучение, постановка системы учета и комплаенс-контроль по ГОЗ».

Время средних и технологичных

Новый кризис в экономике отрасль стороной не обойдет. Не удастся избежать снижения выручки и повышения затрат, считает,

Общий аудит остается ведущей практикой

Структура выручки, % от суммарной выручки участников рейтинга



Источник: АЦ «Эксперт» на основе анкет участников

например, финансовый директор консалтинговой компании «ЮКей» Татьяна Милицына. Могут сильно измениться объемы и характер запроса на услуги, полагает Егор Чурин:

— Рынок, конечно, будет реагировать на кризис, вызванный политическими событиями. Аудиторско-консалтинговые компании зависят от финансового положения своих клиентов, и не у всех это положение будет стабильным. Кто-то будет резать бюджеты, где-то будет происходить перегруппировка. Вполне вероятно, мы увидим снижение спроса на классический аудит, однако на определенные виды консалтинговых услуг, которые обычно используются в кризис, спрос будет расти. И здесь в лучшем положении окажутся игроки, в линейке услуг которых есть такие пакеты.

Но главные изменения произойдут в связи с уходом тяжеловесов. На российском рынке аудита почти 30 лет доминировали крупные международные сети. Эта конструкция была в момент разрушена. Из-за введенных санкций международные аудиторы «большой четверки» (PwC, KPMG, Deloitte и Ernst&Young) в феврале — марте приостановили работу в России, а их отделения продолжили работу независимо от материнских структур. При этом аудиторские компании «большой четверки» значительно сократили число вакансий в России и допускают увольнения сотрудников, увеличилось, по сообщениям СМИ, количество резюме от соискателей из этих компаний.

— Крупные аудиторские компании, утратившие международный статус, будут конкурировать в ценовой борьбе за клиента со средними аудиторскими компаниями. Это приведет к переделу рынка и возможной потере квалифицированных кадров у больших игроков аудиторской отрасли, — прогнозирует Максим Левченко.

— Крупные российские рыночные структуры и системообразующие государственные заказчики работать с представителями западных компаний явно не будут. Их

клиентская база в любом случае существенно перераспределится. Наверное, результат этой конкуренции ощутят клиенты — цены на услуги в сегменте, которую обслуживала «большая четверка», приблизятся к российским реалиям. На мой взгляд, шанс для российских аудиторов все-таки будет, но при этом не стоит испытывать иллюзий, — описывает последствия трансформации рынка Егор Чурин.

Юлия Мазейна связывает главный риск этого кризиса со снижением платежеспособности части клиентов: «Экономические потрясения ведут к снижению спроса на консалтинговые услуги за счет сокращения базы аудируемых лиц, которые из-за падения выручки могут перейти в статус малого бизнеса».

Татьяна Милицына рассчитывает, что эффект государственной политики распространится и на аудиторско-консалтинговый бизнес: «Факторами, увеличивающими выручку аудиторских компаний, на наш взгляд, будет нарастающее влияние государственных институтов и контроля со стороны государства за финансовой деятельностью бизнеса».

— Рынок аудита в 2022 году уменьшится, — предполагает Максим Левченко. — Перспектива роста есть у средних компаний за счет доли рынка, ранее контролируемой международными игроками. Преимущества будут у игроков, которые смогут продемонстрировать клиентам новые компетенции — импортозамещение в ИТ, консалтинг для формирования международной логистики в новых условиях, консалтинг по международному финансовому планированию и защите активов, привлечение финансирования в новых условиях, ценовую экспертизу проектов с учетом темпов инфляции.

При этом, по мнению Ирины Маминой, ведущим участникам не стоит забывать и о системной проблеме отрасли — кадровом голоде: «Сейчас ее усугубляет еще и полный паралич процесса аттестации новых аудиторов, в том числе молодых специалистов. Только глубокое реформирование системы экзаменов позволит сдвинуть с мертвой точки проблему кадрового голода».

— Существенного роста выручки по рынку не будет, — соглашается Егор Чурин. — Но отдельные компании, которые занимались серьезно развитием технологий, клиентской базой, стартанут. Ведь с рынка уйдут и низкий, и высокий сегменты. Импульс получит в итоге средний сегмент рынка аудиторских услуг, так что в этом году отрасль ждет интересные изменения.

— Кризис — это прежде всего точка роста и новых возможностей, когда выживают сильнейшие, а сила в современном мире — это не столько превосходство в чем-то, сколько умение слышать и понимать потребности рынка и клиентов, — итожит Светлана Киселева. ■

Региональные стратегии

МЫ МОЖЕМ СДЕЛАТЬ БУКВАЛЬНО ВСЁ 40

Программа импортозамещения в Челябинской области опирается не на создание прямых аналогов иностранной продукции, а на стимулирование собственных технологий, способных завоевать новые рынки

ФОРУМ БЫСТРОГО РЕАГИРОВАНИЯ..... 42

Как и в каком направлении развиваться стране и бизнесу в новых экономических условиях, обсудили в Челябинске

НЕСМОТРЯ НА НЕПРОСТЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ 44

Глава Башкирии Радий Хабиров рассказал «Э-У» о новых форматах работы с инвесторами, которые позволяют максимально учитывать интересы бизнеса и республики



Артем Коваленко

Мы можем сделать буквально всё

Программа импортозамещения в Челябинской области опирается не на создание прямых аналогов иностранной продукции, а на стимулирование собственных технологий, способных завоевать новые рынки

Около 1 млрд рублей выделило правительство Челябинской области на меры по поддержке стабильной работы регионального промышленного комплекса в условиях санкций. «В первую очередь средства направляются на форсирование на Южном Урале процессов импортозамещения. Регион часто становится своеобразным локомотивом в самых разных сферах промышленности», — уточнили в Фонде развития промышленности (ФРП) Челябинской области. В марте здесь был запущен один из первых в стране Региональный центр импортозамещения (РЦИ). Его специалисты обрабатывают заявки как производителей аналогов импортной продукции, так и предприятий, которые в них нуждаются.

— РЦИ — это интегратор, который должен объединить малый, средний и крупный бизнес, всем найдется своя ниша. В регионе накоплены по-настоящему сильные компетенции в традиционных промышленных отраслях — металлургии, металлообработке, производстве стройматериалов, машиностроении, — объясняет губернатор **Алексей Текслер**. — Важно уходить от зависимости в импортных комплектующих, оборудовании, сырье в этих отраслях. И мы активно этим занимаемся.

— Центр получил уже более 300 заявок от производителей и около 250 — от заказчиков продукции. Наша задача — их «поженить», помочь им найти друг друга. Регионы очень активно обмениваются базами данных. Если аналогов той или иной продукции в России нет, подключаются эксперты ФРП, инжинирингового центра. Они помогают подобрать необходимые меры поддержки для тех, кто хочет наладить ее выпуск, — рассказала первый замминистра экономического развития области **Ирина Акбашева**.

Как в одном из ключевых промышленных регионов России работает модель импортозамещения и каким челябинским предприятиям удалось добиться максимального успеха?

Новые возможности

Регион стал пилотной площадкой для нескольких важных инициатив. Во-первых, обсуждается создание в Челябинской области специализированного промышленно-

го кластера подъемно-транспортного оборудования. Предприятия, которые будут в него включены, получают доступ к целому ряду инструментов господдержки, включая возможность инвестиционного налогового вычета и получение льготных займов по региональной программе ФРП «Кластеры» по упрощенной схеме под 1% годовых. Плюс компенсируются затраты на совместные кластерные проекты до 300 млн рублей, затраты на техническое перевооружение производств, приобретенное оборудование. Управлять кластером будет областной ФРП. Это позволит сбалансировать интересы всех его участников, выстраивать стратегию не вокруг одного потребителя, который диктует свои условия, а способствовать развитию всей отрасли.

Во-вторых, в области на базе механоремонтного комплекса ММК формируется центр реинжиниринга специализированных агрегатов для металлургии. «С уходом с российского рынка SMS, Danieli и других европейских брендов перед отечественной промышленностью, в том числе металлургической отраслью, встал вопрос комплектации заводов и комбинатов большими специализированными агрегатами, их обслуживания и ремонта. У нас вполне хватает компетенций и научных, и производственных, чтобы его закрыть», — уверены в челябинском Минпроме.

В-третьих, в процессы импортозамещения активно включена наука. «Сегодняшняя ситуация — это новые возможности для развития промышленности, научного потенциала. Мы при желании можем сделать буквально всё. Я убежден, что успехи в развитии региона будут напрямую связаны с успехами в науке, — подчеркнул **Алексей Текслер**. — Задача, которая перед нами стоит, — придать динамику процессам взаимодействия с реальным сектором экономики. В первую очередь речь идет о поддержке импортозамещения. Нам нужны реальные результаты, чтобы проекты помогали улучшать качество, давали дополнительную стоимость, развивали и науку, и образование, и, конечно, промышленные предприятия».

Напомним, в Уральском научно-образовательном центре мирового уровня Челябинскую область представляют 18 ведущих организаций — это 15 предприятий и более тысячи специалистов из трех универ-

ситетов. В их «портфеле» 17 проектов, в том числе три ключевых — прорывной проект уникальной двигательной системы полностью возвращаемой ракеты; арктический автобус; разработка систем управления комплексным транзисторным преобразователем частоты широкой номенклатуры для повышения эффективности энергетических систем.

С китайских на отечественные

— Несмотря на сильнейшее давление, которому подвергается экономика, данные Росстата показывают, что и сейчас наблюдается небольшой рост промышленного производства. Однако мы должны отдавать себе отчет, что на отдельные отрасли и предприятия ситуация влияет не лучшим образом. Поэтому для нас импортозамещение — не самоцель, а в первую очередь конкретная работа, связанная с поддержкой отраслей, для которых санкции наиболее болезненны, — обозначил позицию региона глава челябинского Минпрома **Павел Рыжий**. — Машиностроители и металлурги, например, сегодня вынуждены искать, где закупить сырье и комплектующие, решать проблемы транспортировки. И нам крайне важно понять, в каких мерах поддержки предприятия нуждаются больше всего, чтобы продолжать выпускать продукцию и выполнять запланированные инвестпрограммы.

В списке региональных предприятий, которые реализуют импортозамещающие проекты, машиностроительные компании, производители строительной дорожной техники, грузоподъемного оборудования. Один из самых известных примеров — автомобильный завод «Урал», где реализуется проект «Мосты», который предполагает локализацию всех мостов, импортируемых автозаводом. Серийное производство ведущих мостов и передних осей для автомобилей повышенной грузоподъемности и дорожной техники будет запущено в начале 2024 года, а не в 2026 году, как планировалось изначально. Сейчас мосты для тяжелых грузовиков закупаются в Китае. После завершения масштабного проекта, реализуемого с господдержкой, южноуральское предприятие сможет выпускать эту продукцию не только для собственных нужд, но и поставлять ее другим российским производителям большегрузов.



ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ ГУБЕРНАТОРА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Алексей Текслер: «В создавшихся условиях важно помочь предприятиям как можно скорее переориентировать работу на создание импортозамещающей продукции»

— Весь прошлый год специалисты экономического блока областного правительства плотно работали с руководством предприятия над мерами поддержки проекта по запуску новой линейки мостов для тяжелой техники. Губернатор Алексей Текслер продвигал и поддерживал этот проект на уровне федерального правительства, в том числе на совещаниях с вице-премьером **Юрием Борисовым**. В итоге в декабре АЗ «Урал» получил самый крупный в истории нашего региона заем ФРП в 2 млрд рублей, и сразу началась закупка необходимого оборудования. Это позволило оперативно отреагировать на новые реалии и ускорить запуск серийного производства. Реализация следующих этапов потребует дополнительно еще около 10 миллиардов, — рассказал заместитель губернатора Челябинской области **Егор Ковальчук**.

Проект предусматривает создание 13 модификаций автомобильных мостов и 20 модификаций мостов для строительно-дорожных машин. По словам генерального директора АЗ «Урал» **Павла Яковлева**, уже сейчас уровень импортозамещения на крупнейшем автозаводе области превышает 90%: «Мы сами выпускаем все компоненты автомобиля, за исключением электрооборудования и двигателей. Двигатели ставим ярославские. На все импортные комплектующие приходится не более 10%. Используем турецкие рули, китайские тяжелые мосты, раздатку, иногда коробку передач. Все остальное — наше, даже мосты для серии «Урал-4320»».

Еще пример. Предприятие «Модерн Гласс», производящее сложные архитектурные стеклопакеты для небоскребов, аэропортов и стадионов, увеличивает мощ-

ности на 50%. Одобрен заем по программе федерального ФРП на 1,6 млрд рублей. Проект направлен на производство стеклопакетов до 12 метров в длину. Основой для них является закаленное стекло, которое прочнее обычного в пять-семь раз. Планируемая мощность — 3,8 тыс. тонн продукции в год. Новое производство позволит заместить до 90% импорта крупноформатных стеклопакетов и стеклоизделий строительного назначения.

Нужны свои решения

Челябинские компании также встроены в импортозамещение оборудования и технологий для ключевой отрасли страны — ТЭК. Например, разработка «ЭлМетро» — кориолисовый расходомер (высокоточный прибор для измерения потоков жидкости или газа в трубах) — вошла в дорожную карту «Газпрома» по импортозамещению. Эти высокотехнологичные изделия выпускают только на Южном Урале. По мнению специалистов, по характеристикам и качеству они ни в чем не уступают немецким, японским и американским аналогам.

— Многие уверены, что импортная электроника априори лучше отечественной. Когда мы начинали разрабатывать свой кориолисовый расходомер «ЭлМетро-Фломак», в большинстве российских компаний говорили, что это невозможно. Однако сейчас многие производства, в том числе зарубежные, например китайские, приносят нам свои технические задания, и мы их успешно прорабатываем. Собственная электроника и программное обеспечение позволяют нам на собственном же оборудовании производить уникальные продукты, используя не менее уникальные технологии. Бла-

годаря чему тот же кориолисовый расходомер имеет очень длительный срок эксплуатации, а имитационная поверка позволяет, не снимая прибор, постоянно отслеживать, в каком он состоянии, — рассказывает директор научно-технического центра, главный инженер «ЭлМетро» **Павел Маркин**.

Большая часть компонентов, которые «ЭлМетро» использует при производстве своих приборов, — отечественные. Закупать в Китае пока приходится только микропроцессоры, которые в России практически не выпускаются. Конструкторы компании периодически дорабатывают изделия для их применения в новых сферах. Так, на базе расходомера создали автоматический потоковый плотномер.

— Компетенции Челябинской области в разработке и проектировании различных приборов и средств измерения для нефте- и газодобывающей промышленности неопределимы. «ЭлМетро», Уральский завод специального арматуростроения, «Анеко» и многие другие создают изделия, которые еще недавно казались чем-то фантастическим. В эту работу вовлечены более сотни предприятий и все ведущие вузы области, — говорит **Егор Ковальчук**.

Напомним, Южный Урал входит в тройку крупнейших поставщиков «Газпрома». Объем его закупок госкомпания у производителей региона в прошлом году превысил 14 млрд рублей. Это около 15% продукции, закупленной газовым монополистом по всей стране. Всего же в Единый реестр материально-технических ресурсов «Газпрома» включено 175 наименований продукции челябинских предприятий.

Алексей Текслер акцентирует внимание на том, что важно не только продолжать работу в базовых отраслях, но и не упускать другие сферы, в том числе потребительскую. «Мы имеем широкий потребительский запрос на импортозамещение в сфере народного потребления, эту задачу надо решать, сделав упор на продукцию легкой, химической, электронной промышленности. Речь идет об одежде, обуви, мебели, бытовых приборах, медицинских изделиях, бытовой химии и многих других товарах. Тем более — в этой части у нас тоже есть компетенции и нам не надо начинать с нуля. Нужны свои решения: в производстве упаковки, различного рода комплектовочных, во вторичной переработке сырья. Приведу в пример компании, которые так или иначе связаны с госпрограммами по поддержке импортозамещения. «Союзполимер» производит пищевую упаковку широкого спектра. Магнитогорский завод химических реагентов производит химизделия, которые используются в сельском хозяйстве, в медицине. Сейчас они активно переформируют производство под полное импортозамещение», — итожит губернатор. ■



Павел Кобер

Форум быстрого реагирования

Как и в каком направлении развиваться стране и бизнесу в новых экономических условиях, обсудили в Челябинске

Для решения задач импортозамещения в России к настоящему времени внедрено уже более сотни мер поддержки, сообщил замглавы Минпромторга РФ **Алексей Беспрозванных** на состоявшемся в Челябинске 25 и 26 мая Первом Всероссийском форуме «Импортозамещение. Новые возможности».

— Мы пополнили оборотные средства на 120 млрд рублей для поддержания деятельности и увеличения объемов производства системообразующих предприятий. По нашим расчетам, это позволит обеспечить до 2,5 трлн рублей льготных кредитов по субсидируемой ставке на поддержку деятельности предприятий, — отметил Алексей Беспрозванных. — Мы пополнили резервом на 20 млрд рублей федеральный Фонд развития промышленности для обеспечения потребности в заемных средствах на проекты импортозамещения. С начала марта этого года поступили заявки на финансирование уже 49 импортозамещающих проектов, из них профинансировано шесть, еще 27 проектов одобрены экспертами совета ФРП для дальнейшего финансирования. Вторая часть — докапитализация региональных фондов развития промышленности на 4,3 млрд рублей на компенсацию 90% платежей по кредитам предприятий.

По словам федерального чиновника, Челябинская область является одним из самых передовых российских регионов по темпам экономического развития и по скорости реакции на вызовы, с которыми сталкивается сегодня страна.

Одной из таких мер оперативного реагирования

и явилась организация правительством Челябинской области совместно с Минпромторгом России национального форума по решению вопросов импортозамещения. В мероприятии приняли участие представители более 30 регионов — руководители предприятий, общественных и научных организаций, предприниматели, банкиры, отраслевые эксперты. Промышленники получили информацию по актуальным мерам поддержки и обсудили с представителями органов государственной власти варианты совместных действий.

Действенная помощь

Выступивший на открытии форума губернатор Челябинской области **Алексей Текслер** озвучил меры поддержки работающего на импортозамещение бизнеса, принятые на региональном уровне:

— В этом году из бюджета Челябинской области на поддержку региональной промышленности направлено дополнительно 1 млрд рублей. В первую очередь эти средства пошли на оказание адресной помощи компаниям в реализации проектов, которые обеспечивают выпуск импортозамещающей продукции либо позволяют существенно наращивать ее объемы. На пути импортозамещения считаю важным укреплять межрегиональные связи, обеспечивать обмен опытом между компаниями, органами власти, муниципалитетами. В марте этого года начал работу региональный центр импортозамещения. Мы активно используем цифровые сервисы, создали портал по импортозамещению с обширной базой данных наших предприятий. Этот цифровой ресурс работает по

принципу социальных сетей и уже стал рабочей площадкой для создания новых цепочек. Целесообразно объединить региональные базы данных и создать единый информационный специализированный портал.

На федеральном уровне эффективную поддержку предприятиям, реализующим импортозамещающие проекты, оказывает Фонд развития промышленности, который работает около семи лет.

— За это время нами профинансировано более 1100 проектов, нашими клиентами стало почти 800 предприятий, — рассказал первый замдиректора Фонда развития промышленности **Алексей Кузнецов**. — Мы не являемся каким-то эксклюзивом, куда за руку приводят из Минпромторга или откуда-то еще. Клиенты к нам приходят прямо из интернета через наш сайт фрп.рф. Средний срок рассмотрения заявки составляет 3,5 месяца. Много это или мало? Те, кто сталкивался с банковским финансированием, понимают, что порядок цифр в общем-то неплохой.

По словам министра промышленности, новых технологий и природных ресурсов Челябинской области **Павла Рыжого**, в регионе мониторят федеральные меры для помощи бизнесу и стремятся информировать о них южноуральских промышленников: «В тесном сотрудничестве с Минпромторгом России содействуем включению наших промышленных предприятий в перечень системообразующих организаций российской экономики. На данный момент в него входят 38 промышленных организаций области, из них 15 включены в этом году. По поручению губернатора областные Минпром и ФРП запускают новые меры поддержки в

сфере импортозамещения, прежде всего финансовые. На форуме мы собрали много интересной информации, получили обратную связь от бизнеса. Такой формат живого общения очень важен».

К импортозамещению через высокую производительность

Отдельный блок форума был посвящен нацпроекту «Производительность труда». По мнению экспертов, в контексте импортозамещения он приобретает особую актуальность. Челябинская область выступает одним из лидеров в реализации этого нацпроекта.

Старший менеджер проекта по Челябинской области АНО «Федеральный центр компетенций» **Кирилл Котляр** перечислил меры поддержки, которые может получить предприятие в рамках нацпроекта «Производительность труда»: «Это обучение топ-менеджеров по программе “Лидеры производительности”, обучение с помощью экспортного акселератора, займы по программе “Повышение производительности труда” от Фонда развития промышленности в размере от 50 до 300 млн рублей сроком до пяти лет под 1% годовых, доступ к цифровым сервисам, профессиональная подготовка и аудит рабочих мест и др. Если говорить про адресную поддержку, ключевым направлением является создание условий для повышения производительности труда, создание региональной инфраструктуры для работы с предприятиями, квалифицированная помощь экспертов федерального или регионального центра компетенций непосредственно для оптимизации бизнес-процессов на предприятиях-участниках проекта».

Участниками нацпроекта «Производительность труда» уже стали 3,6 тыс. предприятий из 76 субъектов РФ, 90 из них — в Челябинской области. Средние результаты таковы: в течение первого полугодия участия в проекте выработка на сотрудника увеличивается на 46%, время протекания процесса сокращается на 34%, уровень незавершенного производства снижается на 36%. Самый важный критерий, по которому в Федеральном центре компетенций оценивают компании, желающие войти в нацпроект, — готовность их руководства принимать активное участие в изменениях производственных процессов.

Пройдя активную часть проекта в течение шести месяцев при содействии экспертов Федерального или Регионального центра компетенций, повысив эффективность производственных потоков, предприятие получает больше возможностей реализовать импортозамещение. Об этом на форуме рассказали менеджеры южноуральских компаний, добившихся в нацпроекте «Производительность труда» наилучших результатов.

— Чтобы решить вопрос повышения производительности труда и понять, в каком направлении двигаться, мы приняли решение заявиться на соответствующую программу.

Повысив эффективность производственных потоков, предприятие получает больше возможностей реализовать импортозамещение

Для реализации проекта на предприятии мы сформировали команду из представителей всех структурных подразделений, участвующих в производственном процессе, — поделился опытом **Денис Рысенко**, директор завода «АЛСО» (Челябинск, специализируется на производстве стальных шаровых кранов и отводов для систем тепло- и водоснабжения). — Через год с начала участия в проекте объем производства вырос на 26%, выработка повысилась на 38,5%, уровень незавершенного производства снизился в два раза, увеличилась годовая оборачиваемость склада. Время протекания процесса мы сократили с 94 до 30 часов. После введения санкций и удлинения логистических цепочек импорта в РФ произошел резкий скачок спроса на нашу продукцию. Справиться с возросшим объемом заказов нам помог именно нацпроект «Производительность труда».

Заместитель гендиректора по техническим вопросам компании «ЮМЭЖ» (Южноуральск Челябинской области) **Роман Лысенко** также доволен результатами: «Наш завод производит стеклянные изоляторы для линий электропередачи. Уже на первом этапе нашего участия в проекте время протекания производственного процесса удалось снизить на 23%, незавершенное производство в потоке сократилось на 31%, выработка на одного работника увеличилась на 25%».

В нацпроекте «Производительность труда» участвуют предприятия не только обрабатывающей, но и пищевой промышленности. Челябинская компания «Мясной регион», специализирующаяся на поставках мясного сырья и производстве полуфабрикатов (одно из успешных импортозамещающих направлений — мраморная говядина) в нацпроект «Производительность труда» вошла в прошлом году.

— Совместно с Региональным центром компетенций мы разработали ряд решений для компании, что позволило внедрить луч-

шие практики на нашем производстве, — подчеркнула гендиректор «Мясного региона» **Елена Валеева**. — Участие в проекте позволило нам минимизировать ненужные расходы, которые раньше мы вообще не замечали. Повысили производительность труда на 35%, снизили незавершенное производство на 31%, сократили время протекания процесса на 23%, смогли сократить транспортную перевозку продукта с 4 км до 300 м. Кроме того, мы уже воспользовались льготой на прибыль и рассматриваем возможность получения льготного кредита на модернизацию оборудования.

Такие успешные кейсы повышения производительности труда, к тому же направленные на расширение возможностей импортозамещения, должны быть тиражированы на предприятиях многих других регионов и отраслей. Важно, что этому содействует проведенный в Челябинске форум «Импортозамещение. Новые возможности», который планируется сделать ежегодным.

Во время стратегической сессии более 150 экспертов обозначили порядка 50 самых острых на сегодняшний день проблем и предложили эффективные варианты их решения. Эти итоги в виде презентации представил директор Фонда развития промышленности Челябинской области **Сергей Казаков**: «Форум призван выполнить несколько важных задач. В частности, требуется выработать единый подход к самому понятию импортозамещения. Также важно заполнить информационный вакуум, свести предложение и спрос на импортозамещающую продукцию.

Логичным продолжением этой работы может стать упомянутое предложение челябинского губернатора о создании общероссийского информационного портала импортозамещения. Одобрение главы региона заслужила и инициатива, выработанная участниками стратегической сессии форума — рассмотреть вариант создания нового национального проекта «Импортозамещение», который позволит применять инструменты финансовой поддержки, решать вопросы логистики, технологий, создать базу данных для единой модели центров импортозамещения по всей стране.

— Я удовлетворен итогами форума, его организацией, вниманием и интересом, который он вызвал, — резюмировал заместитель губернатора Челябинской области **Егор Ковальчук**. — Все дополнения, корректировки и свежие идеи, высказанные его участниками, будут так или иначе отражены в итоговой резолюции. Она будет направлена для дальнейшей доработки и использования в практической работе и в правительство области, и в Минпромторг РФ. От имени губернатора, правительства и от себя лично благодарю всех участников форума за плодотворную работу и гарантирую, что все экспертные мнения будут учтены экономическим блоком правительства области. ■

Артем Коваленко

Несмотря на непростые экономические условия

Глава Башкортостана **Радий Хабиров** рассказал «Э-У» о новых форматах работы с инвесторами, которые позволяют максимально учитывать интересы бизнеса и республики



Радий Фаритович, каких социально-экономических показателей удалось достичь по итогам 2021 года и за первый квартал 2022 года?

— В прошлом году мы ставили перед собой главную задачу — вывести экономику на устойчивую траекторию роста. В результате ситуация в республике по сравнению с 2020 годом существенно улучшилась. Так, в 2021 году оборот организаций увеличился на 20,5% по отношению к 2020 году и сложился на уровне 4466,5 млрд рублей. Обеспечена положительная динамика в промышленности. По итогам 2021

года промпроизводство выросло на 7,5% к 2020 году, что опережает среднероссийское значение (105,3%). Положительную динамику продемонстрировали добыча полезных ископаемых — 100,5%, обрабатывающие производства — 108,3%.

Несмотря на сложную внешнюю конъюнктуру, непростые экономические условия, прошедший год мы завершили с достойными итогами инвестиционного развития — удержали положительную динамику в 105,1% с ростом инвестиций до 419,3 млрд рублей. Это дало Башкортостану возможность подняться на 11-е место по объему освоенных инвестиций среди российских регионов.

В 2021 году потребительский рынок смог адаптироваться к новым условиям и продолжил активно восстанавливаться. Оборот розничной торговли превысил доковидный уровень, впервые пройдя триллионный рубеж (1015,8 млрд рублей). Рост к уровню 2020 года составил 3,5%.

Населению оказано платных услуг почти на 246 млрд рублей — на 6,3% больше, чем годом ранее. Оборот общественного питания вырос на 7,9% до 27,3 млрд рублей.

В 2021 году мы ввели более 2,9 млн кв. метров квартир и индивидуальных домов, что выше уровня 2020 года на 18,4%. На 7% выросли по итогам 2021 года и среднедушевые доходы населения, они составили 32,5 тыс. рублей. Среднемесячная зарплата поднялась до 41,6 тыс. рублей — на 7,5% в номинальном выражении и на 0,8% в реальном. Численность безработных уменьшилась в 4,8 раза. В среднем за 2021 год уровень безработицы сложился на самой низкой отметке с 1993 года — 4,3% (в РФ — 4,8%).

В первом квартале 2022 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года индекс промышленного производства в республике составил 110,1% со значительным опережением среднероссийского уровня (105,9%). Также на 3,7% вырос оборот розничной торговли и составил 264,5 млрд рублей, объем платных услуг населению увеличился на 6,5% и составил 71,3 млрд рублей.

Новые механизмы взаимодействия...

— *Как руководство республики взаимодействует с инвесторами, рассматривает новые проекты и решает проблемные для бизнеса вопросы?*

— Для улучшения инвестиционного климата в Башкортостане мы решили полностью перестроить механизмы взаимодействия власти с бизнес-сообществом. Одним из таких инструментов стала практика проведения еженедельных заседаний в формате «Инвестиционного часа». На них рассматриваются проекты и проблемы инвесторов. Всего с октября 2018 года по сегодняшний день мы провели 111 заседаний Инвестиционного комитета Башкортостана, на которых рассмотрели 441 проект с общим объемом инвестиций 848 млрд

рублей и созданием порядка 72 тыс. рабочих мест. Только в 2022 году проведено 11 заседаний инвесткомитета, в ходе которых рассмотрено 46 проектов с общим объемом инвестиций порядка 20 млрд рублей.

Решаем важный вопрос включения значимых инициатив в Перечень приоритетных инвестиционных проектов РБ. Таким инвестпроектам мы предоставляем дополнительные меры государственной поддержки. Это снижение налоговой ставки на 4,5% региональной части по налогу на прибыль организаций, освобождение от уплаты по налогу на имущество организаций, инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль организации, подлежащему зачислению в доходную часть республиканского бюджета, в отношении расходов налогоплательщика применительно к объектам основных средств.

В перечне приоритетных находится 286 инвестиционных проектов. Объем вложенный по ним составляет 782,9 млрд рублей, предполагается создание 35,1 тыс. рабочих мест. За весь период их реализации инвесторы вложили 373,3 млрд рублей и создали 10,8 тыс. рабочих мест. За первый квартал 2022 года объем инвестиций составил 9 млрд рублей.

В помощь инвесторам в этом году мы внедрили цифровой сервис. Он размещен на инвестпортале Башкортостана <https://investrb.ru/ru/investment/support/service/>. Этот опыт мы переняли у Москвы. Однако наш цифровой сервис несколько шире, так как предусматривает рассмотрение проблематики на уровне не только региональных ведомств, но и органов местного самоуправления, а также ресурсоснабжающих организаций и иных организаций, от которых зависит реализация проектов. Обращение инвестора будет рассматриваться в течение 10 дней. При этом нерешенные вопросы вынесут на заседания Проектного офиса по улучшению инвестиционного и предпринимательского климата в республике. Вопросы стратегического характера, а также споры инвесторов с участниками инвестпроцесса будем обсуждать на заседаниях Инвесткомитета.

... ЛЬГОТЫ ...

— *Сколько предприятий-резидентов сегодня осуществляют деятельность на ТОСЭР республики?*

— Территории опережающего социально-экономического развития стали действенным механизмом развития республиканских моногородов. Привлекательным для инвесторов является комплекс федеральных, региональных и муниципальных льгот, которые действуют для резидентов. Например, по налогу на прибыль полностью обнуляется федеральная часть, региональная часть в течение первых пяти лет составляет 5%, в последующие пять

С начала 2022 года реестр резидентов ТОСЭР уже пополнили 19 компаний. Реализация проектов позволит привлечь порядка 13,4 млрд рублей и создать более 2,4 тыс. рабочих мест

лет — 10%. Действует пониженный коэффициент при применении налога на добычу полезных ископаемых. На региональном уровне резиденты ТОСЭР освобождены от уплаты налога на имущество, на муниципальном — от земельного налога. В республике действует пониженный коэффициент при аренде государственного и муниципального имущества. Системную работу по развитию ТОСЭР ведет наше министерство экономического развития и инвестиционной политики.

В реестр резидентов, формируемый Минэкономразвития России, включено 122 резидента (Кумертау — 35, Белебей — 22, Благовещенск — 33, Нефтекамск — 21, Белорецк — 11). Инвесторы намерены вложить в развитие предприятий республики более 50 млрд рублей и создать свыше 10 тыс. рабочих мест. С начала 2022 года реестр резидентов ТОСЭР уже пополнили 19 компаний. Реализация проектов позволит привлечь порядка 13,4 млрд рублей и создать более 2,4 тыс. рабочих мест. За этими цифрами стоят реальные показатели, поскольку фактически резиденты ТОСЭР уже инвестировали в экономику региона 6,2 млрд рублей. Открытие новых производств позволило создать 4,4 тыс. рабочих мест, больше всего в Кумертау — 1,6 тысячи.

... и инвестиционные правила — *Министерство экономического развития РФ утвердило новый региональный инвестиционный стандарт. Подключилась ли республика к этой работе?*

— В 2022 году республика включилась в число регионов России, внедряющих региональный инвестиционный стандарт — систему поддержки новых инвестиционных проектов в субъектах РФ. Задача — усилить действующую инвестпроводящую систему, стандартизировать и тем самым упростить работу инвестора. Цель — способствовать в федеральном масштабе увеличению реального роста инвестиций в основной капитал в качестве вклада в достижение национальной цели развития на 70% до 2030 года по сравнению с показателем 2020 года; на региональном уровне — доведению к 2024 году объема инвестиций в основной капитал в республике до 650 млрд рублей.

Распоряжением правительства региона утвержден план по созданию системы запуска и сопровождения инвестпроектов. Документ предусматривает актуализацию имеющихся в республике составляющих регионального инвестиционного стандарта и разработку необходимых для его формирования элементов. На сегодняшний день три из шести элементов стандарта в республике уже внедрены. Приступили к разработке свода инвестиционных правил — оптимального «клиентского пути» инвестора, планирующего реализацию инвестиционного проекта в регионе.

В числе основных задач на 2022 год в рамках реализации стандарта, обозначенных первым заместителем председателя правительства России **Андреем Белоусовым**, — сокращение инвестиционного цикла на 30%. Эта мера должна упростить работу инвесторов, ускорить реализацию проектов и придать ощутимый импульс развитию экономики региона.

Еще одним элементом стандарта является цифровой сервис «Инвестиционная карта Республики Башкортостан», который содержит информацию об инвестплощадках, объектах транспортной, энергетической, социальной инфраструктуры региона, данные об инвестиционной инфраструктуре, о природных ресурсах, объектах культурного наследия, предприятиях и многое другое. Эффективность такой карты будет зависеть также от актуальности и доступности информации для инвесторов. Действующая в республике инвестиционная карта была разработана в соответствии с рекомендациями АСИ. Она получила высокую оценку экспертного общества. Нам предстоит доработать ее с учетом требований стандарта, предусмотрев, например, включение информации о действующих тарифах на услуги ресурсоснабжающих организаций. ■

УТВЕРЖДАЮ
Ректор



(Подпись, Ф.И.О.)

В.А. Кокшаров

Дата «06» мая 2022 года

рассмотрен на заседании Наблюдательного совета

от «28» апреля 2022 года № 77

ОТЧЕТ

о результатах деятельности федерального государственного автономного учреждения,
находящегося в ведении Министерства науки и высшего образования Российской Федерации,
и об использовании закрепленного за ним имущества за 2021 год

	Коды
Форма по КФД	
Дата	06.05.2022
Код по ОКПО	—

Наименование федерального государственного автономного учреждения (далее – учреждение):

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»**

Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН)	6660003190	
Код причины постановки на учет учреждения (КПП)	667001001	
Единицы измерения показателей: тысяч рублей (далее – тыс. руб.)	по общероссийскому классификатору единиц измерения (далее – ОКЕИ)	384
Наименование органа, осуществляющего функции и полномочия учредителя	Министерство науки и высшего образования Российской Федерации	
Адрес фактического местонахождения учреждения	620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19	

I. Общие сведения об учреждении

1.1. Состав Наблюдательного совета

№ п/п	Должность	Фамилия, имя, отчество
Отчетный период – год, предшествующий отчетному Информация приведена в электронной версии журнала «ЭКСПЕРТ-УРАЛ» по ссылке http://expert-ural.com		
Отчетный период – отчетный год		
1.	Председатель Наблюдательного совета УрФУ, председатель Совета директоров публичного акционерного общества «Трубная металлургическая компания»	Пумпянский Дмитрий Александрович
2.	Член Наблюдательного совета УрФУ, генеральный директор общества с ограниченной ответственностью «УГМК-ХОЛДИНГ»	Козицын Андрей Анатольевич
3.	Член Наблюдательного совета УрФУ, научный руководитель института институциональных исследований федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	Кузьминов Ярослав Иванович
4.	Член Наблюдательного совета УрФУ, губернатор Свердловской области	Куйвашев Евгений Владимирович
5.	Член Наблюдательного совета УрФУ, президент Ассоциации муниципальных образований «Города Урала»	Орлов Алексей Валерьевич
6.	Член Наблюдательного совета УрФУ, директор направления «Молодые профессионалы» автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов»	Песков Дмитрий Николаевич

№ п/п	Должность	Фамилия, имя, отчество
7.	Член Наблюдательного совета УрФУ, директор Департамента государственной научной и научно-технической политики Минобрнауки России	Форш Павел Анатольевич
8.	Член Наблюдательного совета УрФУ, заместитель Министра науки и высшего образования Российской Федерации	Бочарова Наталья Александровна
9.	Член Наблюдательного совета УрФУ, председатель Отделения федерального государственного бюджетного учреждения «Уральское отделение Российской академии наук»	Чарушин Валерий Николаевич
10.	Член Наблюдательного совета УрФУ, первый заместитель председателя Законодательного Собрания Свердловской области	Чернецкий Аркадий Михайлович
11.	Член Наблюдательного совета УрФУ, член Попечительского совета Фонда «Президентский центр Б.Н. Ельцина»	Юмашева Татьяна Борисовна

1.2. Основные виды деятельности учреждения, которые учреждение вправе осуществлять в соответствии с его учредительными документами:

№ п/п	Основной вид деятельности	Год, предшествующий отчетному	Отчетный год
1	2	3	4
1.	образовательная деятельность по образовательным программам высшего образования и среднего профессионального образования, основным и дополнительным общеобразовательным программам, дополнительным профессиональным программам, а также основным программам профессионального обучения	да	да
2.	научная деятельность	да	да
3.	организация проведения общественно значимых мероприятий в сфере образования, науки и молодежной политики	да	да
4.	реализация программ военной подготовки в соответствии с законодательством Российской Федерации	нет	да

1.3. Иные виды деятельности, которые учреждение вправе осуществлять в соответствии с его учредительными документами:

Информация приведена в электронной версии журнала «ЭКСПЕРТ-УРАЛ» по ссылке <http://expert-ural.com>

1.4. Перечень услуг (работ), которые оказываются учреждением потребителям за плату в случаях, предусмотренных нормативными правовыми актами, с указанием потребителей указанных услуг (работ):

№ п/п	Наименование услуги (работы)	Категории потребителей услуги (работы)	Единицы измерения показателя объема (содержания) услуги (работы)
1	2	3	4
Отчетный период – год, предшествующий отчетному Информация приведена в электронной версии журнала «ЭКСПЕРТ-УРАЛ» по ссылке http://expert-ural.com Отчетный период – отчетный год			
1.	оказание платных образовательных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации	Физические лица	Человек
2.	выполнение научно-исследовательских работ сверх государственного задания	Юридические лица	Единица
3.	выполнение учебно-методических и научно-методических работ по специальностям и (или) направлениям подготовки, по которым осуществляется обучение в Университете	Физические лица	Человек
4.	выполнение фундаментальных, прикладных и поисковых научных исследований, экспериментальных разработок, разработка технологий, а также опытное производство с учетом профиля подготовки кадров	Юридические лица	Единица
5.	создание и использование результатов интеллектуальной деятельности, оформление и реализация прав на результаты интеллектуальной деятельности, за исключением результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат Российской Федерации	Физические лица, Юридические лица	Единица
6.	выполнение аналитических работ, патентных исследований, разработка и внедрение результатов интеллектуальной деятельности, наукоёмких технологий, а также лицензирование и отчуждение прав на них	Физические лица, Юридические лица	Единица
7.	разработка макетов, дизайн-проектов товарных знаков, знаков обслуживания	Физические лица, Юридические лица	Единица
8.	специальная оценка условий труда	Физические лица, Юридические лица	Единица
9.	осуществление услуг в области охраны труда: осуществление функций службы охраны труда или специалиста по охране труда работодателя, численность работников которого не превышает 50 человек; обучение работодателей и работников вопросам охраны труда	Физические лица, Юридические лица	Единица
10.	осуществление экспертной и оценочной деятельности, в том числе оказание услуг по экспертизе учебников, учебных пособий и иных учебных изданий, осуществление экспертизы научных и научно-образовательных проектов и программ	Физические лица, Юридические лица	Единица
11.	осуществление спортивной и физкультурно-оздоровительной деятельности	Физические лица, Юридические лица	Единица
12.	осуществление экскурсионной и туристской деятельности	Физические лица, Юридические лица	Единица
13.	оказание услуг связи, включая услуги в области информационно-телекоммуникационных систем, телематических служб, услуг передачи данных, услуг местной телефонной связи; услуг по обеспечению доступа в Интернет по проектированию, разработке и поддержке сайтов Интернет, по разработке материалов для Интернет-вещания и видеоконференцсвязи, по мультимедиа поддержке информационных проектов	Юридические лица	Единица
14.	приобретение, изготовление и реализация продукции общественного питания	Физические лица, Юридические лица	Единица
15.	оказание транспортных услуг, а также экспедиционного обслуживания, оказание услуг по хранению грузов, перевозке населения и грузов собственным транспортом, прокату автомобилей	Физические лица, Юридические лица	Единица
16.	предоставление услуг по перевозкам пассажиров и багажа по заказам и автомобильным транспортом	Физические лица, Юридические лица	Единица

№ п/п	Наименование услуги (работы)	Категории потребителей услуги (работы)	Единицы измерения показателя объема (содержания) услуги (работы)
1	2	3	4
17.	предоставление услуг по перевозкам грузов автомобильным транспортом, грузоподъемность которого составляет свыше 2,5 тонны	Физические лица, Юридические лица	Единица
18.	организация и эксплуатация автостоянок	Физические лица, Юридические лица	Единица
19.	техническое обслуживание, ремонт, мойка автотранспортных средств	Физические лица, Юридические лица	Единица
20.	предоставление услуг по хранению автотранспортных средств, эксплуатация автозаправочных станций, станций автосервиса, пунктов проката	Физические лица, Юридические лица	Единица
21.	организация и (или) проведение ярмарок, аукционов, выставок, выставок-продаж, симпозиумов, конференций, лекториев, благотворительных и иных аналогичных мероприятий, в том числе с участием иностранных юридических и физических лиц	Физические лица, Юридические лица	Единица
22.	организация и постановка театральных и оперных представлений, концертов и прочих сценических выступлений, демонстрация фильмов на собственных и арендованных сценических площадках	Физические лица, Юридические лица	Единица
23.	деятельность концертных и театральных залов, прочая зрелищно-развлекательная деятельность, а также деятельность по организации отдыха, развлечений, мероприятий	Физические лица, Юридические лица	Единица
24.	деятельность по созданию, распространению, исполнению и сохранению произведений музыкального и хореографического искусства	Физические лица, Юридические лица	Единица
25.	деятельность творческих коллективов различных составов	Физические лица, Юридические лица	Единица
26.	осуществление рекламной, редакционной, информационной и издательско-полиграфической деятельности (выпуск и реализация учебной, научной, справочной и другой литературы, научных изданий Университета, бланочной продукции); деятельность учредителя средства массовой информации; деятельность редакции средства массовой информации; деятельность издателя средства массовой информации	Физические лица, Юридические лица	Единица
27.	предоставление библиотечных услуг и услуг по пользованию архивами лицам, не являющимся работниками или обучающимися Университета	Физические лица	Единица
28.	осуществление деятельности музеев, включая услуги по экспонированию музейных ценностей и охрану исторических мест и зданий	Физические лица, Юридические лица	Единица
29.	организация и проведение стажировок и практик в Российской Федерации и за рубежом, направление на обучение за пределы территории Российской Федерации	Физические лица, Юридические лица	Единица
30.	реализация имущества или имущественных прав, созданных или приобретенных за счет средств, полученных от приносящей доходы деятельности, направленных на обеспечение уставной деятельности	Физические лица, Юридические лица	Единица
31.	признание образования и (или) квалификации, полученных в иностранном государстве в соответствии с законодательством Российской Федерации	Физические лица	Единица
32.	инновационная деятельность, тиражирование и внедрение, в том числе научно-технических разработок, изобретений и рационализаторских предложений	Юридические лица	Единица
33.	деятельность по изготовлению, реализации экземпляров аудиовизуальных произведений, программ для электронных вычислительных машин, баз данных и фонограмм на любых видах носителей	Физические лица, Юридические лица	Единица
34.	предоставление услуг проживания, пользования коммунальными и хозяйственными услугами в общежитиях, в том числе гостиничного типа, оказание бытовых услуг населению; услуг по содержанию и ремонту жилых помещений	Физические лица	Человек
35.	осуществление деятельности в области испытаний, метрологии, стандартизации, сертификации продукции и услуг, проведение работ в области испытаний с целью декларирования и сертификации, экологического мониторинга объектов окружающей среды, экологической экспертизы и паспортизации, оказание услуг и выполнение работ природоохранного значения	Физические лица, Юридические лица	Единица
36.	проведение испытаний, обслуживания и ремонта приборов, оборудования и иной техники	Физические лица, Юридические лица	Единица
37.	выполнение работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну, и иной информации ограниченного распространения, проведение мероприятий и (или) оказание услуг в области защиты государственной тайны и иной информации ограниченного распространения в части технической защиты информации, в том числе в области шифрования (криптографии) информации, в части противодействия иностранным техническим разведкам, создания средств защиты информации	Юридические лица	Единица
38.	передача, отпуск и распределение электрической энергии, включая деятельность по технологическому присоединению к электрическим сетям, обеспечение работоспособности электрических сетей, проектирование и производство общестроительных работ, включая прокладку местных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, включая взаимосвязанные вспомогательные работы, прокладка структурированных кабельных сетей зданий и сооружений, получение (покупка) электрической энергии с оптового рынка электрической энергии (мощности)	Физические лица, Юридические лица	Единица
39.	производство и отпуск пара и горячей воды (тепловой энергии), включая передачу и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии), передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии), деятельность по подключению к системе коммунальной инфраструктуры (тепловым сетям), проектирование и производство общестроительных работ по прокладке местных трубопроводов, включая взаимосвязанные вспомогательные работы, линий связи, линий электропередачи, структурированных кабельных сетей зданий и сооружений	Физические лица, Юридические лица	Единица
40.	деятельность по обеспечению работоспособности электрических и тепловых сетей	Физические лица, Юридические лица	Единица
41.	управление недвижимым имуществом, сдача в аренду недвижимого имущества, сдача в аренду движимого имущества, включая особо ценное движимое имущество; передача в безвозмездное пользование недвижимого имущества; возмещение коммунальных и эксплуатационных услуг арендаторами, оказание услуг по размещению оборудования	Физические лица, Юридические лица	Единица
42.	осуществление международного сотрудничества по направлениям, соответствующим профилю деятельности Университета, организация и проведение международных мероприятий	Юридические лица	Единица
43.	деятельность по реставрации объектов культурного наследия	Физические лица, Юридические лица	Единица
44.	предоставление услуг в области архитектуры и инженерных изысканий	Физические лица, Юридические лица	Единица
45.	выполнение работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, производство строительных, ремонтно-строительных, строительно-монтажных, реставрационных работ на жилищных, социально-бытовых объектах, включая проектирование, строительство, реконструкцию, капитальный и текущий ремонт зданий и сооружений, подготовку строительных участков, монтаж зданий и сооружений из сборных конструкций, устройство покрытий зданий и сооружений, монтаж строительных лесов и подмостей, производство отделочных и завершающих работ в зданиях и сооружениях; производство электромонтажных работ; монтаж инженерного оборудования зданий; производство изоляционных, санитарно-технических, штукатурных, столярных и плотничных, малярных и стекольных работ, устройство покрытий полов и облицовки стен; проектирование и строительство зданий и сооружений, выполнение функций заказчика-застройщика	Физические лица, Юридические лица	Единица

№ п/п	Наименование услуги (работы)	Категории потребителей услуги (работы)	Единицы измерения показателя объема (содержания) услуги (работы)
1	2	3	4
46.	производство конструкций, металлических изделий и иных строительных материалов	Физические лица, Юридические лица	Единица
47.	заготовка, хранение, переработка и реализация лома черных металлов, цветных, драгоценных металлов и других видов вторичного сырья	Физические лица, Юридические лица	Единица
48.	оказание медицинских услуг, в том числе деятельность лечебных учреждений как широкого профиля, так и специализированных; оказание доврачебной, амбулаторно-поликлинической (в том числе первичной медико-санитарной помощи, специализированной медицинской помощи), стационарной (в том числе первичной медико-санитарной помощи, специализированной медицинской помощи), высокотехнологичной, санаторно-курортной медицинской помощи	Физические лица, Юридические лица	Единица
49.	выполнение работ с архивными документами	Физические лица, Юридические лица	Единица
50.	оказание консультационных (консалтинговых), информационных и маркетинговых услуг в установленной сфере деятельности	Физические лица, Юридические лица	Единица
51.	исследования в области маркетинга и менеджмента	Физические лица, Юридические лица	Единица
52.	оказание информационных услуг, в том числе справочно-библиографических, методических (методологических)	Физические лица, Юридические лица	Единица
53.	экспертная и оценочная деятельность	Физические лица, Юридические лица	Единица
54.	выполнение копировальных и множительных работ, в том числе тиражирование учебных, учебно-методических, информационно-аналитических и других материалов	Физические лица, Юридические лица	Единица
55.	производство и разработка, монтаж, наладка, обслуживание, ремонт оборудования	Физические лица, Юридические лица	Единица
56.	прокат, тиражирование, публичная демонстрация и реализация кинопродукции, видеопродукции, аудиопродукции, аудиовизуальной, визуальной продукции, в том числе рекламных и презентационных роликов	Физические лица, Юридические лица	Единица
57.	санаторно-курортная деятельность	Физические лица, Юридические лица	Единица
58.	оказание юридических услуг, в том числе проведение экспертиз и консультирование	Физические лица, Юридические лица	Единица
59.	оказание посреднических услуг	Физические лица, Юридические лица	Единица
60.	оказание услуг делопроизводства, в том числе кадрового	Физические лица, Юридические лица	Единица
61.	реализация услуг и продукции, изготовленной обучающимися и работниками Университета	Физические лица, Юридические лица	Единица
62.	выполнение инженерно-геологических и геолого-геофизических работ	Физические лица, Юридические лица	Единица
63.	выполнение работ, относящихся к географической, картографической и землеустроительной деятельности, включая проведение акустического, сейсмического, электромагнитного, экологического, радиационного, космического мониторинга, индивидуальной дозиметрии	Физические лица, Юридические лица	Единица
64.	проектирование, производство, реализация, монтаж, эксплуатация, техническое обслуживание и ремонт продукции научного, производственного, технического, учебного и бытового назначения, в том числе медицинской техники, включая хирургическое оборудование и ортопедические приспособления, аппаратуры и систем контроля противоаварийной защиты и сигнализации, котлов, сосудов и трубопроводов, работающих под давлением, трубопроводов пара и горячей воды, грузоподъемных сооружений, генераторов и трансформаторов, электрической распределительной и регулирующей аппаратуры, приборов и инструментов для измерений, контроля, испытаний, навигации, управления и прочих целей, централизованных систем питьевого водоснабжения и систем водоотведения городских и других поселений	Физические лица, Юридические лица	Единица
65.	производство, переработка и сбыт сельскохозяйственной продукции, продукции цветоводства, садоводства, лесоводства	Физические лица, Юридические лица	Единица
66.	деятельность по проведению экспертизы промышленной безопасности, экспертизы проектов конструкций, технологий, зданий, сооружений, промышленных и экспериментальных установок, территорий, водных и иных пространств и других видов работ и объектов, идентификационной экспертизы для целей экспортного контроля; проведение экспертизы промышленной безопасности опасных производственных объектов, в том числе на объектах химической, горнорудной, металлургической, нефтяной и газовой промышленности; магистрального трубопроводного транспорта, объектах котлонадзора; объектах нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности	Физические лица, Юридические лица	Единица
67.	оптовая и розничная торговля (за исключением оптовой торговли товарами, свободный оборот которых ограничен в соответствии с федеральными законами)	Физические лица, Юридические лица	Единица
68.	производство мелкосерийной научно-технической продукции, оборудования	Физические лица, Юридические лица	Единица
69.	выполнение работ по обслуживанию и текущему (капитальному) ремонту инженерных сетей и систем, систем связи, сигнализации и видеонаблюдения, выполнение пусконаладочных работ	Физические лица, Юридические лица	Единица
70.	реализация услуг, работ и продукции, произведенных структурными подразделениями Университета	Физические лица, Юридические лица	Единица
71.	производство медицинской диагностической и терапевтической аппаратуры, хирургического оборудования, медицинского инструмента, ортопедических приспособлений и их составных частей; производство аппаратуры, основанной на использовании рентгеновского, альфа-, бета- и гамма-излучений	Физические лица, Юридические лица	Единица
72.	предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию медицинского оборудования и аппаратуры	Физические лица, Юридические лица	Единица
73.	приобретение, производство и реализация запасных частей к автомобилям, вулканизация шин	Физические лица, Юридические лица	Единица
74.	организация детских оздоровительных лагерей, спортивно-оздоровительных комплексов, баз отдыха, пансионатов, домов отдыха на базе учебно-оздоровительных комплексов, переданных в оперативное управление Университета; оказание оздоровительных услуг, включая реализацию путевок	Физические лица, Юридические лица	Единица
75.	организация деятельности молодежных туристических лагерей и горных туристических баз, включая реализацию путевок	Физические лица, Юридические лица	Единица
76.	оказание услуг по индивидуальной дозиметрии и радиационному мониторингу окружающей среды, выполнение работ с использованием радиоактивных материалов и генерирующих источников излучения	Физические лица, Юридические лица	Единица
77.	эксплуатация радиационных источников	Физические лица, Юридические лица	Единица

№ п/п	Наименование услуги (работы)	Категории потребителей услуги (работы)	Единицы измерения показателя объема (содержания) услуги (работы)
1	2	3	4
78.	выполнение работ по обслуживанию и текущему ремонту средств защиты информации, в том числе шифровальных средств, не связанных с обработкой сведений, составляющих государственную тайну; контроль защищенности информации ограниченного доступа; аттестация средств и систем на соответствие требованиям по защите информации; деятельность по использованию технических средств, предназначенных для выявления электронных устройств, служащих для негласного получения информации	Физические лица, Юридические лица	Единица
79.	долевое участие в деятельности других юридических лиц	Юридические лица	Единица
80.	создание, производство, использование, реализация и техническое обслуживание наукоемкой продукции	Физические лица, Юридические лица	Единица
81.	реализация космических снимков, предоставление услуг пользования геопорталом	Физические лица, Юридические лица	Единица
82.	деятельность по использованию ядерной энергии, в том числе работа с ядерными материалами, радиоактивными изотопами	Юридические лица	Единица
83.	работа по физической защите ядерных и радиационно-опасных объектов	Юридические лица	Единица
84.	создание и ведение информационных баз, обработка данных, подготовка аналитических обзоров	Физические лица, Юридические лица	Единица
85.	организация и проведение мастер-классов с ведущими мастерами сцены и деятелями искусств	Физические лица	Единица
86.	оказание экспортно-импортных услуг	Физические лица, Юридические лица	Единица
87.	оказание услуг по содержанию обучающихся и воспитанников в школах-интернатах и детском саду, осваивающих образовательные программы соответственно общего и дошкольного образования; услуги по присмотру и уходу за детьми	Физические лица	Человек
88.	организация проведения государственного тестирования по русскому языку как иностранному языку	Физические лица	Человек
89.	археологическая деятельность	Юридические лица	Единица
90.	разработка нормативной, проектной и эксплуатационной документации в области геологии, горного дела, подземного строительства, металлургии, экологии, экологического контроля, безопасности производства работ, защиты информации, химии и химических технологий, радиокоммуникаций, автоматизации систем управления	Физические лица, Юридические лица	Единица
91.	проведение исследований и экспериментов с применением космической техники в части мониторинга околоземного пространства оптическими средствами	Юридические лица	Единица
92.	оказание инжиниринговых услуг	Физические лица, Юридические лица	Единица
93.	осуществление деятельности по обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, культивированию наркосодержащих растений, подлежащих контролю в Российской Федерации, внесенных в список I, II, III и IV перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров: приобретение, хранение и использование их в научной и экспертной деятельности	Юридические лица	Единица
94.	проведение независимой идентификационной экспертизы товаров и технологий в целях экспортного контроля	Юридические лица	Единица

1.5. Перечень разрешительных документов, на основании которых учреждение осуществляет деятельность (в случае, если виды деятельности учреждения, предусмотренные его учредительными документами, могут осуществляться только на основании специальных разрешений (лицензий)):

№ п/п	Наименование документа	Номер документа	Дата выдачи	Срок действия
1	2	3	4	5
Отчетный период – год, предшествующий отчетному				
Информация приведена в электронной версии журнала «ЭКСПЕРТ-УРАЛ» по ссылке http://expert-ural.com				
Отчетный период – отчетный год				
1.	Лицензия на право ведения образовательной деятельности	серии 90Л01 № 0009261 пер. № 2214	21.06.2016	бессрочно
2.	Свидетельство о государственной аккредитации	серия 90А01 № 0003173, пер. № 3018	14.03.2019	14.03.2025
3.	Свидетельство о государственной аккредитации	серия 90А01 № 0003172 пер. № 3017	14.03.2019	14.03.2031
4.	Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»	№ 1368	28.12.2018	бессрочно
5.	Свидетельство о государственной регистрации некоммерческой организации	серия XII-КИ № 4552-2	15.01.2001	бессрочно
6.	Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц	серия 66 № 006570013	04.06.2010	бессрочно
7.	Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц	серия 66 № 006935445	12.05.2011	бессрочно
8.	Лист записи Единого государственного реестра юридических лиц	б/н	04.05.2016	бессрочно
9.	Лист записи Единого государственного реестра юридических лиц	б/н	09.06.2016	бессрочно
10.	Лист записи Единого государственного реестра юридических лиц	б/н	05.07.2018	бессрочно
11.	Лист записи Единого государственного реестра юридических лиц	б/н	05.02.2019	бессрочно
12.	Лист записи Единого государственного реестра юридических лиц	б/н	19.02.2019	бессрочно
13.	Лист записи Единого государственного реестра юридических лиц	б/н	02.04.2020	бессрочно
14.	Лист записи Единого государственного реестра юридических лиц	б/н	10.11.2021	бессрочно

1.6. Сведения о численности работников учреждения:

Наименование показателя	Количество ставок по штатному расписанию			Квалификация сотрудников учреждения, человек									Среднегодовая (среднесписочная) численность работников списочного состава с учетом внешних совместителей учреждения, человек			Средняя заработная плата сотрудников учреждения (тыс. руб.)		
	На начало года, ед.	На конец года, ед.	Изменение, %	На начало отчетного периода			На конец отчетного периода			Изменение, %			За год, предшествующий отчетному	За отчетный год	Изменение, %	За период, предшествующий отчетному	За отчетный период	Изменение, %
				Имеют высшее образование	Имеют ученую степень	Имеют ученое звание	Имеют высшее образование	Имеют ученую степень	Имеют ученое звание	Имеют высшее образование	Имеют ученую степень	Имеют ученое звание						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Основной персонал	3 454,54	3 403,32	-1,48	4 626,00	2 622,00	1 455,00	4 450,00	2 587,00	1 410,00	-3,80	-1,33	-3,09	2 927,50	2 763,40	-5,61	83,24	94,07	13,00
педагогические работники	217,51	204,63	-5,92	133,00	4,00	0,00	134,00	3,00	0,00	0,75	-25,00		119,30	121,50	1,84	46,11	44,55	-3,39
профессорско-преподавательский состав	2 466,50	2 509,63	1,75	3 316,00	2 147,00	1 342,00	3 252,00	2 122,00	1 301,00	-1,93	-1,16	-3,06	2 134,50	2 084,10	-2,36	85,64	92,55	8,07
научные работники	770,53	689,06	-10,57	1 177,00	471,00	113,00	1 064,00	462,00	109,00	-9,60	-1,91	-3,54	673,70	557,80	-17,20	82,23	110,53	34,42
– из них: научные сотрудники	365,47	344,45	-5,75	714,00	370,00	79,00	625,00	365,00	75,00	-12,46	-1,35	-5,06	272,70	260,60	-4,44	114,28	130,67	14,34
прочий основной персонал																		
Административно-управленческий персонал	1 107,48	1 097,72	-0,88	920,00	116,00	49,00	916,00	130,00	58,00	-0,43	12,07	18,37	894,20	869,50	-2,76	84,99	95,01	11,79
Вспомогательный персонал	2 809,31	2 739,88	-2,47	1 649,00	160,00	31,00	1 667,00	159,00	38,00	1,09	-0,62	22,58	2 133,10	2 043,50	-4,20	36,44	41,44	13,74
ИТОГО по учреждению	7 371,32	7 240,91	-1,77	7 195,00	2 898,00	1 535,00	7 033,00	2 876,00	1 506,00	-2,25	-0,76	-1,89	5 954,80	5 676,40	-4,68	67,07	75,38	12,39

II. Результат деятельности учреждения

2.1. Общие результаты деятельности учреждения

№ п/п	Наименование показателя	На начало отчетного года (тыс. руб.)	На конец отчетного года (тыс. руб.)	Изменение, %
1	2	3	4	5
1	Нефинансовые активы, всего:	9 750 284,68	10 214 545,75	4,76
1.1.	недвижимое имущество, всего:	5 171 101,77	5 522 411,26	6,79
1.2.	остаточная стоимость	2 663 685,00	2 947 272,82	10,65
1.3.	особо ценное движимое имущество, всего:	5 262 819,94	5 686 578,46	8,05
1.4.	остаточная стоимость	1 332 044,88	1 369 894,09	2,84
2	Финансовые активы, всего:	12 732 277,22	8 267 818,36	-35,06
2.1.	денежные средства учреждения, всего	1 360 020,01	1 013 693,84	-25,46
2.2.	денежные средства учреждения на счетах	1 359 832,44	1 013 627,28	-25,46
2.3.	денежные средства учреждения, размещенные на депозиты в кредитной организации	15 000,00	60 000,00	300,00
2.4.	иные финансовые инструменты	2 265,15	399 007,76	17 515,07
2.5.	дебиторская задолженность по доходам	11 236 878,64	6 687 169,93	-40,49
2.6.	дебиторская задолженность по расходам	101 307,82	113 785,30	12,32
2.7.	дебиторская задолженность, нереальная к взысканию	0,00	0,00	–
3	Обязательства, всего:	25 968 523,55	21 857 064,63	-15,83
3.1.	долговые обязательства	0,00	0,00	–
3.2.	кредиторская задолженность	706 566,45	1 057 295,40	49,64
3.3.	просроченная кредиторская задолженность	0,00	0,00	–

Справочно:

1) Общая сумма выставленных требований к возмещению ущерба по недостачам и хищениям материальных ценностей, денежных средств, а также от порчи материальных ценностей: 0 тыс. руб.

2) Причины образования дебиторской задолженности, нереальной к взысканию: задолженность отсутствует

3) Причины образования просроченной кредиторской задолженности: задолженность отсутствует

2.2. Сведения о движении заемных средств:

Информация приведена в электронной версии журнала «ЭКСПЕРТ-УРАЛ» по ссылке <http://expert-ural.com>

2.3. Информация об услугах (работах), оказываемых потребителям:

2.3.1. Сведения об оказании (выполнении) федеральным государственным автономным учреждением работ (услуг) (в том числе платных для потребителей):

№ п/п	Наименование услуги (работы), предусмотренной уставом учреждения	Тип услуги (работы) (частично платная, полностью платная)	Общее количество потребителей, воспользовавшихся услугами (работами) учреждения за год, единиц	Пленивый доход (тыс. руб.)	Цена (тариф) на платные услуги (работы) (тыс. руб.)		Сумма доходов, полученных учреждением от оказания (выполнения) платных услуг (работ) (тыс. руб.)	Средняя стоимость для потребителей получения платных услуг (работ) (тыс. руб.)	Доля в общем объеме услуг (работ), %	
					на начало года	на конец года				
1	2	3	4	5	6	7	8	9 = 8 / 4	10	
Отчетный период – год, предшествующий отчетному										
Информация приведена в электронной версии журнала «ЭКСПЕРТ-УРАЛ» по ссылке http://expert-ural.com										
Отчетный период – отчетный год										
1.	Обучение по программам высшего образования (бакалавриат, специалитет, магистратура)	полностью платная	18 389	1 908 123,41	111,02	117,23	1 890 910,04	102,83	46,617	
2.	Обучение по программам высшего образования (аспирантура)	полностью платная	160	18 115,30	106,79	116,20	18 008,67	112,55	0,444	
3.	Обучение по программам СПО	полностью платная	241	6 931,99	26,41	27,42	6 607,60	27,42	0,163	
4.	Реализация дополнительных профессиональных программ	полностью платная	3 994	165 146,04	36,73	43,05	171 960,95	43,05	4,239	
5.	Обучение по программам профессиональной подготовки	полностью платная	735	17 639,65	28,39	24,34	17 893,47	24,34	0,441	
6.	Двузоровская подготовка (подготовительные курсы)	полностью платная	2 678	80 193,85	24,53	32,17	86 139,74	32,17	2,124	
7.	Обучение по программам дополнительного образования взрослых	полностью платная	50	1 500,00	8,00	30,00	1 500,00	30,00	0,037	
8.	Обучение по программам дополнительного образования детей в детском саду	полностью платная	97	731,00	4,14	8,13	788,62	8,13	0,019	
9.	Доходы от научной деятельности	полностью платная	291	877 404,24	3 326,85	3 178,88	925 055,49	3 178,88	22,806	
10.	Доходы от инновационной деятельности	полностью платная	92	162 104,50	1 204,99	1 841,76	169 442,21	1 841,76	4,177	
11.	Предоставление услуг проживания, пользования коммунальными и хозяйственными услугами в общежитиях, в т.ч. гостиничного типа, оказание бытовых услуг населению	частично платная	10 905	91 293,81	7,68	8,07	87 981,71	8,07	2,169	
12.	Оказание медицинских услуг	полностью платная	8 159	13 800,00	1,34	1,67	13 619,59	1,67	0,336	
13.	Организация детских оздоровительных лагерей, спортивно-оздоровительных комплексов, оказание оздоровительных услуг, включая реализацию путевок	полностью платная	2 250	21 931,26	9,89	9,81	22 081,86	9,81	0,544	
14.	Организация и проведение физкультурно-спортивных мероприятий для обучающихся	частично платная	28 300	26 204,00	0,69	1,00	28 304,86	1,00	0,698	
15.	Изготовление и реализация продукции общественного питания	полностью платная	465 692	59 522,32	0,15	0,13	59 199,09	0,13	1,459	
16.	Выполнение копировальных и множительных работ (услуг), тиражирование	полностью платная	792	628,93	0,43	0,41	324,77	0,41	0,008	
17.	Оказание транспортных услуг	полностью платная	3	1 064,52	189,32	345,86	1 037,59	345,86	0,026	
18.	Выполнение работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну, и иной информации ограниченного распространения, проведение мероприятий и (или) оказание услуг в области защиты государственной тайны и иной информации ограниченного распространения	полностью платная	10	775,00	131,55	73,49	734,90	73,49	0,018	
19.	Организация и проведение ярмарок, аукционов, выставок, симпозиумов, конференций, лекториев, благотворительных и иных аналогичных мероприятий, культурно-массовых, зрелищных, спортивно-развлекательных и иных культурно-массовых мероприятий	полностью платная	695	28 643,85	29,45	45,74	31 788,71	45,74	0,784	
20.	Выполнение работ по техническому обслуживанию автотранспортных средств	полностью платная	22	135,68	5,02	4,98	109,66	4,98	0,003	
21.	Услуги по хранению автотранспорта	полностью платная	560	5 940,00	8,72	10,07	5 640,92	10,07	0,139	
22.	Возмещение затрат на содержание корпоративной сети УрФУ	полностью платная	74	540,00	6,87	6,88	509,17	6,88	0,013	
23.	Осуществление экспертной деятельности	полностью платная	4 000	57 594,34	12,00	13,82	55 299,58	13,82	1,363	
24.	Передача электроэнергии	полностью платная	1	87 153,85	87 378,28	87 085,91	87 085,91	87 085,91	2,147	

№ п/п	Наименование услуги (работы), предусмотренной уставом учреждения	Тип услуги (работы) (частично платная, полностью платная)	Общее количество потребителей, воспользовавшихся услугами (работами) учреждения за год, единиц	Планный доход (тыс. руб.)	Цена (тариф) на платные услуги (работы) (тыс. руб.)		Сумма доходов, полученных учреждением от оказания (выполнения) платных услуг (работ) (тыс. руб.)	Средняя стоимость для потребителей получения платных услуг (работ) (тыс. руб.)	Доля в общем объеме услуг (работ), %
					на начало года	на конец года			
1	2	3	4	5	6	7	8	9 = 8 / 4	10
25.	Передача теплотенергии	полностью платная	327	292 027,33	796,36	899,20	294 037,82	899,20	7,249
26.	Осуществление рекламной деятельности	полностью платная	44	585,35	31,06	15,90	699,49	15,90	0,017
27.	Осуществление библиотечного, библиографического и информационного обслуживания	полностью платная	310	137,00	0,49	0,49	151,21	0,49	0,004
28.	Оказание консультационных (консалтинговых), информационных и маркетинговых услуг	полностью платная	653	16 935,79	16,90	29,28	19 120,15	29,28	0,471
29.	Возмещение эксплуатационных, коммунальных и административно-хозяйственных услуг	полностью платная	45	5 180,92	121,29	122,18	5 498,20	122,18	0,136
30.	Родительская плата за присмотр и уход за детьми в детском саду	полностью платная	97	2 430,00	18,31	24,78	2 404,14	24,78	0,059
31.	Размещение оборудования	полностью платная	43	15 063,81	395,15	328,56	14 128,01	328,56	0,348
32.	Прочие услуги	полностью платная	4 659	32 103,01	6,58	8,20	38 195,07	8,20	0,942
Всего:			554 368	3 997 580,75	x	x	4 056 259,20	x	100

Справочно:

1) Общее количество потребителей, воспользовавшихся услугами (работами) автономного учреждения за год, предшествующий отчетному: 499 284;

в том числе:

1.2) количество потребителей, воспользовавшихся бесплатными услугами (работами), по видам услуг (работ): 100 994;

1.3) частично платными для потребителей услугами (работами), по видам услуг (работ): 39 490;

1.4) полностью платными для потребителей услугами (работами), по видам услуг (работ): 358 800.

2) Общее количество потребителей, воспользовавшихся услугами (работами) автономного учреждения за отчетный год: 687 937;

в том числе:

2.1) количество потребителей, воспользовавшихся бесплатными услугами (работами), по видам услуг (работ): 133 569;

2.2) частично платными для потребителей услугами (работами), по видам услуг (работ): 39 205;

2.3) полностью платными для потребителей услугами (работами), по видам услуг (работ): 515 163.

2.3.2. Сведения о жалобах потребителей на предоставленные федеральным государственным автономным учреждением услуги (выполненные работы) и принятые по результатам их рассмотрения меры, в отчетном году:

№ п/п	Наименование услуги (работы)	Количество жалоб потребителей, ед.	Принятые меры по результатам рассмотрения жалоб
1	2	3	4
1.	Реализация образовательных программ высшего образования – программ бакалавриата	3	1. Направлено письмо студенту о правомерности отчисления. 2. Направлено письмо студенту о правомерности распределения на траекторию образовательной программы. 3. Направлено письмо родителю об отсутствии оснований для перерасчета стоимости оказанных платных образовательных услуг в связи с распространением коронавирусной инфекции
2.	Реализация образовательных программ высшего образования – программ магистратуры	1	Направлено письмо иностранному студенту о проведении переэкзаменовки по дисциплине
3.	Реализация основных общеобразовательных программ среднего общего образования	1	Направлено письмо родителям о создании комиссии для проведения экзамена по предмету с целью объективного оценивания знаний обучающихся

2.4. Информация об исполнении государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ)

2.4.1. Отчетный период – год, предшествующий отчетному:

Информация приведена в электронной версии журнала «ЭКСПЕРТ-УРАЛ» по ссылке <http://expert-ural.com>

2.4.2. Отчетный период – отчетный год:

Информация приведена в электронной версии журнала «ЭКСПЕРТ-УРАЛ» по ссылке <http://expert-ural.com>

2.5. Данные о кассовых и плановых поступлениях и выплатах в соответствии с планом финансово-хозяйственной деятельности учреждения:

Наименование показателя	Код строки	Код по бюджетной классификации Российской Федерации (далее – КБК)
1	2	3
Остаток средств на начало текущего финансового года	0001	x
Остаток средств на конец текущего финансового года	0002	x
Поступления, всего:	1000	x
в том числе:	1100	120
доходы от собственности	1200	130
доходы от оказания услуг, работ, компенсации затрат учреждений, всего	1210	130
из них:	1220	130
субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного задания за счет средств федерального бюджета	1220	130
субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного задания за счет средств бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования	1230	130
от приносящей доход деятельности	1300	140
доходы от штрафов, пеней, иных сумм принудительного изъятия	1400	150
безвозмездные денежные поступления, всего	1410	150
из них:	1420	150
целевые субсидии	1430	150
субсидии на осуществление капитальных вложений	1430	150
гранты, гранты в форме субсидий, пожертвования, иные безвозмездные перечисления от физических и юридических лиц, в том числе иностранных организаций	1500	180
прочие доходы	1600	x
доходы от операций с активами, всего	1610	400
в том числе:	1611	410
доходы от операций с нефинансовыми активами, всего	1611	410
в том числе:	1612	420
доходы от выбытия основных средств	1612	420
доходы от выбытия нематериальных активов	1613	430
доходы от выбытия произведенных активов	1613	430
доходы от выбытия материальных запасов	1614	440
поступления от операций с финансовыми активами, всего	1620	600
в том числе:	1621	620
поступление средств от реализации векселей, облигаций и иных ценных бумаг (кроме акций)	1621	620
поступления от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в федеральной собственности	1622	630
возврат денежных средств с иных финансовых активов, в том числе со счетов управляющих компаний	1623	650
прочие поступления, всего	1700	x
из них:	1710	510
увеличение остатков денежных средств	1710	510
поступление средств в рамках расчетов между головным учреждением и обособленным подразделением	1720	510
поступление средств от погашения, предоставленных ранее ссуд, кредитов	1730	640
получение ссуд, кредитов (заимствований)	1740	710
Выплаты, всего	2000	x
в том числе:	2100	x
на выплаты персоналу, всего	2100	x
в том числе:	2110	111
оплата труда	2110	111
прочие выплаты персоналу, в том числе компенсационного характера	2120	112
иные выплаты, за исключением фонда оплаты труда учреждения, для выполнения отдельных полномочий	2130	113
взносы по обязательному социальному страхованию на выплаты по оплате труда работников и иные выплаты работникам учреждений	2140	119
денежное довольствие военнослужащих и сотрудников, имеющих специальные звания	2150	131
выплаты военнослужащим и сотрудникам, имеющим специальные звания, зависящие от размера денежного довольствия	2160	133
иные выплаты военнослужащим и сотрудникам, имеющим специальные звания	2170	134
взносы на обязательное социальное страхование в части выплат персоналу, подлежащих обложению страховыми взносами	2180	139

Сумма (тыс. руб.)

на 2021 г. текущий финансовый год			на 2022 г. первый год планового периода			на 2023 г. второй год планового периода			за пределами планового периода		
План	Факт	Отклонение, %	План	Факт	Отклонение, %	План	Факт	Отклонение, %	План	Факт	Отклонение, %
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1 335 087,21	1 335 087,21	0,00	506 652,46	-	-	533 135,78	-	-	401 970,50	-	-
506 652,46	980 560,36	93,54	533 135,78	-	-	401 970,50	-	-	404 174,80	-	-
18 370 125,36	18 390 227,11	0,11	16 661 791,31	-	-	16 008 982,80	-	-	3 149,00	-	-
144 147,55	147 413,85	2,27	117 695,22	-	-	111 719,90	-	-	x	-	-
8 288 867,28	8 335 469,47	0,56	8 215 928,66	-	-	8 414 020,10	-	-	0,00	-	-
4 230 677,30	4 230 677,30	0,00	4 212 273,50	-	-	4 221 053,50	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
4 058 189,98	4 104 792,17	1,15	4 003 655,16	-	-	4 192 966,60	-	-	x	-	-
7 092,60	7 904,66	11,45	3 457,42	-	-	3 530,76	-	-	x	-	-
2 809 230,58	2 805 309,15	-0,14	2 287 342,46	-	-	1 605 948,36	-	-	3 149,00	-	-
1 062 090,36	1 062 090,36	0,00	948 116,94	-	-	985 343,24	-	-	x	-	-
606 997,60	606 997,60	0,00	718 905,40	-	-	0,00	-	-	x	-	-
1 140 142,61	1 136 221,18	-0,34	620 320,12	-	-	620 605,12	-	-	3 149,00	-	-
501,67	775,95	54,67	692,48	-	-	751,73	-	-	x	-	-
273 554,96	252 970,36	-7,52	456 921,81	-	-	295 389,83	-	-	0,00	-	-
273 554,96	252 970,36	-7,52	122 921,81	-	-	129 389,83	-	-	0,00	-	-
40 775,79	40 697,60	-0,19	35,00	-	-	40,00	-	-	x	-	-
58,25	192,00	229,61	5,00	-	-	5,00	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
232 720,92	212 080,76	-8,87	122 881,81	-	-	129 344,83	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	334 000,00	-	-	166 000,00	-	-	0,00	-	-
0,00	0,00	-	334 000,00	-	-	166 000,00	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
6 846 730,73	6 840 383,67	-0,09	5 579 753,27	-	-	5 577 622,12	-	-	0,00	-	-
6 841 888,07	6 831 108,02	-0,16	5 574 941,88	-	-	5 573 538,79	-	-	x	x	x
x	x	-	x	-	-	x	-	-	x	-	-
4 842,66	9 275,65	91,54	4 811,39	-	-	4 083,33	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
11 718 769,77	11 289 471,62	-3,66	10 612 168,61	-	-	10 122 516,29	-	-	944,70	-	-
6 350 171,51	6 203 181,72	-2,31	5 977 796,17	-	-	6 068 816,02	-	-	x	x	x
4 872 752,14	4 772 432,29	-2,06	4 558 455,03	-	-	4 630 826,61	-	-	x	x	x
50 941,86	49 371,25	-3,08	74 354,53	-	-	74 524,00	-	-	x	x	x
16 649,35	14 410,07	-13,45	10 200,09	-	-	10 384,35	-	-	x	x	x
1 362 311,76	1 322 917,30	-2,89	1 288 191,00	-	-	1 306 480,23	-	-	x	x	x
45 999,62	42 998,40	-6,52	45 999,62	-	-	45 999,62	-	-	x	x	x
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
1 516,78	1 052,40	-30,62	595,90	-	-	601,20	-	-	x	x	x
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	x	x

Наименование показателя	Код строки	Код по бюджетной классификации Российской Федерации (далее – КБК)
1	2	3
социальные и иные выплаты населению, всего	2200	300
пособия, компенсации и иные социальные выплаты гражданам, кроме публичных нормативных обязательств	2210	321
приобретение товаров, работ, услуг в пользу граждан в целях их социального обеспечения	2220	323
выплата стипендий, осуществление иных расходов на социальную поддержку обучающихся за счет средств стипендиального фонда	2230	340
на премирование физических лиц за достижения в области культуры, искусства, образования, науки и техники, а также на предоставление грантов с целью поддержки проектов в области науки, культуры и искусства	2240	350
иные выплаты населению	2250	360
уплата налогов, сборов и иных платежей, всего	2300	850
из них:	2310	851
налог на имущество организаций и земельный налог	2310	851
иные налоги (включаемые в состав расходов) в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации, а также государственная пошлина	2320	852
уплата штрафов (в том числе административных), пеней, иных платежей	2330	853
безвозмездные перечисления организациям и физическим лицам, всего	2400	x
из них:	2410	613
гранты, предоставляемые бюджетным учреждениям	2410	613
гранты, предоставляемые автономным учреждениям	2420	623
гранты, предоставляемые иным некоммерческим организациям (за исключением бюджетных и автономных учреждений)	2430	634
гранты юридическим лицам (кроме некоммерческих организаций), индивидуальным предпринимателям	2440	814
взносы в международные организации	2450	862
платежи в целях обеспечения реализации соглашений с правительствами иностранных государств и международными организациями	2460	863
прочие выплаты (кроме выплат на закупку товаров, работ, услуг), всего	2500	x
в том числе:	2510	831
исполнение судебных актов Российской Федерации и мировых соглашений по возмещению вреда, причиненного в результате деятельности учреждения	2510	831
исполнение судебных актов судебных органов иностранных государств, международных судов и арбитражей, мировых соглашений, заключенных в рамках судебных процессов в судебных органах иностранных государств, в международных судах и арбитражах	2520	832
расходы на закупку товаров, работ, услуг, всего	2600	x
из них:	2610	241
закупку научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ	2610	241
закупку товаров, работ, услуг	2620	243
в целях капитального ремонта государственного (муниципального) имущества	2620	243
прочую закупку товаров, работ и услуг	2630	244
закупку товаров, работ и услуг для обеспечения государственных (муниципальных) нужд в области геодезии и картографии вне рамок государственного оборонного заказа	2640	245
закупку энергетических ресурсов	2650	247
капитальные вложения в объекты государственной (муниципальной) собственности, всего	2700	400
в том числе:	2710	406
приобретение объектов недвижимого имущества	2710	406
строительство (реконструкция) объектов недвижимого имущества	2720	407
Выплаты, уменьшающие доход, всего	3000	x
в том числе:	3010	180
налог на прибыль	3010	180
налог на добавленную стоимость	3020	180
прочие налоги, уменьшающие доход	3030	180
Прочие выплаты, всего	4000	x
в том числе:	4010	610
уменьшение остатков денежных средств	4010	610
перечисление средств в рамках расчетов между головным учреждением и обособленным подразделением	4020	610
вложение денежных средств в векселя, облигации и иные ценные бумаги (кроме акций)	4030	520
вложение денежных средств в акции и иные финансовые инструменты	4040	530
предоставление ссуд, кредитов (заимствований)	4050	540
возврат ссуд, кредитов (заимствований)	4060	810

Сумма (тыс. руб.)

на 2021 г. текущий финансовый год			на 2022 г. первый год планового периода			на 2023 г. второй год планового периода			за пределами планового периода		
План	Факт	Отклонение, %	План	Факт	Отклонение, %	План	Факт	Отклонение, %	План	Факт	Отклонение, %
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1 192 013,74	1 195 130,51	0,26	1 216 484,21	-	-	1 265 825,61	-	-	x	x	x
4 445,16	3 963,82	-10,83	4 455,49	-	-	4 625,72	-	-	x	x	x
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
981 708,79	981 473,40	-0,02	995 117,83	-	-	1 034 224,16	-	-	x	x	x
204 672,70	208 621,19	1,93	216 382,04	-	-	226 437,32	-	-	x	x	x
1 187,10	1 072,10	-9,69	528,86	-	-	538,41	-	-	x	x	x
130 830,38	126 348,49	-3,43	111 407,67	-	-	113 276,31	-	-	x	x	x
106 849,44	106 007,71	-0,79	100 927,56	-	-	102 427,56	-	-	x	x	x
4 328,40	3 515,26	-18,79	2 479,29	-	-	2 480,30	-	-	x	x	x
19 652,54	16 825,52	-14,39	8 000,82	-	-	8 368,45	-	-	x	x	x
2 700,00	2 356,51	-12,72	1 299,27	-	-	1 351,24	-	-	x	x	x
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	x	x
2 700,00	2 356,51	-12,72	1 299,27	-	-	1 351,24	-	-	x	x	x
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	x	x
204,84	874,53	326,93	578,83	-	-	601,99	-	-	x	x	x
204,84	874,53	326,93	578,83	-	-	601,99	-	-	x	x	x
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
3 411 390,32	3 248 347,10	-4,78	2 580 614,05	-	-	2 672 645,12	-	-	944,70	-	-
333 888,59	366 318,76	9,71	535 780,17	-	-	562 834,35	-	-	x	-	-
335 896,16	303 552,19	-9,63	154 851,27	-	-	155 475,06	-	-	x	-	-
2 406 646,83	2 250 718,63	-6,48	1 495 111,28	-	-	1 543 601,40	-	-	944,70	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
334 958,73	327 757,52	-2,15	394 871,34	-	-	410 734,31	-	-	x	-	-
631 458,96	513 232,76	-18,72	723 988,40	-	-	0,00	-	-	0,00	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
631 458,96	513 232,76	-18,72	723 988,40	-	-	0,00	-	-	x	-	-
-195 612,03	-194 167,22	-0,74	-245 967,29	-	-	-251 805,99	-	-	x	x	x
-57 867,26	-57 867,26	0,00	-100 000,00	-	-	-100 000,00	-	-	x	x	x
-137 744,77	-136 299,95	-1,05	-145 967,29	-	-	-151 805,99	-	-	x	x	x
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	x	x
7 284 178,31	7 261 115,13	-0,32	5 777 172,10	-	-	5 765 825,80	-	-	x	x	x
6 875 458,31	6 852 386,68	-0,34	5 576 172,10	-	-	5 564 825,80	-	-	x	x	x
x	x	-	x	-	-	x	-	-	x	-	-
400 000,00	399 948,45	-0,01	200 000,00	-	-	200 000,00	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-
8 720,00	8 780,00	0,69	1 000,00	-	-	1 000,00	-	-	x	-	-
0,00	0,00	-	0,00	-	-	0,00	-	-	x	-	-

2.5.1. Сведения о возвратах остатков субсидий и расходов прошлых лет за отчетный год:

Наименование показателя	Код строки	Код аналитики	Произведено возвратов (тыс. руб.) итога
1	2	3	4
Возвращено остатков субсидий прошлых лет, всего:	910	610	11 285,62
Возвращено расходов прошлых лет, всего	950	510	2 559,21

2.6. Информация об осуществлении деятельности, связанной с выполнением работ или оказанием услуг, в соответствии с обязательствами перед страховщиком по обязательному социальному страхованию:

№ п/п	Виды деятельности, связанные с выполнением работ или оказанием услуг, в соответствии с обязательствами перед страховщиком по обязательному социальному страхованию	Объем финансового обеспечения деятельности, связанной с выполнением работ или оказанием услуг, в соответствии с обязательствами перед страховщиком по обязательному социальному страхованию (тыс. руб.)		Форма финансирования деятельности, связанной с выполнением работ или оказанием услуг, в соответствии с обязательствами перед страховщиком по обязательному социальному страхованию
		Год, предшествующий отчетному	Отчетный год	
1	2	3	4	5
1.	Образовательная деятельность	114 298,90	134 046,90	Финансовое обеспечение осуществляется в виде субсидий из федерального бюджета, целевых поступлений и доходов от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности
2.	Научная деятельность	7 747,20	3 696,75	
3.	Организация проведения общественно значимых мероприятий в сфере образования и науки	4 562,50	2 117,30	
4.	Реализация программ военной подготовки в соответствии с законодательством Российской Федерации	384,00	443,06	Финансовое обеспечение осуществляется в виде субсидий из федерального бюджета и доходов от предпринимательской деятельности

2.7. Объем финансового обеспечения государственного задания учредителя:

№ п/п	Наименование услуги (работы)	КБК	Объем финансового обеспечения (тыс. руб.)	
			Год, предшествующий отчетному	Отчетный год
1	2	3	4	5
1.	Государственное задание федеральному государственному автономному образовательному учреждению высшего образования «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»	130	4 151 740,70	4 230 677,30

2.8. Объем финансового обеспечения развития учреждения в рамках программ, утвержденных в установленном порядке:

№ п/п	Наименование мероприятия	Объем финансового обеспечения (тыс. руб.)	
		Год, предшествующий отчетному	Отчетный год
1	2	3	4
1.	Государственная поддержка ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров (Программа повышения конкурентоспособности УрФУ среди ведущих мировых научно-образовательных центров «5-100-2020»)	437 891,90	0,00
2.	Реализация проектов по совершенствованию содержания и технологий целевого обучения студентов федеральных государственных образовательных организаций высшего образования, подведомственных Министерству науки и высшего образования Российской Федерации	4 371,80	0,00
3.	Программы развития инжиниринговых центров на базе образовательных организаций высшего образования и научных организаций	80 000,00	0,00
4.	Развитие специализированного учебного центра по начальной подготовке высококвалифицированных кадров для инновационного развития России в рамках реализации федерального проекта «Развитие научной и научно-производственной кооперации» национального проекта «Наука»	200 000,00	200 000,00
5.	Дополнительная государственная поддержка, в том числе для реализации программ развития федеральных государственных учреждений, кадрового потенциала и материально-технической базы. Проведение мероприятий по модернизации инфраструктуры федеральных государственных образовательных организаций высшего образования, включая капитальный ремонт объектов и проведение мероприятий по антитеррористической защищенности объектов	110 701,10	0,00
6.	Дополнительная государственная поддержка, в том числе для реализации программ развития федеральных государственных учреждений, кадрового потенциала и материально-технической базы. Реализация программ развития региональных научно-образовательных математических центров	33 000,00	33 000,00
7.	Обновление приборной базы ведущих организаций, выполняющих научные исследования и разработки, в рамках федерального проекта «Развитие передовой инфраструктуры для проведения исследований и разработок в Российской Федерации» национального проекта «Наука»	90 815,46	0,00

№ п/п	Наименование мероприятия	Объем финансового обеспечения (тыс. руб.)	
		Год, предшествующий отчетному	Отчетный год
1	2	3	4
8.	Реализация отдельных мероприятий федерального проекта «Молодые профессионалы (Повышение конкурентоспособности профессионального образования)» национального проекта «Образование»	3 124,00	0,00
9.	Реализация мероприятий в рамках смотра-конкурса на лучшую организацию физкультурно-спортивной работы среди образовательных организаций высшего образования в рамках подпрограммы «Обеспечение глобальной конкурентоспособности российского высшего образования» государственной программы Российской Федерации «Научно-технологическое развитие Российской Федерации»: «Универсиада, welcome!»	50 000,00	0,00
10.	Реализация мероприятий федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: Создание и функционирование сети международных научно-методических центров для распространения лучших международных практик подготовки, переподготовки и стажировки продвинутых кадров цифровой экономики в областях математики, информатики, технологий	105 977,84	0,00
11.	Реализация мероприятий федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: Создание и обеспечение функционирования сети центров на базе образовательных организаций высшего образования для разработки моделей «Цифровой университет»	90 097,00	0,00
12.	Создание новых лабораторий, в том числе под руководством молодых перспективных исследователей в рамках федерального проекта «Развитие человеческого капитала в интересах регионов, отраслей и сектора исследований и разработок»	0,00	29 861,10
13.	Дополнительная государственная поддержка, в том числе для реализации программ развития федеральных государственных учреждений, кадрового потенциала и материально-технической базы (включая реализацию мероприятий федерального проекта «Информационная безопасность» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»)	0,00	17 400,00
14.	Обеспечение проведения российскими научными организациями и (или) образовательными организациями высшего образования совместно с иностранными организациями научных исследований в рамках обеспечения реализации программы двух- и многостороннего научно-технологического взаимодействия, предусмотренного мероприятием подпрограммы «Формирование и реализация комплексных научно-технических программ по приоритетам Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, а также научное, технологическое и инновационное развитие по широкому спектру направлений» государственной программы Российской Федерации «Научно-технологическое развитие Российской Федерации»	0,00	20 000,00
15.	Обеспечение развития материально-технической инфраструктуры в рамках реализации основного мероприятия «Развитие инфраструктуры научной, научно-технической деятельности (центров коллективного пользования, уникальных научных установок)» подпрограммы «Инфраструктура научной, научно-технической и инновационной деятельности» государственной программы Российской Федерации «Научно-технологическое развитие Российской Федерации» в целях дооснащения современной инфраструктуры исследовательской деятельности, обеспечения ее доступности и роста эффективности ее использования в рамках реализации проекта (мероприятия): «Реализация мероприятий и выполнение работ по дооснащению Уральского Центра коллективного пользования «Современные нанотехнологии» УрФУ, обеспечивающих комплексное развитие инфраструктуры исследовательской деятельности, повышение уровня ее доступности и роста эффективности ее использования»	0,00	25 000,00
16.	Государственная поддержка научно-образовательного центра мирового уровня «Уральский межрегиональный научно-образовательный центр «Передовые производственные технологии и материалы» на основе интеграции образовательных организаций высшего образования и научных организаций и их кооперации с организациями, действующими в реальном секторе экономики в целях достижения результата (ов) федерального проекта «Развитие интеграционных процессов в сфере науки, высшего образования и индустрии» национального проекта «Наука и университеты»	0,00	127 963,60
17.	Разработка программ бакалавриата и программ магистратуры по профилю «искусственный интеллект», а также повышение квалификации педагогических работников образовательных организаций высшего образования в сфере искусственного интеллекта по профилю «искусственный интеллект» федерального проекта «Искусственный интеллект» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»	0,00	22 000,00
18.	Реализация программы стратегического академического лидерства «Приоритет-2030» в целях достижения результатов федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: Образовательными организациями высшего образования, получающими государственную поддержку по программе стратегического академического лидерства, в рамках своих программ развития реализованы мероприятия по обеспечению условий для формирования цифровых компетенций и навыков использования цифровых технологий у обучающихся, в том числе у студентов ИТ-специальностей»	0,00	45 923,00
19.	Реализация программы стратегического академического лидерства «Приоритет-2030» в целях достижения результатов федерального проекта «Развитие интеграционных процессов в сфере науки, высшего образования и индустрии» национального проекта «Наука и университеты»: «Поддержка образовательных организаций высшего образования с целью формирования группы университетов – национальных лидеров для формирования научного, технологического и кадрового обеспечения экономики и социальной сферы, повышения глобальной конкурентоспособности системы высшего образования и содействия региональному развитию»	0,00	224 372,70
20.	Создание условий для подготовки кадров в области защиты и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в рамках федерального проекта «Развитие человеческого капитала в интересах регионов, отраслей и сектора исследований и разработок» национального проекта «Наука и университеты» и государственной программы Российской Федерации «Научно-технологическое развитие Российской Федерации»	0,00	1 835,32
21.	Государственная поддержка создания и развития центра трансфера технологий, осуществляющего коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности научных организаций и образовательных организаций высшего образования, в рамках федерального проекта «Развитие масштабных научных и научно-технологических проектов по приоритетным исследовательским направлениям» национального проекта «Наука и университеты» в рамках реализации проекта: «Создание и развитие Уральского межрегионального центра трансфера технологий как драйвера развития отношений в сфере интеллектуальных прав и вовлечения их в экономический оборот»	0,00	17 798,00
22.	Подпрограмма «Развитие национального интеллектуального капитала» государственной программы РФ «Научно-технологическое развитие Российской Федерации и федерального проекта «Развитие человеческого капитала в интересах регионов, отраслей и сектора исследований и разработок» национального проекта «Наука и университеты» в целях достижения результата федерального проекта: создание лаборатории мирового уровня под руководством ведущих ученых с мировым именем, в т.ч. соотечественников, проживающих за рубежом»	33 000,00	24 000,00

2.9. Общие суммы прибыли учреждения после налогообложения в отчетном периоде, образовавшейся в связи с оказанием учреждением платных услуг (работ):

№ п/п	Наименование показателя	Объем финансового обеспечения (тыс. руб.)	
		Год, предшествующий отчетному	Отчетный год
1	2	3	4
1.	Прибыль учреждения после налогообложения в отчетном периоде, образовавшаяся в связи с оказанием учреждением платных услуг (работ)	279 722,40	282 922,97

III. Об использовании имущества, закрепленного за учреждением:

№ п/п	Наименование показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
1.	Общая балансовая стоимость имущества учреждения (тыс. руб.)	17 005 090,90	17 947 850,68
1.1	Общая остаточная стоимость имущества учреждения (тыс. руб.)	7 994 927,90	8 286 506,58
2.	Балансовая стоимость имущества, закрепленного за учреждением (тыс. руб.)	13 447 858,25	13 962 039,38
2.1	Остаточная стоимость имущества, закрепленного за учреждением (тыс. руб.)	7 574 034,37	7 829 781,79
3.	Балансовая стоимость недвижимого имущества, закрепленного за учреждением (тыс. руб.)	5 171 101,77	5 523 240,75
3.1	Остаточная стоимость недвижимого имущества, закрепленного за учреждением (тыс. руб.)	2 663 685,00	2 948 102,30
4.	Балансовая стоимость особо ценного движимого имущества, закрепленного за учреждением (тыс. руб.)	5 262 819,94	5 686 578,46
4.1	Остаточная стоимость особо ценного движимого имущества, закрепленного за учреждением (тыс. руб.)	1 333 044,88	1 370 894,09
5.	Общая балансовая (остаточная) стоимость недвижимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления (тыс. руб.)	5 171 101,77	5 522 411,26
5.1	Общая остаточная стоимость недвижимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления (тыс. руб.)	2 663 685,00	2 947 272,82
6.	Общая балансовая стоимость недвижимого федерального имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в аренду (тыс. руб.)	2 930,07	0,00
6.1	Общая остаточная стоимость недвижимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в аренду (тыс. руб.)	396,40	0,00
7.	Общая балансовая стоимость недвижимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в безвозмездное пользование (тыс. руб.)	7 136,33	23 001,02
7.1	Общая остаточная стоимость недвижимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в безвозмездное пользование (тыс. руб.)	0,00	713,44
8.	Общая балансовая стоимость движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления (тыс. руб.)	2 934 433,08	3 118 464,61
8.1	Общая остаточная стоимость движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления (тыс. руб.)	330 470,32	347 966,13
9.	Общая балансовая стоимость движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в аренду (тыс. руб.)	579,66	579,66
9.1	Общая остаточная стоимость движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в аренду (тыс. руб.)	0,00	0,00
10.	Общая балансовая стоимость движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в безвозмездное пользование (тыс. руб.)	0,00	111,17
10.1	Общая остаточная стоимость движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в безвозмездное пользование (тыс. руб.)	0,00	5,29
11.	Общая балансовая стоимость особо ценного движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления (тыс. руб.)	5 262 819,94	5 686 578,46
11.1	Общая остаточная стоимость особо ценного движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления (тыс. руб.)	1 332 044,88	1 369 894,09
12.	Общая балансовая стоимость особо ценного движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в аренду (тыс. руб.)	0,00	0,00
12.1	Общая остаточная стоимость особо ценного движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в аренду (тыс. руб.)	0,00	0,00
13.	Общая балансовая (остаточная) стоимость особо ценного движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в безвозмездное пользование (тыс. руб.)	2 895,40	2 895,40
13.1	Общая остаточная стоимость особо ценного движимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в безвозмездное пользование (тыс. руб.)	1 400,15	1 110,61
14.	Общая площадь объектов недвижимого имущества, закрепленная за учреждением (кв. м)	498 035,10	491 394,50

№ п/п	Наименование показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
15.	Общая площадь недвижимого имущества, закрепленного за учреждением и переданного в аренду (кв. м)	1 150,90	1 342,60
16.	Общая площадь объектов недвижимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления (кв. м)	498 035,10	491 394,50
17.	Общая площадь объектов недвижимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в аренду (кв. м)	1 150,90	1 342,60
18.	Общая площадь объектов недвижимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления и переданного в безвозмездное пользование (кв. м)	2 811,70	0,00
19.	Общая площадь объектов недвижимого имущества, арендуемых учреждением (кв. м) или находящихся в безвозмездном пользовании	9 500,80	8 088,00
20.	Количество объектов недвижимого имущества, закрепленных за учреждением (зданий, строений, помещений) (штук)	342,00	596,00
21.	Количество объектов недвижимого имущества, находящегося у учреждения на праве оперативного управления (штук)	342,00	596,00
22.	Общая балансовая стоимость недвижимого имущества, приобретенного учреждением в отчетном финансовом году за счет средств, выделенных учреждению учредителем на указанные цели (тыс. руб.)	0,00	386 888,19
22.1	Общая остаточная стоимость недвижимого имущества, приобретенного учреждением в отчетном финансовом году за счет средств, выделенных учреждению учредителем на указанные цели (тыс. руб.)	0,00	385 518,63
23.	Общая балансовая стоимость недвижимого имущества, приобретенного учреждением в отчетном финансовом году за счет доходов, полученных от платных услуг и иной приносящей доход деятельности (тыс. руб.)	0,00	0,00
23.1	Общая остаточная стоимость недвижимого имущества, приобретенного учреждением в отчетном финансовом году за счет доходов, полученных от платных услуг и иной приносящей доход деятельности (тыс. руб.)	0,00	0,00
24.	Объем средств, полученных в отчетном году от распоряжения в установленном порядке имуществом, находящимся у учреждения на праве оперативного управления (тыс. руб.)	31 907,38	40 410,10

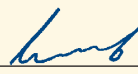
Руководитель финансово-экономической службы учреждения



 (подпись)

(Д.Г. Сандлер)

Главный бухгалтер учреждения



 (подпись)

(Г.А. Агарков)

ЭКСПЕРТ УРАЛ

INNOPROM

Дискуссионная площадка «Лидеры нового времени: продукт, технологии, рынок»

В рамках деловой программы

ИННОПРОМ 2022

5 июля

14:00 — 15:30

МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»

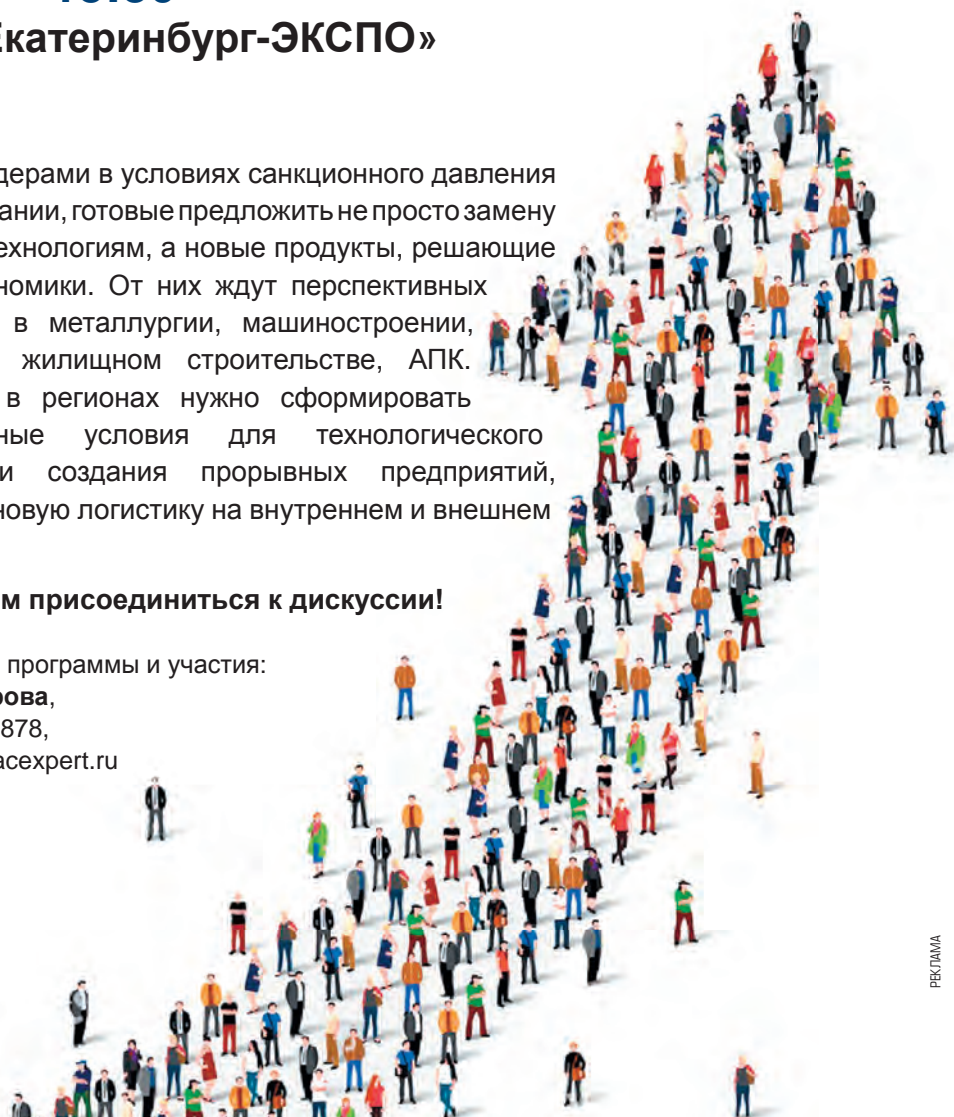


Новыми лидерами в условиях санкционного давления станут компании, готовые предложить не просто замену ушедшим технологиям, а новые продукты, решающие задачи экономики. От них ждут перспективных технологий в металлургии, машиностроении, энергетике, жилищном строительстве, АПК. Для этого в регионах нужно сформировать благоприятные условия для технологического развития и создания прорывных предприятий, выстроить новую логистику на внутреннем и внешнем рынках.

Приглашаем присоединиться к дискуссии!

По вопросам программы и участия:
Ольга Захарова,
+7-922-022-1878,
ozaharova@acexpert.ru

Регистрация:



Формы с комментариями

О РИСКАХ

ПО НАЛОГАМ И КАДРАМ

НОВШЕСТВО

бухгалтеру,
кадровому специалисту

Помогут составить документы для различных ситуаций:

- **первичные бухгалтерские документы** – учет материалов и основных средств, авансовые отчеты, платежные поручения на уплату налогов, счета-фактуры, акты оказанных услуг
- **налоговые отчеты**, расчеты по страховым взносам и НДФЛ, другие обязательные платежи
- **для взаимодействия с ФНС, ФСС, ПФР**
- **по кадровым вопросам** – отпуска, командировки, прием на работу, прекращение трудового договора, материальная ответственность
- **по трудовым отношениям** – трудовые договоры и дополнительные документы к ним, трудовые книжки и сведения о трудовой деятельности
- **по охране труда и спецценке условий труда**, по обучению и аттестации

Закажите
онлайн-
презентацию
по тел. 2280038

В каждой форме с комментариями

- примечания, практические рекомендации и предупреждения о возможных рисках при подготовке документов
- варианты безопасных формулировок для различных условий



Формы с комментариями помогут:

минимизировать налоговые и юридические риски, споры с работником и трудовой инспекцией

избежать последствий принятия к учету ошибочных бухгалтерского, налогового или кадрового документов

правильно и без ошибок составить нужную форму или отредактировать ее с учетом особенностей хозяйственной ситуации

быстро применить готовый образец

50

Подготовлено более 50 форм с комментариями

word
pdf

Формы можно скачать в формате word, excel и pdf



Ежедневное обновление

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

БЕЗГРАНИЧНЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ



 **САНТЕХКОМПЛЕКТ УРАЛ**

SANTUR.RU

26 лет - больше, чем просто сантехника
Держим обязательства и гарантируем качество
Строим надежное партнерство
Растем и помогаем развиваться



santur.ru



Мобильное
приложение



telegram