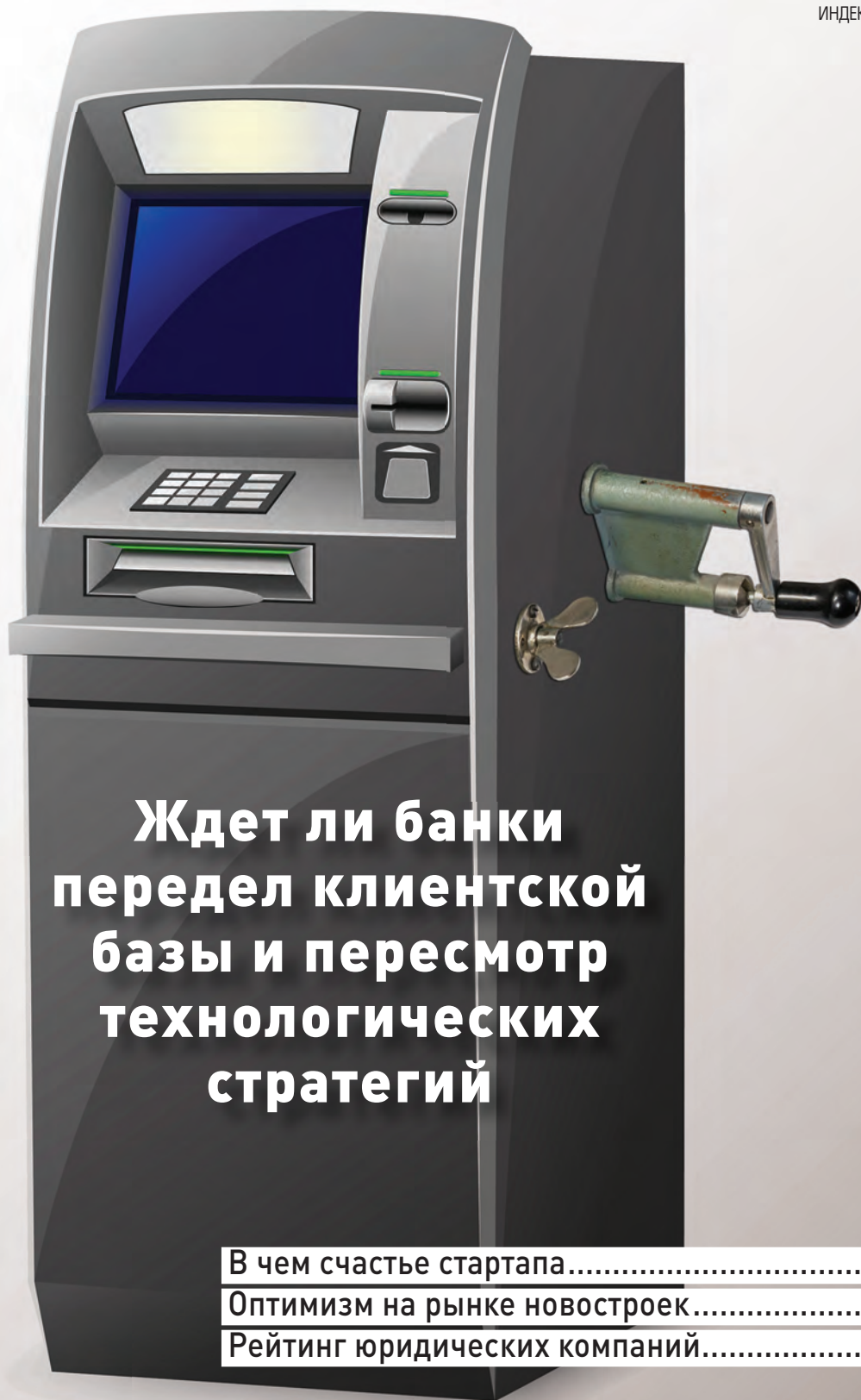


КЛЮЧ САНКЦИЙ



**Ждет ли банки
передел клиентской
базы и пересмотр
технологических
стратегий**

В чем счастье стартапа.....	12
Оптимизм на рынке новостроек.....	16
Рейтинг юридических компаний.....	28

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

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

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела), Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Выпускающий редактор Павел Кобер

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Исследования Сергей Зякин, Екатерина Игошина, Анастасия Кандалицева, Павел Кузнецов, Татьяна Печенина, Сергей Селянин, Кристина Чукавина

Мероприятия Ольга Захарова

Веб-сайт Сергей Селянин

Федеральный «Эксперт»

Издатель Александр Попцов

Исполнительный директор Дмитрий Васильев

Коммерческий директор Ирина Пшеничникова

Директор по производству Владимир Котов

Директор розничного распространения Елена Другущ

Главный редактор журнала «Эксперт» Татьяна Гурова

Научный редактор Александр Привалов

Тел. редакции (495) 789-44-65

Для писем: 127137, Москва, а/я 33

Редакция журнала «Эксперт-Урал», АЦ «Эксперт»:

620062, Екатеринбург, ул. Малышева, д. 105, 6-й этаж

Тел.: (343) 345-03-42 (72, 78), 382-03-73

Издатель: ООО «Эксперт-Урал»

Адрес издателя: 620062, Екатеринбург, ул. Малышева, д. 105, офис 6.21

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

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

e-mail: podpiska@expert.ru

Подписка для предприятий: УРАЛ-ПРЕСС, тел. (343) 226-08-01 (02, 03), www.ural-press.ru

Знак информационной продукции: 16+

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламе и сообщениях информантов, и не предоставляет справочной информации. Перепечатка материалов из «Эксперт-Урала» только по согласованию с редакцией.

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

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



Отпечатано в АО «Можайский полиграфический комбинат», 143200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93. www.oamprk.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

ПОВЕСТКА ДНЯ 4

ТЕМА НЕДЕЛИ 8

КУСОК ПИРОГА ПОД САНКЦИОННЫМ СОУСОМ
Санкции провоцируют в банковском секторе передел клиентской базы и пересмотр программ технологической развития

РУССКИЙ БИЗНЕС 12

ФОРМУЛА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЧАСТЬЯ

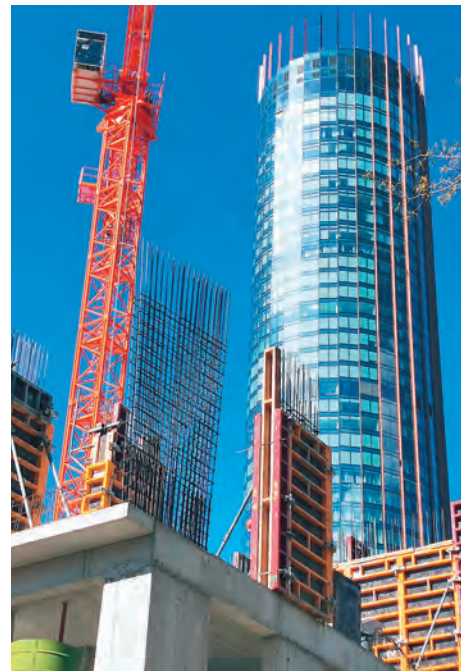


Вера в идею, стремление к цели и правильное отношение к ошибкам — следуя этим принципам, основатели «Биомикрогелей» вывели екатеринбургский стартап в мировую компанию полного цикла

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ НЕФТЕГАЗА
ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКИ НА СЛОМЕ ЛОГИСТИКИ
ИТОГИ ВЫСТАВКИ «АРМИЯ-2022»

СТРОИТЕЛЬСТВО 15



ЭКОЛОГИЯ

РЕГИОН КАК ПРИМЕР 24
Как Челябинская область решает экологические проблемы: от модернизации заводов до рекультивации свалок

ПРОИЗВОДСТВО В БЛАГОПРИЯТНОЙ АТМОСФЕРЕ 26
Уральские предприятия ТМК ежегодно направляют десятки миллионов рублей на сохранение чистоты атмосферного воздуха

ЮРИДИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА САНКЦИЯХ 28
Рынок юридических услуг, пережив ковидный кризис, подготовился к удовлетворению запросов бизнеса, связанных с санкционным законодательством



САМОРЕЗЫ КРАУТ



КАЧЕСТВО,
КОТОРОЕ
УВАЖАЮТ



ПОКУПАЙТЕ НА
nlmk.shop

РЕКЛАМА

КОРОТКО

Башкирия — Ирану

Прорабатывается вопрос о передаче иранской компании ОТС лицензии на производство газоперекачивающих агрегатов, оснащаемых двигателями АЛ-31СТ производства Уфимского моторостроительного производственного объединения (ОДК-УМПО, входит в состав Объединенной двигателестроительной корпорации). Об этом сообщил премьер-министр правительства Башкортостана **Андрей Назаров** на встрече с министром промышленности, шахт и торговли Ирана **Сейедом Резой Фатехи Амином**.

Обсуждались также другие перспективные проекты двухстороннего сотрудничества. Так, Белебеевский завод «Автономаль», специализирующийся на производстве крепежных изделий и пружин для автомобилестроения, готов экспортировать в Иран 200 тонн продукции, предприятие «Красный пролетарий», выпускающее нефтепромысловое оборудование, — более 600 единиц различной техники. Также в эту республику предлагают экспортировать продукцию концерн «Инмаш» (шариковые винтовые передачи), предприятие «ОЗНА-Инжиниринг» (комплекты блочно-модульной установки подготовки нефти), компания «Пакер» (пакерно-якорное и внутрискважинное оборудование). ■



Иран заинтересован в поставках российского оборудования для нефтегазового комплекса

Возрождение завода

На восстановленном после банкротства Шадринском заводе металлоконструкций («Точинвест-ШЗМК», Курганская область)



Запуск линии расширит спектр оказываемых услуг по антикоррозийной обработке и повысит долю присутствия предприятия на рынке горячего цинкования

открыли автоматическую линию цинкования метизной продукции — самую высокопроизводительную в Уральском федеральном округе. Производство рассчитано на бережное отношение к окружающей среде, процесс максимально автоматизирован, что позволяет достичь объема выпуска продукции до 20 тонн в сутки и обеспечить стабильно высокое качество цинкового покрытия.

Группа компаний «Точинвест» вложила в проект 250 млн рублей. Создано 20 рабочих мест. Правительство Курганской области предоставило предприятию налоговые льготы и субсидии на возмещение части затрат на уплату первого взноса при заключении договора лизинга, что позволило инвестору сэкономить более 35 млн рублей. Кроме того, на муниципальном уровне для производственной компании «Точинвест цинк», на базе которой запустили новую линию, действует пониженная ставка земельного налога, зачисляемого в муниципальный бюджет. ■

Деньги на перекачку

Экспертный совет Фонда развития промышленности (ФРП) РФ одобрил заем для пермского предприятия «ИНГК-Промтех». Предприятие увеличит производство импортзамещающих газоперекачивающих агрегатов (отвечают за поддержание нужного давления при транспортировке газа по газопроводу) для топливно-энергетического комплекса на 37% — до 19 штук в год. Основными заказчиками станут нефтегазовые предприятия Роснефти, Газпрома и ЛУКОЙла.

Общий бюджет проекта — 100 млн рублей. Из них в виде льготных займов 26,2 млн рублей готов предоставить федеральный ФРП, еще 20 млн рублей — ФРП Пермского края. Как сообщили в компании, средства пойдут на приобретение современного технологического оборудования, которое позволит увеличить объемы производства, сократить сроки изготовления продукции, повысить ее качество и уменьшить себестоимость.

Около 10% российского рынка подобных агрегатов занимают зарубежные производители. Реализация проекта позволит снизить этот показатель до 7%. ■

Придумали «Мамонтову комнату»

Проект Циркумпольного культурного центра косторезного искусства «Мамонтова комната», который планируется к реализации в Салехарде, обрел художественную концепцию. Она создана специалистами художественно-придумывательного сообщества «Придум» (Санкт-Петербург). По словам творческого директора «Придума» **Никиты Сазонова**, проект призван представить красоту древнейшего искусства, вобравшего в себя историю цивилизаций через художественную резьбу по кости, показать этапы его развития и особенности косторезных школ северных регионов, расширить возможности познания культуры северных народов. Составлено оригинальное планировочное решение, задача которого — поэтапное погружение зрителя в мир образов, кульминацией станет арт-инсталляция, демонстрирующая многогранную красоту и мудрость Севера. Чтобы пространство нового многофункционального центра стало местом притяжения, используются современные и инновационные решения, такие как режиссура иммерсивного пространства с интеграцией звука, света и мультимедиа. На следующем этапе художественная концепция должна получить форму архитектурного и дизайн-проектов. ■



Проект «Мамонтовой комнаты» реализуется в рамках соглашения о сотрудничестве между правительством Ямало-Ненецкого автономного округа и компанией «НафтаГаз»

Плюс один курорт

Инвестиционный проект компании «Альтаир», предполагающий строительство горнолыжного курорта в Миякинском районе Башкирии, вошел в республиканский перечень приоритетных инвестпроектов. Это дает инвестору возможность воспользоваться особым налоговым режимом и преференциями со стороны государства. Общий объем вложений составит порядка 140 млн рублей с созданием 35 новых рабочих мест. Инвест-проект будет реализован в два этапа, завершить первый планируется в 2023 году. Предусматривается создание развитой инфраструктуры, что позволит предоставлять широкий спектр услуг для оздоровительного и семейного отдыха круглый год. ■

Денис Мантуров: «Как куратор УрФО ставлю перед собой цель по максимальному раскрытию потенциала региона»

В планах регионов Уральского федерального округа привлечь 950 млрд рублей инвестиций, создать 76 тыс. рабочих мест, сообщили в Минэкономразвития РФ. «На округ приходится пятая часть всех инвестиций в стране, поэтому важно контролировать, как используются федеральные механизмы. У регионов округа есть большой не до конца использованный потенциал в виде реструктуризации кредитов — замены коммерческих из федерального бюджета, — прокомментировал глава Минэка **Максим Решетников**. — В рамках инфраструктурных бюджетных кредитов в округ будет направлено 131 млрд рублей».

Напомним, в июле куратором УрФО был назначен вице-премьер РФ Денис Мантуров. Тогда глава правительства **Михаил Мишустин** попросил его «особо сосредоточиться на повышении инвестиционной привлекательности входящих в округ субъектов РФ и на контроле использования поступающих в регионы бюджетных ассигнований».

Денис Мантуров рассказал «Эксперт-Уралу», как будет выполняться эти задачи.

— **Денис Валентинович, вы будете курировать УрФО, в том числе промышленно ориентированную Свердловскую область. Какие условия нужны для развития промышленности?**

— Уральский федеральный округ, в частности Свердловская область, — «локомотив» промышленности страны. В прошлом году Михаил Мишустин одобрил перечень из 25 крупных инвестпроектов, реализация которых находится на особом контроле. Проекты охватывают большой спектр отраслей экономики — это расширение действующих производств и освоение новых технологий, строительство жилья, современных медицинских центров, утилизации промышленных отходов. Сейчас ведется работа по актуализации этого перечня инвестпроектов, в том числе планируется дополнение его новыми инициативами с учетом санкционных вызовов. Как куратор УрФО ставлю перед собой цель по максимальному раскрытию потенциала региона, поэтому будем оказывать этим проектам всестороннюю поддержку.

— **В каких уральских регионах есть реальный потенциал для создания уникальных российских технологических решений?**

— Промышленный комплекс субъектов УрФО обладает достаточным потенциалом для создания и развития новых производств, в том числе направленных на обеспечение технологического суверенитета. На Урале уже действуют промышленные предприятия, которые удовлетворяют спрос на наиболее важные для России позиции. Отме-



Денис Мантуров: «На Урале уже действуют промышленные предприятия, которые удовлетворяют спрос на наиболее важные для России позиции»

чу Свердловскую, Челябинскую и Курганскую области и предприятия, действующие на их территории: НПК «Уралвагонзавод», Уральский турбинный завод, «Урал-СпецТранс», автомобильный завод «Урал», «Синтез», Китайский насосный завод. Они имеют перспективы по быстрому созданию импортозамещающих производств на территории УрФО, в том числе в таких отраслях, как машиностроение и приборостроение. Также важным конкурентным преимуществом округа является развитая сырьевая база, которая сможет обеспечивать увеличивающиеся объемы производства. ■

Школы Тюменской области готовы к учебному году

452

школы региона готовы принять учеников в 2022 году. За парты в регионе сядут почти 243 тыс. учащихся, это на 11 тысяч больше, чем в прошлом году. Из них 26 533 — первоклассники.

Современное компьютерное и мультимедийное оборудование получили в этом учебном году 19 сельских школ. На селе к работе приступят 109 новых педагогов, 11 из них — по программе «Земский учитель». Всего в региональной системе образования трудятся 25 тыс. человек.

Добавим, за последние три года построено шесть учебных заведений в Ялуторовском, Тобольском и Вагайском районах. В этом году откроется новая школа в поселке Богандинский, строятся три школы в Тюмени. В 2023 году введут пять учебных заведений, в 2024 году — еще 19. Также до конца 2024 года заменят 24 деревянные сельские школы.

— Сегодня все движется по плану нацпроекта «Образование» для того, чтобы обеспечить всех детей местами в детских садах и школьных учреждениях. Понимаем, что растет детское население в Тюмени и Тюменском районе. Начали стро-



1 сентября все школы региона откроются в очном режиме. Как сообщили в департаменте образования и науки Тюменской области, уже проведены мероприятия по санитарной безопасности. Кроме того, все учебные заведения проверены на пожарную и антитеррористическую безопасность

ить в поселке Московском большой комплекс, где одновременно школа и детский сад, — рассказал губернатор региона **Александр Моор**.

Повышение качества тюменского образования и воспитания подрастающего поколения — важный запрос общества, отметила заместитель председателя Тюменской областной думы **Наталья Шевчик**. Этой теме посвящены около 20% наказов избирателей.

— У каждого человека должно быть свое «место силы». Для меня таким местом является родная школа. Воспоминания о любимых педагогах служат мощным источником энергии для работы и жизни. Наша с вами задача — работать так, чтобы сегодняшние школьники тоже обрели здесь, на родной земле, свои источники силы, — рассказал на областном профессиональном форуме «Призвание-2022» Александр Моор. ■

СУП-2022: «Предпринимательство — это талант»



В Тюмени завершился X международный бизнес-форум «Слет успешных предпринимателей» (СУП), в работе которого приняли участие более 2 тыс. предпринимателей из пяти стран и 50 регионов России.

На форуме было представлено 18 тематических площадок, выступили более 180 спикеров. Центральной стала панельная дискуссия «Евразийский экономический союз — территория возможностей для предпринимателей». Обсуждалась возможность создания сообществ молодых предпринимателей стран-участниц СНГ и ЕАЭС.

Эксперты площадки «Внешнеэкономическая деятельность: вызовы и перспективы малого и среднего бизнеса» обсудили перспективы экономик стран БРИКС и ШОС, проблемы межведомственного взаимодей-

ствия в текущей политико-экономической обстановке. Участники сессии выделили ряд актуальных вопросов для предпринимательских сообществ: логистика, закрытие банков, налаживание прямых поставок. Представители бизнес-сообществ обратились к экспертам с просьбой об информационной поддержке импортеров, в том числе в создании логистических каналов.

На заседании рабочей группы Минобрнауки встретились представители высшей школы и бизнес-сообщества. Были представлены концепция построения и развития экосистемы молодежного предпринимательства в системе университетов вузов и методические рекомендации для них, направленные на развитие обучающихся при подготовке выпускных квалификационных работ в формате «Стартап как диплом».

Уралмашзавод снова вышел в лидеры уральского машиностроения

В ведущий в России производитель горной техники и оборудования для металлургии — Уралмашзавод (УЗТМ, Екатеринбург, с 2016 года входит в Группу «УЗТМ-КАРТЭКС») —

ввел в эксплуатацию термический цех средней и малой обработки стоимостью 2 млрд рублей. В цехе будут проводиться различные виды термообработки деталей весом от 5 кг до 10 тонн для всех ви-

Крупнейшие контракты УЗТМ

Уралмашзавод в течение пяти лет поставит индийскому угледобывающему концерну Coal India Ltd пять шагающих экскаваторов увеличенной единичной мощности — ЭШ 24.95. Стоимость контракта — 322 млн долларов.

В 2021 году заключен контракт стоимостью 3,9 млрд рублей на поставку оборудования для строительства дробильно-конвейерного комплекса (ДКК-2) Михайловского ГОКа (входит в «Металлоинвест»).

В консорциуме с Enter Engineering завод поставит полный комплекс технологического оборудования для обогащательного комбината в Узбекистане. Стоимость контракта — 2 млрд долларов, срок реализации проекта — 2023 год.

УЗТМ выступит разработчиком и руководителем проекта реконструкции комплекса обжиговой машины фабрики окомкования и металлургии Оскольского электрометаллургического комбината (входит в «Металлоинвест»).

На разных стадиях производства находится оборудование для атомных станций Аккую (Турция) и Куданкулам (Индия). Только для турецкой АЭС Уралмашзавод поставит более 110 единиц подъемно-транспортного оборудования, в том числе краны хранилища свежего ядерного топлива грузоподъемностью 50/5 и 160/32 тонны. ■

В рамках True Story Fest предприниматели обменялись историями выживания бизнеса в пандемию 2019 — 2020 годов. Для многих она стала временем возможностей. Так, амбассадор школы ресторанного менеджмента NOVIKOV SCHOOL, со-основатель монопродуктовой концепции Duck It в Москве **Михаил Даринов** благодарен пандемии за перерыв на «подумать»: прибыль компании к 2022 году выросла по сравнению с 2019 годом вдвое с 150 до 300 млн рублей. Генеральный директор ООО «Вертикальный мир», директор ООО «Клякса» **Александр Андросов** рассказал, что пандемия превратила его компанию из рекламной в швейную: «За две недели мы продали масок на 7,5 млн рублей».

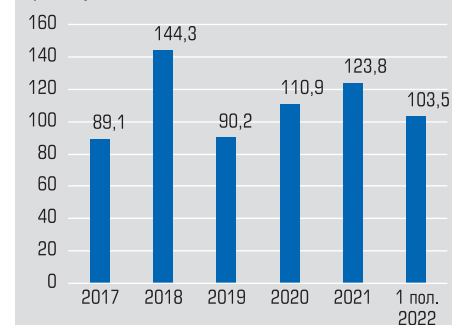
Основатель и организатор бизнес-форума вице-президент «Опоры России» **Эдуард Омаров** впервые выступил в качестве предпринимателя с мастер-классом. По его мнению, предпринимательство — это талант, а бизнесмен и предприниматель — два разных психологических типа:

— Бизнесмен думает только о том, как зарабатывать. Предприниматель реализует личные интересы через решение проблем сообщества, тратя на это собственное время, средства, стремясь улучшить мир вокруг себя. ■

Международный бизнес-форум «Слет успешных предпринимателей» проводится в Тюмени с 2012 года общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» при поддержке правительства Тюменской области. Генеральный партнер — ПАО «Промсвязьбанк», входящий в топ-10 крупнейших банков России и список системно значимых кредитных организаций, утвержденных Центробанком. ■

Объемы растут третий год подряд

Индекс производства машин и оборудования в Свердловской области к соответствующему периоду предыдущего года, %



Источник: Росстат

дов выпускаемой заводом продукции. На площадке установлено более 30 единиц оборудования отечественного производства, большая часть которого оснащена автоматизированной системой управления. Для обслуживания цеха построены инженерные сети, в том числе внедрена

инновационная система освещения на базе программного обеспечения Iridium PRO (разработчик — компания Iridium Mobile из Нижнего Тагила).

Как пояснили «Эксперт-Уралу» в пресс-службе УЗТМ, раньше термообработка деталей была рассредоточена по разным производственным участкам и осуществлялась

на старом советском оборудовании. Теперь она сконцентрирована на одной площадке, что значительно улучшит логистику.

Строительство термического цеха — один из самых масштабных проектов программы коренной реконструкции производственных мощностей, которую УЗТМ реализует с 2018 года. В модернизацию основных средств,

строительство новых объектов и улучшение условий труда уже инвестировано более 8,7 млрд рублей. В частности, построены и сданы в эксплуатацию две котельные мощностью 5 и 14 МВт, которые обеспечивают теплом сварочное, механообрабатывающее и сборочное производства, закуплено более 80 единиц основного оборудования. ■

Тюменская область определилась с драйверами посткризисного роста

Губернатор Тюменской области **Александр Моор** на пресс-конференции в преддверии 78-го дня рождения региона обозначил основные векторы развития экономики региона в новых экономических условиях.

Промышленный комплекс области, как и всей страны, ощутил последствия санкционного давления. Западные холдинги, нефтесервисные и не только, заявили о приостановке инвестиций. Действующие проекты и договоры пока исполняются, но компании в любой момент могут принять решение уйти из России. «Для каждого руководителя региона на первом месте стоит вопрос занятости людей и сохранения промышленного потенциала. Поэтому если сложится такая ситуация, могу предположить, что начнется поиск российского покупателя на эти активы», — рассказал губернатор.

В целом, по мнению Александра Моора, драматических изменений после введения санкций не произошло, предприятия адаптировались: «Выстроены логистические цепочки через другие страны, проведены поиск и замена западного оборудования на аналогичное из дружественных стран, заказы перенаправлены на отечественные предприятия». В итоге, по статистике за первое полугодие, промышленный выпуск в обрабатывающих отраслях Тюменской области вырос на 1%.

Нефтегазовый сервис остается одним из ключевых драйверов тюменской экономики, подтвердил Александр Моор. Работает нефтегазовый кластер, включающий 80 предприятий 14 регионов страны: «Создавая нефтегазовый кластер как объединение компаний и предприятий, которые производят конечный продукт, мы сделали правильную ставку — это позволит области стать центром формирования кооперационных промышленных цепочек».

Для дальнейшего расширения кооперации необходима инфраструктура. Одним из инструментов, по мнению главы региона, станет создание крупнейшего в России промышленного технопарка ДСК-500, ориентированного на высокотехнологичные и инновационные компании: «Работа по созданию этой площадки и перешла в активную фазу, завершен международный архитектурный конкурс, в этом году приступим к проектированию и планируем в 2024 году перейти



Базис экономики региона — нефтегазовая промышленность. Кластер как инструмент развития позволит области стать центром формирования новых кооперационных цепочек

к строительно-монтажным работам». Предполагается, что резидентами парка станут не менее 50 компаний, которые создадут более 2 тыс. рабочих мест и обеспечат более 10 млрд рублей инвестиций. Кроме того, этот проект повлияет на развитие городской среды в этом районе Тюмени.

Мультипликативный эффект даст еще один драйвер развития экономики Тюменской области — создание Тюменского межвузовского кампуса. По словам главы региона, в общественном обсуждении концепции кампуса уже приняли участие почти 12 тыс. жителей Тюменской области, Ямала и Югры. Следующий этап — формирование технического задания, которым займутся архитекторы, экологи, другие отраслевые эксперты. В Минобрнауки РФ направлена заявка на получение федерального гранта, предусматривается привлечение средств областного бюджета и частных инвестиций. «Проект должен и будет иметь мощный кумулятивный эффект. Сегодня вузы в нашей стране не только готовят специалистов для различных отраслей, но и становятся центрами инноваций. Такие задачи мы ставим и перед нашими университетами», — подчеркнул Александр Моор.

Губернатор также делает акцент на развитии логистического потенциала территории. Для этого расширяется деятельность ключевых аэропортов региона в Тюмени и Тобольске. Кроме того, идет масштабное обновление транзитных автомагистралей на европейском и азиатском направлениях, расширяются автотрассы, связывающие Тюмень с Омском, Ханты-Мансийском, Екатеринбургом.

Новый крупнейший проект в сфере логистики связан с участием Тюменской области в создании нового сухопутного зернового коридора из России в Китай. Для этого вдоль Транссибирской железнодорожной магистрали возведут семь элеваторов, в том числе один — в Заводоуковском городском округе. Реализация этого проекта позволит тюменским агропредприятиям увеличить производство зерновых культур.

Это даст еще больший импульс агропромышленному комплексу, который уже много лет служит одним из локомотивов тюменской экономики. «Пока прогнозы сбора зерна в 2022 году хорошие, — рассказал на пресс-конференции глава региона. — Мы можем увеличить сбор зерновых на 12 — 15% к объему прошлого года» (в 2021-м область собрала 1,13 млн тыс. тонн зерна). Сегодня регион полностью обеспечивает себя основными продуктами питания: молоком, яйцом, мясом, картофелем, овощами. Продолжается расширение проекта по строительству большого тепличного комплекса, который после ввода четвертой очереди, станет вторым по объемам в России.

Перспективы дальнейшего развития регионального агропромышленного комплекса губернатор связывает с увеличением глубины переработки сельхозпродукции: «Мы реализуем значимый проект глубокой переработки зерна и организации производства лизина в Ишимском районе. Эти же инвесторы приступили к реализации нового проекта по глубокой переработке гороха для производства высококачественного протеина, который будет использоваться в пищевой промышленности». ■

Ирина Перечнева

Кусок пирога под санкционным соусом

Санкции провоцируют в банковском секторе передел клиентской базы и пересмотр программ технологического развития

Банковская статистика июля говорит о медленном росте всех сегментов второй месяц подряд. Розничное кредитование ускорилось с 0,4% в июне до 1% в июле. Самый высокий темп демонстрирует ипотека: прирост на 1,3% против 0,7% месяцем ранее. На 1,2% вырос и корпоративный портфель, хотя еще в июне он показывал спад. Возможности и риски развития индустрии участники рынка обсудили за круглым столом «Банковский сектор Урала: время перемен», организованным в рамках проекта «Expert Talks» журналом «Эксперт-Урал».

Кредиты есть...

Обычно во все кризисы наиболее быстро и остро реагирует на внешние триггеры кредитование малого и среднего предпринимательства (МСП). По данным председателя комитета «Опоры России» по финансовым рынкам, генерального директора аналитического агентства «БизнесДром» **Павла Самиева**, портфель МСП находится в положительной зоне с 2019 года, в этом году динамика не падала, но в апреле — мае в годовом исчислении выдачи провалились. Тенденция переломилась только в июне, когда было выдано кредитов в 1,7 раза больше по объему, чем годом ранее (везде сравниваем период к периоду, если не указано иное). «Безусловно, сказывается эффект низкой базы, но очевидно, что июнь стал первым месяцем разогрева после заморозки», — отмечает эксперт.

В структуре портфеля, по данным Павла Самиева, крупнейшую долю (20,5%) составляют операции с недвижимостью, а вот в структуре выдач больше всего (41%) традиционно приходится на торговлю: «Однако ее доля снижается, существенный объем кредитования приходится на обрабатывающую промышленность, строительство, сельское хозяйство».

В целом в совокупном портфеле банковской системы доля кредитов малому и среднему бизнесу выросла и сейчас составляет 10%. И, как видно по статистике, вклад кредита в развитие этой категории предпринимателей растет: сейчас 40% среднего и чуть больше 20% малого бизнеса имеют кредиты, еще несколько лет эти показатели были заметно ниже. Павел Самиев видит в этом эффект действия программ поддержки секто-

ра во время пандемии, когда многие субъекты предпринимательства смогли воспользоваться льготными займами и субсидиями.

Качество обслуживания долга, которое у МСП традиционно хуже, чем у корпоративного, на этот раз не выглядит критичным. Число МСП с просроченной задолженностью за год выросло только на 19%. Статистика в целом говорит о снижении уровня просрочки по портфелю МСП, и этот тренд не меняется уже несколько лет, что во многом связано с действием программ господдержки.

Льготное кредитование и гарантийные механизмы играют все более значимую роль на рынке кредитования малого и среднего предпринимательства. «Уже до четверти кредитов по разным оценкам выдаются с использованием программ поддержки», — отмечает Павел Самиев.

В первом полугодии на рынке действовало несколько льготных программ стимулирования кредитования (ПСК), ориентированных на малый и средний бизнес: «ПСК оборотный», «ПСК инвестиционный», программа Минэкономразвития в рамках постановления № 1764, кредитование технологических компаний под 3%, кредиты ИТ-компаниям, а также агросектору по линии Минсельхоза. В середине августа было решено запустить новую программу путем совмещения программ по постановлению № 1764 и ПСК.

Лимиты субсидирования по программе поддержки АПК были утверждены одними из первых в этот кризис. По словам директора филиала Россельхозбанка в Свердловской области **Татьяны Шиловой**, сельскохозяйственный бизнес финансируется банками на постоянной основе: «Проблем с субсидированием нет, программа правительства № 1528, кредитные средства в рамках которой используются на цели развития сельхозтоваропроизводителей, успешно реализуется в регионе».

Нет ограничений с обеспечением доступности сельской ипотеки и сельского потребительского кредита с льготной ставкой на благоустройство домовладений для жителей. Однако здесь возникает другая проблема, говорит Татьяна Шилова: «У людей есть возможность улучшить жилищные условия за счет сельской ипотеки по ставке 3% годовых. Но в селах очень мало строится жилья. Чтобы у наших клиентов было больше выбора, банк

ведет активную работу по расширению количества застройщиков на аккредитацию».

...Но не для всех

По словам заместителя управляющего Екатеринбургским филиалом банка «Открытие» **Татьяны Парвадовой**, на долю кредитов с государственной поддержкой в банке приходится 43% выдач и треть портфеля: «В структуре выдач преобладает торговля и обрабатывающие сектора, но портфель за эти полгода практически не изменился по объему, что обусловлено спецификой наших заемщиков. В основном это бизнес, который связан с недвижимостью и занимается сдачей площадей в аренду, такие портфели амортизируются не так быстро. Нашим клиентам существенно помогает разнообразие госпрограмм, мы участвуем почти во всех, и это позволяет упаковать решение для каждого клиента под его конкретную ситуацию».

Однако за такими продуктами обращается преимущественно верхний сегмент МСП, отмечает Татьяна Парвадова: «Чтобы обеспечить доступность госпрограмм для микробизнеса, мы донстроили свои скоринговые модели».

При всех очевидных плюсах госпрограмм они имеют несколько ограничений, считает и директор по малому бизнесу «АК Барс Банк» в Екатеринбурге **Сергей Каргашов**:

— Во-первых, под их критерии попадают далеко не все заемщики, во-вторых, выделяемые государством лимиты заканчиваются быстро, их возобновление занимает много времени. Поэтому наш банк наряду с льготным кредитованием параллельно развивает собственные программы для субъектов МСП. Они достаточно конкурентоспособны, и многие клиенты выбирают именно такие продукты.

На те же проблемы указывает управляющая филиалом СДМ-банка в Екатеринбурге **Ольга Шарушинская**: «Формально программы вроде бы есть, но лимиты на них периодически заканчиваются. Бывает, что клиенты ходят из банка в банк в поисках финансирования».

Передел клиентской базы?

Рассказ банкиров о поисках возможностей для поддержки клиентов позволил нам предположить любопытный тренд — санкции, разделив банки на санкционные и «не под

Основа для роста есть

Банковский сектор Уральского макрорегиона адаптировался к новым вызовам, отмечает заместитель начальника Уральского ГУ Банка России **Сергей Корвин**



— В первом полугодии возник широкий набор вызовов, которые в основном были сгенерированы санкционным давлением, это потребовало принятия оперативных решений. Реализация антикризисных мер позволила стабилизировать ситуацию и заложить основу для дальнейшего развития.

Удалось остановить отток средств населения из банковской системы. По итогам первого полугодия объем привлеченных средств физических лиц банковским сектором Уральского региона вырос более чем на 7% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Удалось снизить и инфляционные ожидания, что создало условия для снижения ключевой ставки.

Для поддержки экономики были внедрены механизмы кредитных каникул, реструктуризации и льготных кредитов. В Уральском макрорегионе по всем видам программ населению и бизнесу оказана поддержка на 780 млрд рублей. Наиболее значимая поддержка оказана субъектам МСП. Это около 9% совокупного кредитного портфеля банковского сектора Уральского региона. Но мы видим, что по ме-

ре снижения рыночных ставок спрос на эти инструменты снижается.

Важно, что в острый период удалось не допустить сокращения кредитного портфеля юридических лиц. По итогам полугодия в Уральском регионе он составил 5 трлн рублей, из которых 4,2 трлн рублей — кредиты крупным заемщикам, более 827 млрд рублей — субъектам МСП. Мало того, темпы роста задолженности крупных заемщиков у региональных банков Уральского региона превысили средние показатели по банковскому сектору. Одно из возможных объяснений связано с тем, что в большей степени санкционное давление ощутили крупные федеральные банки, поэтому часть их клиентов искала возможности для обслуживания в других, в том числе региональных банках.

Да, нельзя сказать, что масштабы выдачи новых кредитов сохранились на прежних уровнях. Например, в сфере потребительского кредитования и ипотеки объемы новых выданных сократились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Но уже в июне мы наблюдали рост.

Конечно, изменение экономических условий сти-

ранками программы министерства сельского хозяйства. Кроме того, разработана собственная программа «Кредит на развитие бизнеса», по ней предусмотрен упрощенный финансовый анализ заемщика, короткие сроки рассмотрения заявки, преимущества в части залога.

рамками программы министерства сельского хозяйства. Кроме того, разработана собственная программа «Кредит на развитие бизнеса», по ней предусмотрен упрощенный финансовый анализ заемщика, короткие сроки рассмотрения заявки, преимущества в части залога.

По ту сторону банковской стойки

Ограничения госпрограмм касаются и самих банков. Основное — узкий круг участников.

— К новой совмещенной программе стимулирования кредитования и программы субсидирования Минэкономразвития № 1764 допущены лишь 48 банков, — отмечает начальник управления кредитования малого и среднего бизнеса Челябинсбанка **Светлана Сорокина**. — Наш банк, например, с 2019 года так и не получил аккредитацию в программе Минэкономразвития. Сначала нам отказывали, потому что соотношение портфеля кредитов МСП к общему портфелю было менее 50%, а сам портфель — менее 10 млрд рублей. В прошлом году мы эту планку преодолели, но теперь отбора в программу нет. Так и ходим по кругу. Мы, конечно, пытаемся другими способами решить проблему предоставления льготных кредитов нашим клиентам, например, через сотрудничество с Региональным фондом развития промыш-

мулирует процесс сокращения физического присутствия сети офисов, мы видим ускорение процесса оптимизации банковской сети. Так, если за 2021 год точки банковского обслуживания на территории Уральского региона сократились на 230 единиц, то только за первое полугодие текущего года банковская сеть уменьшилась на 137 офисов, и в дальнейшем эта тенденция продолжится.

При этом появляется все больше стимулов для развития дистанционных технологий. Мы считаем, что рынок получит новый импульс в связи с развитием проекта по использованию цифрового профиля для обслуживания клиентов. Сейчас три банка и три МФО региона уже предоставляют услуги с использованием этого сервиса.

Получит дальнейшее развитие и Система быстрых платежей (СБП). На фоне ухода международных платежных систем мы видим многократное увеличение и объемов, и количества проводимых через эту систему операций. Видна и заинтересованность торговых розничных предприятий. В инициативном порядке уже есть опыт внедрения новых сервисов, в частности протестированы возможность оплаты с использованием бесконтактной технологии и реализация сервиса оплаты по бюджетным платежам.

В качестве новых перспективных направлений СБП видится внедрение трансграничных переводов. Кроме того, будут активно развиваться проекты социальных карт жителей на базе карт МИР. В пяти субъектах федерации, которые входят в Уральский регион, такие проекты уже реализуются, еще в четырех ведется активная работа по подготовке их запуска.

ленности. Но при таком подходе к участию банков в госпрограммах очень сложно перейти от принципа освоения средств в рамках государственной поддержки к принципу максимального охвата активных субъектов МСП.

С барьерами доступа региональных банков к государственным программам стимулирования малого и среднего предпринимательства через кредитование сталкивается и председатель правления КБ «Кетовский» **Евгений Кафеев**:

— В условиях программ много противоречий, в одних есть претензии к капиталу, в других — к уровню рейтинга. На мой взгляд, было бы правильнее унифицировать требования и тем самым охватить большее количество региональных банков, которые обеспечат ресурсами и малый, и микробизнес в регионе. Сегодня эта категория предпринимательства поддержку, достаточную для текущей деятельности, получить не может.

Евгений Кафеев видит признаки ослабления внимания к проблемам бизнеса со стороны государства, но отказ от принятия оперативных мер кажется ему преждевременным: «В первые месяцы кризиса государство действовало очень быстро, и это правильно. Такое ощущение, что сейчас все успокоилось на том основании, что якобы в экономике все хорошо. Мне кажется, что до стабилизации еще далеко, экономика все еще нуждается

Время универсального подхода прошло

Только своевременные изменения и точные настройки продуктовой линейки и условий обслуживания могут обеспечить восстановление спроса на розничные банковские услуги, считает управляющий директор центра коммерческой эффективности УБРиР **Степан Зайцев**



— Потребительская модель поведения сейчас определяется в значительно большей степени информационным фоном, это в некоторой степени позволяет банкам строить прогнозы и заниматься планированием. Мы сейчас видим, что общество начинает более позитивно оценивать экономическую ситуацию, и это влияет на планы граждан. Спрос на потребительское кредитование в целом в нашем банке восстановился до прежних уровней. В июне и во втором квартале очень интересную тенденцию показали кредитные карты. Раньше мы смотрели на данное направление кредитования скорее как на сопутствующий бизнес с незначительным влиянием на общий объем, сейчас он демонстрирует двузначные темпы прироста. И это касается не только расходования ранее установленных кредитных

лимитов, но и продажи новых кредитных карт.

Перспективы второго полугодия мы в целом оцениваем с осторожным оптимизмом, рынок потребительского кредитования будет восстанавливаться, но, конечно, без галопирующей динамики. Первое полугодие показало, как важно быть гибкими, и этого принципа нам придется придерживаться весь этот год, особенно при формировании линейки продуктов для сбережений. В периоды значительных изменений на рынке в месяц у нас выходило до 15, а то и 30 изменений по ставкам в разных продуктах и диапазонах.

Конечно, после предложения сберегательных продуктов по высоким ставкам и их последующего снижения на фоне пересмотра ключевой ставки мы опасались увидеть отток вкладов. Но я сейчас с уверенностью могу сказать, что ни-

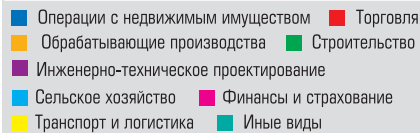
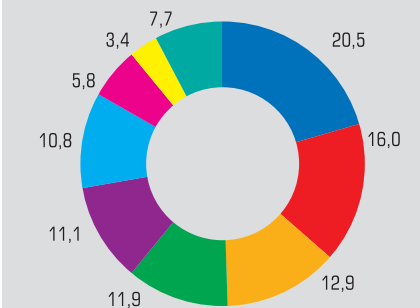
чего катастрофического не случилось, в основной массе клиенты остались с нами, даже когда ставки начали падать.

В будущем мы ожидаем незначительного снижения ставок до конца года, но все будет зависеть от динамики ключевой ставки. При этом конструкция сберегательного продукта сильно поменялась. Мы исходим из того, что мало дать клиенту рыночное предложение, ему нужно предоставить возможность управлять условиями, на которых он взаимодействует с банком. Мы это делаем через сервис подписки.

По нашему наблюдению, меняются подходы к программам лояльности: они в меньшей степени будут формироваться за счет кешбэка от банка. Уже сейчас набирают обороты программы, в которых бонусы за покупки по карте клиентам предоставляют партнеры банка, поставщики товаров и услуг, с которыми кредитная организация договаривается о привилегиях для своего клиента. Физическому лицу сложно самому договориться о скидке с крупной компанией, а банку проще. Мы полгода назад запустили для наших клиентов витрину кешбэка от партнеров и продолжаем наполнять ее интересными для клиентов предложениями. Так будут работать, я думаю, в ближайшие годы все банковские программы лояльности. ■

Больше всего кредитуются операции с недвижимостью и торговля

Отраслевая структура кредитного портфеля МСП на начало 2022 года, %



Источник: Банк России

в подпитке и оперативном принятии решений. Например, отбор банков по программе 1764 проводился последний раз более полутора лет назад.

Ритейл: ажиотаж — тоже оживление

Возможно, всех успокоила июньская статистика, которая оказалась позитивной не только в сегменте МСП, но и в сфере банковского ритейла.

По наблюдениям руководителя образовательной программы магистратуры «Финансы в цифровой экономике» Института экономики и управления УрФУ, директора по развитию розничного бизнеса Банка

При сложившемся подходе к участию банков в госпрограммах очень сложно перейти от принципа освоения средств к принципу максимального охвата активных субъектов МСП

Синара **Алексея Луценко**, объемы выдач по необеспеченным потребительским кредитам в банке практически вернулись на докризисный уровень: «По итогам первого полугодия довольно заметно выросли кредитные карты, отчасти это связано с тем, что заемщики активно использовали лимиты для покупки потребительских товаров в ожидании роста цен».

Как и во все кризисы, банки пересмотрели модели оценки заемщиков в сторону ужесточения, но пока не видят взрывного роста просроченной задолженности. Возможно, на этот раз рост будет носить сглаженный характер, а это означает, что банки смогут выиграть время, чтобы пересмотреть отношение к риску.

Еще одна особенность этого кризиса в том, что банки столкнулись с массовым притоком вкладчиков, которые стремились переложить средства на вклады под более высокий процент в марте: «В нашем банке было перео-

формлено порядка 75% портфеля. Важно, что мы не допустили снижения объема привлечения после снижения ставок, и сегодня имеем стабильную динамику», — отмечает Алексей Луценко.

При этом в сберегательных линейках банков окончательно закрепился тренд формирования продуктов с привязкой к транзакционной активности, почти все имеют подписочный сервис, в рамках которого условия по вкладам формируются индивидуально.

Меняют модели управления личными финансами и клиенты, отмечает Ольга Шарушинская: «Мы видим, что существенно сокращается срок финансового планирования. Если люди раньше оперировали ресурсами в расчете на год-три, то сейчас, наверное, это месяц-три. И эта тенденция, думаю, сохранится еще долго, клиенты будут наблюдать, как будет себя вести рынок, а потом быстро принимать

Скорость реакции

Ключевым фактором конкурентоспособности банка становится оперативное реагирование на запросы клиента, считает управляющий Уральским филиалом банка ПСБ **Ринат Иржанов**



— Февраль и март для всей экономики стали шоковыми, но изменения в настроениях клиентов мы заметили уже в апреле. Компании и граждане постепенно учились адаптироваться к новым условиям. Этот процесс отражает динамика Индекса RSBI*. В июне показатель индекса в целом по России составил 50,5 пункта против 48,4 пункта в мае, а в июле увеличился до 51,1 пункта. Деловая активность продолжила плавный рост, в том числе за счет ощутимых изменений в компоненте инвестиций, которая увеличилась на 2 п.п. по сравнению с предыдущим месяцем и сравнялась с показателями конца прошлого года. Оживление деловой активности мы связываем с одной стороны — с адаптацией малого и среднего бизнеса к новым условиям ведения деятельности, с другой — с созданием более привлекательных кредитных условий со стороны государства и банков на фоне снижения ключевой ставки.

ПСБ уже начал выдавать кредиты бизнесу в рамках утвержденной в середине августа новой льготной программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Эта программа позволяет предпринимателям направлять финансирование, полу-

ченное по льготной ставке, на развитие бизнеса. Наши клиенты с помощью кредитных средств могут закупать оборудование, делать капитальный ремонт производственных помещений, создавать новые производства. Размер льготного финансирования составляет до 2 млрд рублей на инвестиционные цели. Этими продуктами могут воспользоваться компании из обрабатывающих секторов, металлургии, логистики и гостиничного бизнеса.

Такой же подход банк использует при совершенствовании собственных высокотехнологичных продуктов. ПСБ расширяет линейку онлайн-кредитов для бизнеса, которые можно оформить на сайте банка всего по двум документам. В условиях острой востребованности финансовых ресурсов мы предложили бизнесу специальный продукт «Лимит открыт». Это возобновляемая кредитная линия в формате предодобренного решения, для его получения не требуется залог, а оформить заем можно онлайн. На банковском рынке такие предложения, как правило, ограничены лимитом в 10 млн рублей, а ПСБ увеличил максимальную сумму кредита до 100 млн рублей, которую можно получить без обеспечения, только с поручительством учредителей компании. Решение о фи-

нансировании принимается банком за один день.

Изменение настроений на рынке мы заметили и в ипотечном сегменте, в июне в нашем банке выдачи вернулись к пику декабря прошлого года. В остальных сегментах потребительского кредитования мы видим возможности для постепенного восстановления. ПСБ придерживается принципа аккуратной риск-политики, поэтому работаем в основном с нашими целевыми клиентами. Это сотрудники компаний, которые имеют в банке зарплатные проекты. Поскольку круг компаний, с которыми сотрудничает банк, достаточно широк, у нас сформировалась стабильная клиентская база, это сотрудники оборонных предприятий, работники бюджетной сферы.

Из направлений розничного кредитования быстрее других восстанавливаются кредитные карты, здесь выдачи демонстрируют, пожалуй, самую высокую динамику. Это связано с тем, что клиенты оценили удобство продукта: в нашей линейке достаточно большой грейс-период: 55 и 100 дней, к тому же в программе предусмотрены хорошие кешбэки.

Кроме того, клиентов мотивируют качественные проработанные и разнообразные продукты по управлению личными финансами. Конечно, как и многие банки, на пике взлета ключевой ставки ПСБ ввел депозиты под 24% годовых, и это обеспечило по итогам марта прирост средств на вклады на 15%. Но сейчас условия меняются, и мы разрабатываем продукты с учетом новых потребностей клиентов. Просто держать высокую ставку у банков нет возможности, да и у граждан формируются другие запросы. По нашим наблюдениям, сейчас будут востребованы комбинированные инструменты, сочетающие функции как вклада, так и других продуктов. На такой запрос очень хорошо отвечает накопительное страхование жизни. Среди прочих преимуществ общую доходность такого продукта увеличивает возможность получения налогового вычета. И поэтому такие продукты особенно востребованы у работающих граждан.

* Индекс RSBI — с 2020 года ежемесячное исследование настроений малого и среднего бизнеса, организованное ПСБ совместно с Опорой России и исследовательским агентством Magram Market Research. В опросе приняли участие владельцы и топ-менеджеры 1796 компаний сектора МСБ из всех регионов Российской Федерации. Значение индекса выше 50,0 пункта означает рост деловой активности, ниже 50,0 п. — снижение, около 50 п. — нейтральную зону.

решение, то есть фактор мобильности становится все более важным».

В целом экономическая ситуация располагает к оживлению динамики потребительского кредитования во втором полугодии. Однако, по мнению Алексея Луценко, ограничивающим фактором служат некоторые элементы регулирования. Как известно, ЦБ устанавливает уровень полной стоимости кредита по определенной методике. После отмены моратория на предельные ставки полной стоимости кредита действуют ставки, рассчитанные по итогам первого квартала. «Мне кажется, что текущая ситуация демонстрирует несовершенство этой системы, потому что ставки на следующий квартал устанавливаются по предыдущему, а они в третьем квартале уже не отражают рыночную ситуацию, стоимость фондирования очень резко изменилась», — считает топ-менеджер Банка Синара.

Добавим, с точки зрения управления через регуляторные нормы ЦБ в этом кризисе действовал в целом оперативно. Так, он рекомендовал совету директоров АСВ не штрафо-

вать за превышение средней ставки по депозитам, зафиксировал курс и цены рыночных активов, решил не наказывать за снижение базельских нормативов ликвидности, ввел послабления по формированию резервов, а для банков, попавших под санкции, — послабления по валютной позиции. Все это позволило поддержать банковский сектор. Однако заместитель председателя Уральского Банковского союза **Евгений Болотин** видит один нюанс: «Есть банки, в том числе и региональные, которые не попали под санкции, но санкции введены на их владельцев, а это означает, что комплаенс западных банков к ним стал строже, их контрагенты перестраховываются и отказывают в части операций. И пока, к сожалению, мы не можем доказать Банку России, что послабления надо распространять и на такие банки».

Грабли ИТ-прогресса

Дистанционные каналы и финтех-проезному будут поддерживать банковскую розницу. Однако...

— Вызовом становится решение базовых

задач стабилизации и поддержки работоспособности в условиях необходимости поиска альтернативных партнеров по оборудованию и программному обеспечению, — прогнозирует директор центра коммерческой эффективности УБРИП **Степан Зайцев**. — С точки зрения технологического развития банкам придется одновременно участвовать в гонке развития новых дистанционных сервисов и при этом инвестировать в проекты из области импортозамещения. Это будет достаточно сильно давить на всех рыночных игроков с точки зрения затрат. Я думаю, это обстоятельство на ближайшие несколько лет станет для нас очень важным фактором в распределении объемов инвестиций в области ИТ.

По мнению Алексея Луценко, реализация таких проектов приведет к трансформации структуры затрат:

— Требования к участвующим в них ИТ-специалистам очень высокие, да и людей потребуется гораздо больше. Это будет стимулировать рост спроса на ИТ-кадры, которые придется в том числе искать через высвобождение из проектов развития.

Ирина Перечнева

Формула технологического счастья

Вера в идею, стремление к цели и правильное отношение к ошибкам — следуя этим принципам, основатели «Биомикрогелей» вывели екатеринбургский стартап в мировую компанию полного цикла

В мае этого года ведущие эксперты международной научной конференции по воде, энергии, продовольствию и устойчивому развитию (ICoWEFS 2022) признали биомикрогели инновационной технологией в сфере очистки воды, а в прошлом году по итогам форума G20 Innovation League екатеринбургская группа компаний «Биомикрогели» была названа самой перспективной технологической компанией в мире в секторе CleanTech. Сооснователь и генеральный директор «Биомикрогелей» **Андрей Елагин** признается, что на церемонии награждения в Сорренто испытал сильные эмоции, когда именно его компанию объявили победителем: «С докладами выступали очень крутые компании из Франции, Британии, Америки, Канады, Бразилии, а победили мы. Это, конечно, очень высокая оценка».

Логика последовательности

Основатели целенаправленно шли к международному признанию десять лет. В 2012 году аспирант физтеха УрФУ **Андрей Елагин** познакомился с доктором химических наук **Максимом Мироновым**, который работал над задачей транспорта лекарств в организме человека. Елагина тогда интересовали решения для промышленности:

— Я видел, что во всех отраслях на предприятиях есть широкий спектр задач по очистке воды, твердых поверхностей от сложных загрязнений. Мы стали думать о том, можно ли применить принцип микрокапсулирования, который использовался в медицине и фармацевтике, для решения совершенно других задач, например очистки промышленных сточных вод.

В итоге компанияны пришли к выводу: можно, но для этого нужно, по сути, переизобрести используемые биополимеры — создать новые модификации и значительно снизить их стоимость. Идея заключалась в том, чтобы использовать микрогели полисахаридов для отделения масел, жиров и нефтепродуктов от воды и твердых поверхностей. Так появилась технология биомикрогелей. На ее основе были созданы био-разлагаемые коагулянты, флокулянты, деэмульгаторы, фильтрующие материалы. Результатом стала разработка, на базе ко-



Технологический бизнес базируется на разработках, а они основаны на научных открытиях, поэтому R&D — суперважная часть в бизнесе

торой было организовано производство широкого спектра продуктов для очистки промышленных стоков от масел, жиров и нефтепродуктов, для переработки использованных смазочно-охлаждающих жидкостей в машиностроении и металлургии, для повышения эффективности экстракции растительного масла в пищевой промышленности, а также для ликвидации разливов нефти.

Найти рынок удалось не сразу:

— Сначала мы развивались как классический стартап, нам нужно было тестировать гипотезы, для этого делали короткие спринты: создавали модификацию и отработывали ее на определенном применении. Для этого максимально быстро проверяли гипотезы с ближайшими компаниями, до которых можно было дотянуться, — вспоминает Андрей Елагин.

В ходе тестирования параллельно оценивали потенциальные рынки сбыта. И оказалось, что практически во всех этих направлениях предприниматели со своей технологией были первыми в мире. Тогда партнеры пришли к выводу, что не стоит делать все и сразу, нужно развивать одно направление, проверить максимум возможных гипотез,

в случае их подтверждения определить будущие рынки сбыта и защитить интеллектуальную собственность.

Этим они занимались первые несколько лет. Параллельно отработывали технологию производства:

— Чтобы дорогие и получаемые в малых количествах медицинские микрогели перенести в промышленность, нужно было многое поменять. Например, найти совсем другое сырье. Мы выбрали вторичные продукты сельскохозяйственной переработки и деревообработки, в том числе жом сахарной свеклы, яблочный жмых. Его использование тоже нужно было протестировать, а все успешно отработанные технологии запатентовать на целевых точках зрения рынков сбыта географических территориях.

Затем предстояло выбрать направление, на котором можно было сфокусироваться и начать зарабатывать первые деньги. Им стала организация производства экологически безопасных моющих средств.

— Для нас это был сложный выбор, — признается Елагин. — Уже тогда нас ждали большие задачи, такие как ликвидация разливов нефти в морях и в океанах. Очень

Андрей Елагин: «Мы хотим построить международную компанию, которая станет лидером в своих сегментах, добиться определенного уровня выручки и капитализации, потому что это свидетельство того, что твои продукты решают задачи и проблемы людей и предприятий. И да, мы стремимся к широкой географии, потому что только так можно осуществлять глобальный вклад»



хотелось, чтобы наши продукты использовались для решения глобальных проблем человечества.

Практика, однако, показала, что решение правильное:

— Здесь не было таких барьеров, как преодоление консерватизма и скептицизма, с которым мы столкнулись позже, например, при освоении рынка услуг по ликвидации разливов нефти. Для старта продаж мощных средств достаточно было создать минимальный продукт, эффективность которого не сложно доказать, она была очевидна на простых тестах, и ее ощущал каждый потребитель.

Но масштабировать это направление тоже оказалось непросто, пришлось очень много учиться на ходу. Поэтому старт продаж продукции под брендом WONDER LAB в маленьких торговых сетях и клининговых компаниях предприниматель относит к числу важных вех в истории компании: «Сейчас у нас суперпрофессиональная команда, ассортимент из 75 позиций».

Затем партнеры последовательно стали переходить к реализации других возможностей технологии, в частности в 2019 году начали двигать направление экстракции растительных масел. Эту работу сейчас, по словам Елагина, компания ведет в Малайзии и Индонезии, где сосредоточен основной мировой рынок производства пальмового масла:

— Проблема заключается в том, что до 2,5% продукта недоизвлекается, сырье уходит в сток, который хранится в аэрационных прудах. И здесь продукты на основе биомикрорегелей хорошо себя раскрывают, мы уже внедрили технологию на нескольких фабриках, она позволяет доизвлекать масло в процессе производства. Таким образом, клиент с нашей помощью одновре-

менно решает две задачи. Первая — увеличение выхода ценного продукта: мы добиваемся снижения доли недоизвлеченных остатков с 1,5 — 2,5% до 0,3 — 0,7%. Это позволяет фабрикам получать дополнительную прибыль и окупает затраты на внедрение технологии. Вторая — сокращение отходов и улучшение экологии.

Сейчас это одно из промышленных направлений, в котором «Биомикрорегели» видят большой рыночный потенциал: только в двух этих странах больше 2 тыс. фабрик.

Так за десять лет стартап вырос в технологическую компанию полного цикла, которая разрабатывает новые соединения, производит продукт, создает его дизайн, располагает собственными подразделениями инжиниринга, сбыта, логистики. В штате — более 120 сотрудников.

— Пока направление B2C дает около 80% выручки, — говорит Елагин. — Но B2B догоняет, динамика его развития впечатляющая, думаю, этот баланс будет постепенно выравниваться.

На такую динамику компания начала выходить только после привлечения инвестиций от международного family-office в объеме 1 млрд рублей.

— Тогда у нас появились средства для того, чтобы расширить команду и усилить продажи, в прошлом году в четвертом квартале мы показали прирост в 4,6 раза к тому же кварталу 2020 года. В текущем году по итогам восьми месяцев компания демонстрирует трехкратный рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Требование веры

А начинали основатели, как водится, на собственные средства. Деньги заканчивались, их искали где только можно: «Занимали у знакомых, задействовали свои кредитные

карты, брали кредиты в банках, использовали инструменты поддержки бизнеса. Думаю, это было одно из обстоятельств, на которое обратили внимание инвесторы. Они видели, как сильно мы верим в свою компанию и верим не на словах, а на деле, потому что ради развития бизнеса брали долги на себя, получали кредиты под собственные гарантии», — вспоминает Андрей.

На наш вопрос о факторах успешности он отвечает так:

— Не хочется озвучивать банальные вещи, но самое важное — это команда. Важно в нужный момент найти людей, с которыми у тебя совпадают ценности. Нас трое основателей: я, Максим Миронов и Павел Блохин. Максим — суперспециалист в области органического синтеза. Павел — очень талантливый инженер и управленец, ведет инжиниринговое направление. После привлечения инвестиций международного family-office к команде основателей присоединился еще один выдающийся управленец Игорь Климкин, а не так давно в совет директоров группы компаний вошел Оливер Ческотти, экс-вице-президент компании GEA Group.

К ценностям Андрей относит стремление к созиданию, гибкость в тактических действиях и способность видеть глобальную цель: «В любой технологической компании на ранних этапах есть периоды, когда внешнее окружение считает вас сумасшедшими и смотрит с жалостью. Поэтому важно, чтобы внутри команды была вера в себя, позитивный взгляд, готовность к экспериментам и терпимость к ошибкам».

По словам предпринимателя, непросто держать фокус и сейчас, в операционном управлении ежедневно возникают ситуации требующие разрешения. Например, поставщики настаивают на изменении условий: «Мне пришлось научиться не тратить много сил на достижение сиюминутных выгод, потому что я понял — это часто уводит внимание от главной цели».

К числу внешних ограничителей Андрей относит общий консерватизм и инерцию, которые в целом характерны для B2B:

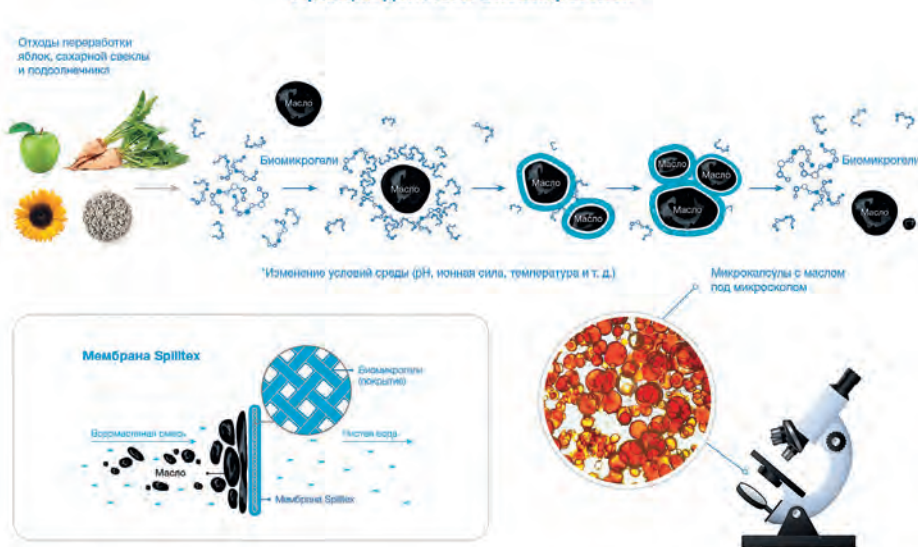
— Люди привыкают, и у них нет острой необходимости что-то менять, а поскольку любая технологическая компания всегда предлагает что-то новое, это огромный барьер для входа на рынок.

Кризис не повод для отклонения от цели

Последние кризисы стали тормозом для роста любой компании. Елагин рассказывает, как удается прорываться через барьеры его бизнесу:

— Во время ковидного кризиса, несмотря на ограничения в передвижении, мы все равно реализовывали планы по построению международной компании. В 2020 году умудрились провести серию

Принцип действия Биомикрогелей



испытаний на территории Малайзии и Индонезии, причем находясь в России. Это, конечно, был суперчеллендж, но мы его преодолели, нашли местных специалистов из отрасли, которые работали на фабриках производства пальмового масла и очень хорошо понимают технологию. Они при поддержке нашей головной компании и консультации в формате онлайн, провели тестирования на предприятиях клиентов.

Нарушение логистических цепочек, характерное для текущего кризиса, по словам Елагина, влияет на производство незначительно, потому что большая часть компонентов российская:

— За последние два с половиной года, помимо собственного производства основных компонентов и конечных продуктов, мы также создали свои формы упаковок для потребительской линейки продуктов. Мы выпустили их только в конце прошлого года, сейчас всю линейку перенастроили на свою упаковку. Так получилось, что к сбою логистических цепочек мы подошли готовыми и не так сильно пострадали, как могли бы.

Общая международная напряженность, конечно, сказывается. Но Елагин с партнерами и здесь находят возможности для осуществления глобальной мечты о включении в решение мировых проблем: «Мы продолжаем каждый месяц участвовать в международных научных конференциях, в этом году участвовали в конференции в Португалии, Индонезии, Германии, осенью нас ждут в качестве ключевого докладчика на конференции в США».

На одной из таких конференций «Биомикрогели» были единственным представителем из России, и участие чуть было не сорвалось, потому что из-за блокировок банков невозможно было провести оплату, но в итоге организаторы пошли навстречу.

Компания продолжает публиковаться в международных высокоцитируемых журналах: «Все понимают, что экология — это

наша общая проблема, и решить ее можно только вместе с помощью развития технологий».

Публикации — внешний результат непрерывного развития исследовательского сегмента бизнеса. В компании четыре собственные химические лаборатории, в R&D-подразделении работает 22 специалиста, среди которых один доктор и пять кандидатов наук. Идет постоянный набор стажеров из университетов: «В этом году даже прошла защита магистерского диплома по нашей теме. Мы не занимаемся наукой в чистом виде, но технологический бизнес базируется на разработках, а они основаны на научных открытиях, поэтому R&D — первичная часть в нашем бизнесе».

— На территории Малайзии, Индонезии находится команда по развитию бизнеса, продажам, специалисты технической поддержки. Подписаны четыре дистрибьюторских контракта с местными торговыми компаниями. Такая партнерская сеть позволяет переводить контакты в системные продажи на большое количество клиентов, — описывает структуру «Биомикрогелей» как международной компании ее создатель.

Есть у компании подразделения и в Европе, на ряд продуктов получены международные экосертификаты: «Да, фокус на текущий момент сместился в Юго-Восточную Азию, но мы продолжаем коммуникации и пытаемся всеми доступными способами двигаться по своей траектории».

В чем счастье

Будущее компании в представлении Елагина имеет четкую конструкцию: «Мы хотим построить международную компанию, которая станет лидером в своих сегментах. И конечно, хотим добиться определенного уровня выручки и капитализации, потому что это свидетельство того, что твои продукты решают задачи и проблемы людей и предприятий. И да, мы стремимся к широ-

«В любой технологической компании на ранних этапах есть периоды, когда внешнее окружение считает вас сумасшедшими и смотрит с жалостью. Поэтому важно, чтобы внутри команды была вера в себя, позитивный взгляд, готовность к экспериментам и терпимость к ошибкам»

кой географии, потому что только так можно осуществлять глобальный вклад».

Андрей говорит, что жизненные установки, и отношение к делу в частности, заложены в нем наставниками: «Я с шести лет занимался профессиональным бадминтоном, моим первым учителем был тренер **Виктор Анциферов**, который научил меня гораздо большему, нежели просто спортивным достижениям, например, философски относиться к различным ситуациям в жизни. От него я взял упорство, умение получать созидательный драйв от конкуренции. Потом я поступил на физтех в УрФУ. Честно скажу, сначала я растерялся и вообще не понимал, что я тут делаю. Но все изменилось, когда в начале третьего курса я попал в исследовательскую группу к декану факультета выдающемуся ученому **Аскольду Бекетову**. У меня тогда сознание просто перевернулось, и когда Аскольд Рафаилович пригласил меня в свою команду, я нырнул с головой в науку, поступил в аспирантуру. Я был настолько увлечен, что за три года смог написать более 40 научных работ, защитить несколько патентов и диссертацию. Аскольд Рафаилович тоже был для меня учителем с большой буквы, который дал гораздо больше, нежели просто знания в предметной области».

Главное, что находит Елагин в технологическом предпринимательстве, — свобода самореализации для себя и окружающих:

— Здорово, когда ты в силу своих возможностей из ничего создаешь среду для самореализации, благодаря которой другие люди раскрываются и заряжают тебя же новой энергией. И мне кажется, что эта возможность плюс решение по-настоящему глобальных долгосрочных проблем человечества — и есть счастье. Я точно знаю, что через тридцать-пятьдесят лет наши продукты, технологии и решения могут существенно изменить положение дел в нескольких отраслях в лучшую сторону. Все это в совокупности двигает меня вперед. ■

Строительство



ВСТАНЬ С ПОЛА 16

Рынок новостроек, увидев дно, вышел на траекторию восстановления. У девелоперов Екатеринбурга в силу мощной конкурентной среды есть шанс быстрее других вернуть покупателей

ДОСКА — НЕ ТОСКА 21

На рынке стройматериалов не соскучишься. Весной потребители нахватили продукции впрок, оказалось — зря



Ирина Перечнева

Встань с пола

Рынок новостроек, увидев дно, вышел на траекторию восстановления. У девелоперов Екатеринбурга в силу мощной конкурентной среды есть шанс быстрее других вернуть покупателей

Рынок жилищного строительства переходит к восстановлению. Переломным для сегмента стал июнь: после взрывного первого квартала, провальных апреля и мая в первый месяц лета рынок начал показывать признаки оживления. Насколько устойчив этот тренд, попытались понять участники круглого стола «Жилая недвижимость на Урале: будет ли рост после охлаждения», организованного журналом «Эксперт-Урал».

Июньский разворот

По данным Уральской палаты недвижимости, в первом квартале этого года на рынке Екатеринбурга количество договоров долевого участия (ДДУ) выросло на 56% к аналогичному периоду 2021 года, во втором квартале — упало на 67%.

Вице-президент Корпорации «Маяк» **Марина Сухановская** причины спада активности апреля — мая обосновывает двумя факторами:

— С рынка ушли инвестиционные покупатели, которые переложили свободные ресурсы на депозиты по ставке 24% годовых.

Кроме того, рынок новостроек зависит от активности вторичного рынка, который во втором квартале находился в замороженном состоянии.

По мнению Марины Сухановской, на рынок оказывали давление еще и факторы общей неопределенности:

— В такой ситуации многие застройщики выставляли барьерные цены, то есть подняли их планку на максимальный уровень. Потому что непонятно, что в экономике происходит, а выставлять объекты нужно. Когда такой барьер появляется, продажи останавливаются.

Но основное влияние на динамику продаж на всех региональных рынках оказал резкий пересмотр банками условий кредитования. По словам руководителя PR и маркетинга компании «Тюменьинвестстрой» **Аллы Власовой**, драматически ухудшились продажи после февраля в основном по этой причине: «Произошло не только повышение ставок, в острый период банки пересмотрели и другие параметры кредита, в частности некоторые увеличили размер первоначального взноса, причем даже уже по одобренным сделкам».

Оживление началось в июне. За этот месяц на екатеринбургском рынке, например, объем предложения вырос на 3 тыс. квартир. В целом, по расчетам руководителя аналитического центра Уральской палаты недвижимости **Михаила Хорькова**, за второй квартал года объем текущего строительства на территории столицы Среднего Урала составил 3,5 млн кв. м, и это рекордный показатель. По мнению эксперта, уже тогда можно было сделать предположение о возвращении на рынок оптимистов: «За июнь рынок пополнился большим количеством новых проектов. Индекс кранов также был близок к пиковому показателю, на жилых объектах города в июне было 182 башенных крана».

В июле рынок новостроек Екатеринбурга продолжил восстановление:

— Количество договоров растет второй месяц подряд, хотя их число по-прежнему заметно ниже средних результатов предыдущего года, — отмечает Михаил Хорьков. — По итогам июля на первичном рынке жилья Екатеринбурга зарегистрировано почти 1 тыс. договоров долевого участия в строительстве. Это

Поддержать спрос

Банковские инструменты позволяют стимулировать приобретение жилья в новостройках и способствуют развитию качественных параметров рынка, считает управляющий директор дивизиона «Екатеринбург» УБРиР **Денис Бабушкин**



— Нашим клиентам было очень сложно принимать решения о приобретении жилья на фоне резкого колебания ставок в первом квартале. К июню настроения начали выравниваться, стало проще прогнозировать семейный бюджет. По итогам июня в УБРиРе объем выдач ипотеки вырос на 68% к показателям мая. При этом хорошо видно изменение потребностей клиентов: средний чек в течение первого полугодия увеличился с 2,4 млн рублей до 3,2 млн рублей, то есть наши клиенты стали отдавать предпочтение квартирам большей площади. В структуре сделок 40% приходится на объекты на первичном рынке.

Правда, в региональном разрезе картина отличается. В Тюмени и Сургуте, например, огромный спрос на вторичное жилье, в других регионах, в том числе в Екатеринбурге, мы отмечаем рост спроса на новостройки. В целом по портфелю доля ипотеки на покупку жилья по договорам долевого участия за полугодие выросла с 5% до 41%, если сравнивать с прошлым годом. Этого удалось добиться за счет оперативного реагирования на снижение ключевой ставки: мы улучшали условия как по собственным программам ипотеки, так и по госпрограммам.

Мы понимаем, что спрос в Екатеринбурге на первичном рынке еще нужно развивать и стремимся вносить свой вклад через использование механизма предоставления скидок и проведения маркетинговых акций. Например, в нашей линейке ставку можно снизить за счет увеличения размера кредита, а также за скорость выхода на сделку. Таким образом клиенты получают возможность улучшать жилищные условия, покупая квартиры большей площади и на более выгодных условиях. Кроме того, начинаем прорабатывать с застройщиками программы субсидирования, полагаем, что по таким программам будет проходить до 20% ипотечных сделок. Росту выдач ипотеки на новостройки также будет способствовать качественный сервис, мы уже убедились, что электронная регистрация значительно ускоряет проведение сделки и ценится клиентами. Сейчас мы запускаем для партнеров личный кабинет. В будущем планируем формировать систему оформления сделки исключительно дистанционным способом, без посещения банка. ■

Партнерский подход

Банкам и застройщикам необходимо вместе искать способы повышения доступности ипотеки, считает руководитель Ипотечного центра ПСБ в Екатеринбурге **Антон Сандалов**



— По нашим наблюдениям, рынок ипотеки восстанавливается: после апрельских минимумов начался плавный рост, а во второй половине июня мы увидели уверенную динамику рынка на повышение.

В общем пуле продаж нашего банка доля кредитов на покупку жилья на вторичном рынке составила 50%, доля военной ипотеки — порядка 20%, и около 30% заняли продажи продуктов на приобретение жилья в новостройках. ПСБ планомерно увеличивает долю присутствия в

ипотечном сегменте на рынке Екатеринбурга, и нам это удастся.

В июне выдачи ипотеки в сравнении с маем выросли на треть, мы связываем это с повышением доступности ипотечных займов. Банк России за первое полугодие четыре раза снижал ключевую ставку, вслед за этим последовательно снижались и ставки по ипотеке. Пересмотр ставки 22 июля до 8% укрепил позитивное настроение покупателей недвижимости, что нашло выражение в росте сегмента.

При этом необходимо обратить внимание на сдерживающие факторы, главный из которых — ограниченные реальные располагаемые доходы населения. При этом себестоимость строительства повышается, что приводит к росту цены квадратного метра. Это означает, что для определенной части жителей новое жилье становится недоступным. Для банков и застройщиков это сигнал к более активному применению программ субсидирования ставки на кредиты для покупки жилья в новостройках. Например, в нашем банке есть такой продукт по ставке 0,01%. Если клиент в регионе берет кредит по программам господдержки или семейной ипотеки на 6 млн рублей, то ежемесячный платеж будет составлять 16,9 тыс. рублей, из них оплата по процентам в месяц всего лишь 500 рублей. Это уже приемлемые условия для домохозяйств. Не все застройщики готовы субсидировать ставку за счет своего операционного результата, но у нас такие партнеры есть, и их число растет. ■

на 41% выше провального мая, но почти в два раза меньше июля прошлого года.

Статистика на основании даты подписания ДДУ говорит о продолжении восстановительного тренда и вселяет в девелоперов оптимизм:

— Чем еще можно объяснить тот факт, что предложение на первичном рынке снова быстро растет, — задается вопросом Михаил Хорьков. — По итогам июля объем нереализованных квартир на первичном рынке приблизился к отметке 32 тысячи, это уже близко к историческому максимуму, который был достигнут в декабре прошлого года — 33,4 тыс. квартир.

Анализ среднемесячного количества сделок, проведенный Михаилом Хорьковым, свидетельствует о синхронном движении всех территориальных рынков: по одинаковой траектории развиваются

В Екатеринбурге за два года цены на первичном рынке выросли на 55%, на вторичном рынке — на 35%, в этом году новостройки подорожали на 15%, жилье на вторичном рынке — на 5%

Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург.

— Это говорит о том, что локальные факторы практически не работают, у нас движение рынка сегодня во многом определяется информационным фоном, который формируется на уровне всей страны, — объясняет эксперт.

— К сожалению, локальный рынок определяется федеральной повесткой, — подтверждает директор ООО «Бигранд» **Татьяна Деменок**. — И это настораживает, потому что мы зависим только от того, как у нас будут развиваться ипотечные программы.

Ипотека — наше все

Ипотека была и остается главным двигателем рынка. После просадки сегмента в связи с ростом ставок она возвращает себе определяющую роль в развитии

Рынок ипотеки восстанавливается

Поддержку ипотеке окажут снижение ключевой ставки, специальные госпрограммы и улучшение условий по продуктам со стороны банков, считает управляющий директор по ипотеке ВТБ в Свердловской области **Алина Буслова**



— Нам удалось избежать длительной стагнации жилищного кредитования. Наша статистика говорит о том, что на рынке ипотеки началось восстановление. Переломным месяцем стал июнь. По его итогам выдачи в ВТБ выросли в 2,5 раза по сравнению с маем. В целом по итогам первого полугодия жители Свердловской области оформили в ВТБ порядка 2,8 тыс. ипотечных кредитов на сумму 8,7 млрд рублей.

Второе наблюдение — рост среднего чека ипотеки с 2,9 млн рублей в начале года до 3,5 млн рублей. Отчасти это связано с запуском программы «Семейная ипотека», по которой клиенты могут взять жилищный кредит под 3% годовых. Воспользоваться этим продуктом могут семьи, у которых в период с 1 января 2018 по 31 декабря 2022 года родился либо усынов-

лен третий или последующий ребенок. Максимальная сумма кредита в регионах составляет 6 млн рублей.

Кроме того, с мая мы увеличили лимиты по программе семейной ипотеки — на объекты ряда застройщиков в нашем банке теперь можно взять льготный кредит в размере до 15 млн рублей. Это позволяет приобретать квартиры большей площади и лучшего качества. Партнерские программы банков и застройщиков вообще являются важным фактором стимулирования спроса. Недавно мы заключили с застройщиками Екатеринбурга 16 новых соглашений, которые касаются льготных ставок и расширенных лимитов для наших заемщиков. Благодаря таким программам по ряду объектов мы можем предложить ипотечную ставку от 0,1%.

Учитывая поэтапное снижение ключевой ставки, мы прогнозируем большой интерес к программам рефинансирования, и это тоже даст толчок для рынка ипотеки. У многих банков есть клиенты, которые в марте этого года взяли кредиты по высоким ставкам, просто потому что других вариантов на рынке не было. Сейчас заемщики могут снижать долговую нагрузку за счет программ рефинансирования.

ВТБ сразу после объявления о снижении ключевой ставки в конце июля улучшил условия по ипотеке, снизив минимальную ставку на 0,6 п.п. Теперь она составляет от 9,9% годовых, если клиент в ходе сделки использует сервисы безопасных расчетов и электронной регистрации или получает зарплату на карту ВТБ. Рефинансирование ипотечных кредитов также доступно по ставке 9,9%.

Потенциальный спрос на покупку недвижимости у россиян остается достаточно высоким. На его реализацию можно рассчитывать с дальнейшим улучшением условий кредитования как по государственным программам, так и собственным банковским предложениям. По нашим ожиданиям, объем рынка ипотеки в целом по стране к концу этого года будет составлять порядка 4,5 трлн рублей. Фактически рынок будет находиться на уровне 2020 года. ■



Новостройки набирают темп

Выгодные условия по госпрограммам и совместные акции банков и застройщиков повышают привлекательность первичного рынка жилья, отмечает заместитель руководителя Абсолют Банка в Екатеринбурге **Илья Коробицын**

— **Какова доля ипотеки на новостройки в выдачах банка в регионе?**

— Несмотря на снижение ставок по ипотеке на готовое жилье, спрос на новостройки усиливается. Так, в Абсолют Банке в июне — июле доля займов на квартиры в строящихся домах составляла 40% от общего числа, а в августе резко увеличилась до 60%. Разберемся, почему так происходит. Да, квартиры в новостройках в целом по рынку дороже, чем в готовых домах: средний квадратный метр готовых стоит на 13 тыс. рублей дешевле. Кроме того, большая часть жилья на первичном рынке сдается в черновой и чистовой отделке и требует дополнительных вложений. Как правило, затраты на ремонт выливаются еще в 15 — 25% от стоимости квартиры. Но при этом почти 100% займов на новостройки выдаются в рам-

ках госпрограмм по ипотеке. Разница со ставками по стандартным программам существенная. Средний по рынку уровень актуальных рабочих ставок по стандартным программам — 9,5 — 11% годовых. По программам с госсубсидированием можно купить квартиру в новостройке со значительной экономией. Так, в Абсолют Банке ставка по госпрограмме 2020 — 2022 дополнительно снижена до 6,35% годовых, по «Семейной ипотеке» — 5,99% годовых. В начале августа мы снизили сразу на 0,5% ставку по новой госпрограмме «ИТ-ипотека», теперь она составляет 4,5% годовых. С учетом этой разницы в ставках экономия на переплате у заемщиков может составлять сотни тысяч рублей и даже свыше миллиона. Набирают популярность совместные акции банка и застройщиков. В этом случае наши клиенты могут оформить ипотеку

по субсидированной ставке от 0,1% годовых на весь срок. Доля сделок по таким акциям — около 10 — 15%. Мы прогнозируем, что до конца года доля ипотеки на новостройки в Екатеринбурге сохранится на уровне не ниже 50% от общего числа.

— **Какие тренды на первичном рынке недвижимости вы бы отметили?**

— Во-первых, за год в полтора раза выросло количество сделок с созаемщиками. У нас можно привлекать до четырех созаемщиков, в том числе и по госпрограммам. Их доход учитывается при рассмотрении заявок, и это повышает шансы на одобрение. Во-вторых, можно выделить два наиболее популярных типа квартир в новостройках при покупке в ипотеку. Для собственного проживания — просторные полуторные или двухкомнатные квартиры площадью 50 — 65 кв. метров. Для детей-студентов, сдачи в аренду или перепродажи — студии или однушки площадью 20 — 30 кв. метров. В-третьих, в Абсолют Банке в Екатеринбурге в два раза вырос объем выдач ипотеки на машино-места, в нашем банке можно приобрести в ипотеку машино-места не только в подземном паркинге или специальном здании, но и во дворе жилого комплекса. ■

жилищного строительства. В июне, по расчетам Михаила Хорькова, с использованием жилищных кредитов заключалось 73% ДДУ, а по предварительным цифрам июля — уже более 80%. «При этом, по данным аналитической платформы bnMAP, 27% заемщиков выбрали 30-летнюю ипотечную программу, сроки кредитования,

суммы кредита продолжают быстро расти», — детализирует Михаил Хорьков.

На оживление в сегменте кредитования указывает и статистика. По оценкам Банка России, в июне ипотечный портфель увеличился на 0,7% против просадки в мае на 0,1%. В июле ипотека выросла уже на 1,3%, объем вы-

дач — до 342 млрд рублей против 253 млрд в июне. Из этой суммы чуть менее половины пришлось на рыночные ипотечные кредиты — 167 млрд рублей против 119 миллиардов в июне, в то время как по льготным программам было выдано 175 млрд рублей против 131 миллиарда месяцем ранее.

Точки притяжения покупательского спроса

В Академическом создается полностью готовая для жизни среда. Это неоспоримое преимущество, которое ценят покупатели, отмечает руководитель отдела продаж АО Специализированный застройщик «РСГ Академическое» (входит в ГК «КОРТРОС») **Сергей Горшков**



— Сейчас мы видим рост интереса к 2 — 3-комнатным форматам квартир. С каждым годом район становится все более удобным и еще более привлекательным для семейного проживания. Здесь активно развивается социальная и транспортная инфраструктура. 1 сентября начинает работу новая школа (она станет пятой на территории застройки «РСГ-Академическое»), еще одна строится, следующая уже проектируется. Готовится к открытию учебный корпус Детской художественной школы № 2 имени Г.С. Мосина

(он разместится в квартале Eleven), планируется создание Академии детского творчества. Началось возведение поликлиники для взрослого населения, продолжается строительство Дворца дзюдо и трамвайной линии, ведется благоустройство Преображенского парка.

Мы лидируем по объемам ввода жилья в регионе и совместно с органами власти создаем в районе комфортные условия для жизни. Строительство объектов инфраструктуры ведется на принципах ГЧП, в рамках которого мы

обеспечиваем проектирование инфраструктурных объектов.

При этом удобнее становится не только сам район, но и условия приобретения жилья. Например, программа субсидирования ипотеки, которую мы реализуем совместно с ПАО «Сбербанк» актуальна и востребована покупателями. Еще одна новинка — ипотека для многодетных семей от ВТБ банка.

Семьи, купившие однажды квартиру в Академическом, расширяются и приобретают жилье в новых кварталах. Покупают квартиры для себя, своих детей и родителей. Часто по их рекомендации приходят друзья, родственники, знакомые. Для района характерна активная миграция внутри локации и высокий процент повторных продаж.

Все квартиры у нас идут с отделкой, есть специальное предложение готовых полностью меблированных квартир, что расширяет возможности выбора для покупателей. ■

У новостроек есть драйверы

Ожидания от второй половины этого года сдержанно-оптимистичные. Главный импульс рынку придает государственная поддержка строительной отрасли, отмечает коммерческий директор ТЕН девелопмент **Владимир Щеколдин**



— **Как вы оцениваете ситуацию на рынке в июне — июле?**

— Динамика в эти месяцы показала сдержанно-оптимистичный характер, продажи идут, но до показателей того же периода прошлого года, конечно, недотягивают. В нашей компании начались продажи в новых проектах — это проект-достояние «Русь» на ВИЗе и четвертая очередь «Екатерининского парка».

Важным инструментом развития рынка жилищного строительства остается ипотека. В этом мы

все еще раз убедились, почувствовав просадку рынка в апреле — мае, когда ставки были заградительными. Пока мы можем рассчитывать только на восстановление доли ипотеки до верхнего уровня. В нашей компании больших изменений в структуре продаж пока не произошло: пропорции собственных и заемных средств у покупателей существенно не поменялись.

— **Новые проекты планируете?**

— Мы новые проекты запускаем ежемесячно: 1 августа вывели в продажу квартал «Русь», 1 сен-

тября планируется официальный старт продаж по «Екатерининскому парку», 1 октября в планах старт продаж в очередном квартале «Руси». И так каждый месяц. Планируем запуск проекта на Дальнем Востоке, в среднесрочном проектировании мы опираемся на экономические и политические факторы. Логистика, торговля сместили вектор на восток, поэтому данное направление считаем интересным.

— **Каковы ваши ожидания от второй половины 2022 года?**

— Также сдержанно-оптимистичные. Государство серьезно поддерживает строительную отрасль, и это очень важно. Если ставки по ипотеке на покупку вторичного жилья начнут снижаться вслед за ключевой ставкой, новостройкам это придаст дополнительный импульс. В летний период обычно сделок не так много, и сезон-2022 ничем особенным не выделяется, вектор активности клиентов все-таки естественным образом крутится вокруг отпусков. В новом деловом цикле, думаю, увидим прирост. ■

Смену тренда уловили и банки. При этом все участники дискуссии говорят об увеличении среднего чека ипотеки. Это связано с ростом цен на недвижимость, а также и действием специальных программ в банках.

— У нас работают совместные с застройщиками программы по увеличению лимитов кредитования по программам господдержки до 15 млн рублей. Они станут одним из драйверов роста продаж для этих застройщиков, — отмечает руководитель центра ипотечного кредитования в Свердловской области банка «Открытие» **Юлия Смирнова**.

Аналогичные подходы проработаны и в ВТБ (см. «Рынок ипотеки восстанавливается», с. 18).

В Московском регионе росту продаж кредитных продуктов во многом способствуют программы субсидирования кре-

Ипотечные программы нужно дорабатывать. Например, у нас декларируется возможность повышения доступности жилья для молодежи, но банковские скоринговые программы отсекают такого заемщика как рискованного

дитных ставок от застройщиков, однако на Урале, по словам Юлии Смирновой, ее банк на этот стимул особенно не рассчитывает: «Наши девелоперы не очень охотно используют этот механизм».

Главным образом это связано с более низкой маржинальностью проектов в регионах в сравнении с московскими.

— У любого застройщика рассчитана себестоимость, — объясняет Татьяна Деменок. — Все мы используем механизм проектного финансирования и должны показывать банку определенную рентабельность проекта. В себестоимость проекта входят все затраты, в том числе и издержки на субсидирование ставок. Если план по продажам выполняется, какой смысл увеличивать издержки? Тем более в ситуации, когда строительные материалы дорожали, а значит, себестоимость проектов выросла.

Место силы

По ценовым параметрам рынок Екатеринбурга не сильно выделяется в масштабах страны. По оценкам Михаила Хорькова, за два последних года цены на первичном рынке выросли на 55%, на вторичном рынке — на 35%, в этом году новостройки подорожали на 15%, жилье на вторичном рынке — на 5%. Многие города, по его данным, продемонстрировали гораздо более существенный рост цен. Это, по его мнению, связано с сильной и разнообразной конкурентной средой на екатеринбургском рынке.

Высокий уровень конкуренции определяет и еще одну особенность столицы Среднего Урала — заметное увеличение объема строительства жилья с момента запуска льготной ипотеки. При этом рост произошел с высоких показателей, более существенные темпы демонстрирует только Дальний Восток, где и ипотека была запущена раньше, и программы стартовали с более низкой базы. По объему текущего строительства среди городских рынков Екатеринбург занимает четвертое место в стране после Москвы, Санкт-Петербурга и Краснодара.

Крупнейшими игроками рынка Екатеринбурга считаются «Атомстройкомплекс», «Кортрос» и ЛСР. По расчетам Михаила Хорькова, по итогам пяти месяцев этого года на долю «Атомстройкомплекса» пришлось 11,9% жилой площади в совершенных сделках, у «Кортроса» — 11,4%, у ЛСР — 7,7%.

— При этом ЛСР находился на первом месте по количеству заключенных сделок по ДДУ. Правда, средняя площадь проданных квартир у этого застройщика составляет 29 кв. метров, у «Атомстройкомплекса» она традиционно больше — около 60 кв. м. У «Кортроса» этот показатель за пять месяцев составил 50 кв. метров. Это цифры только ДДУ, если мы добавим договоры купли-продажи, пропорции несколько скорректируются, но в целом это отражает тренд, — отмечает Михаил Хорьков.

При этом доля пяти крупнейших игроков в структуре продаж несколько меньше, чем на столичных рынках: в Екатеринбурге много небольших, но сильных девелоперов. В Москве и Санкт-Петербурге доминирующие игроки держат больше 50%, в Екатеринбурге их доля около 40%, и это отличает Екатеринбург от крупнейших российских рынков жилья.

Интересно, что количество игроков продолжает увеличиваться. В этом году в регион, например, пришла компания «Прогресс строй» из Астрахани.

Оптимизм возвращается

Дальнейшие планы и банки, и застройщики строят с учетом влияния на рынок множества факторов. К поддерживающим сто-

По объему текущего строительства среди городских рынков Екатеринбург занимает четвертое место в стране после Москвы, Санкт-Петербурга и Краснодара

ит отнести пролонгацию программ льготной ипотеки и тенденцию на уменьшение ставок кредитования, кроме того, отрасль поддержат регуляторные решения, позволяющие снизить издержки девелоперов, считает исполнительный вице-президент Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей (СОСП) **Олег Мошкарев:**

— По итогам весенней сессии Госдума приняла 12 федеральных законов, предусматривающих порядка сотни поправок в сфере регулирования строительства, принято 112 постановлений и 147 распоряжений правительства РФ, упрощающих работу отрасли, министерство строительства добилось сокращения процедур с 96 до 32 в целом по стране. Идет работа по сокращению инвестиционно-строительного цикла.

Позитивные элементы видят и девелоперы.

— По мере снижения факторов неопределенности мы чувствуем возобновление спроса, — отмечает Марина Сухановская. — Эскроу-счета начали снова пополняться, а учитывая комплекс мер поддержки, который получила строительная отрасль, мы думаем, что ситуация выровняется достаточно быстро. Конечно, недооценивать кризисные явления не стоит, поэтому мы придерживаемся осторожного оптимизма.

— В целом мы видим оживление рынка и смотрим во второе полугодие со сдержанным оптимизмом, — аналогично оценивает перспективы Алла Власова. — Собираемся открывать продажи новых объектов, планы не сворачиваем, потому что недвижимость остается надежным инструментом для сбережения финансовых ресурсов в кризисные периоды.

Татьяна Деменок в этом году ожидает выполнения всех планов с учетом того, что на долю продаж с участием ипотеки приходится до 80% сделок, а этот рынок восстанавливается.

Ограничивающим фактором для роста выдач ипотеки и активности клиентов в

сегменте новостроек эксперты считают снижение покупательной способности населения. Именно поэтому Юлия Смирнова очень высокой динамики не ждет:

— В третьем квартале, по нашим прогнозам, выдачи будут наполовину меньше аналогичного периода прошлого года. Мы рассчитываем, что динамика выровняется к четвертому кварталу, но в целом по итогам года снижение составит 20 — 25% к уровню 2021 года.

При всей важности ипотечных программ некоторые подходы требуют совершенствования, считает директор «Бюро ипотечных технологий» ЦН «Северная Казна» **Елена Мяло:**

— Ипотечные программы нужно дорабатывать, иногда они носят формальный характер. Например, с одной стороны, у нас декларируется возможность повышения доступности жилья для молодежи, а с другой — банковские скоринговые программы при подаче заявки сразу отсекают такого заемщика как рискованного. Значит, программа нерабочая.

От новых проектов застройщики тоже не отказываются, хотя сейчас этот процесс будет идти не так агрессивно, как в предыдущие годы.

— Новые проекты мы планируем, но все тщательно просчитываем, — говорит Марина Сухановская. — Нужно, чтобы рынок поглотил объем предложения. Мы рассматриваем новые проекты, в том числе через участие в программе комплексного развития территорий, потому что понимаем, что экономика все равно восстановится.

По мнению Михаила Хорькова, специфика екатеринбургского рынка позволит ему восстановиться быстрее других территорий:

— В столице Среднего Урала довольно большой объем строительства, рынок слишком конкурентный, сказывается и быстрая реакция девелоперов на изменения спроса. Это позволяет сохранять цены на приемлемом уровне. В текущей экономической ситуации этот фактор добавляет плюсов, так как это позволит возвращать на рынок покупателей более динамично.

Однако на рекорды рассчитывать не стоит, в целом по итогам года спрос на новостройки упадет, спрогнозировал вице-премьер **Марат Хуснуллин** во время встречи с президентом страны в конце июля: «2021 год был небывалым по объемам спроса на рынке недвижимости. По этому году спрос будет процентов на 10 — 20 ниже, чем в прошлом году, но это соответствует нормальным рыночным реалиям». АКРА также ожидает коррекции вниз в пределах 10 — 20%. Прогноз ПСБ предполагает снижение спроса по итогам года на первичном рынке недвижимости на 21%. ■

Павел Кобер

Доска — не тоска

На рынке стройматериалов не соскучишься. Весной потребители нахватили продукции впрок, оказалось — зря



ЭКСПЕРТ-УРАЛУ №30 — 35, 29 АВГУСТА — 11 СЕНТЯБРЯ, 2022

ПАВЕЛ КОБЕР

Несмотря на разгар строительного сезона, цены на российском рынке стройматериалов летом пошли вниз. В целом, по данным Росстата, за первое полугодие 2022 года по сравнению с тем же периодом прошлого года стройматериалы подорожали почти на четверть (на 24,5%). Однако в июне уже отмечено снижение на 2% к маю, что дает повод говорить о некоторой стабилизации ситуации.

Летний парадокс

Больше всех подешевели древесностружечные и ориентированно-стружечные плиты — на 6%, также снизилась стоимость металлочерепицы — на 5,1%, доски обрезной — на 3,5%, ламината — на 2,1%, линолеума — на 1,9%, моек из нержавеющей стали — на 1,5%, красного кирпича — на 1%, еврошифера — на 0,7%.

Снижение следует рассматривать как ценовую корректировку, которой предшествовал ажиотаж из-за мартовской паники. Оно не связано с сокращением спроса на строительные материалы — потребности растут. Так, в субъектах РФ Урала и Западной Сибири за первое полугодие 2022 года значительно увеличились (к тому же периоду прошлого года) объемы вводимого жилья: в Пермском крае — в два раза, в Удмуртии — в 1,9 раза, в Тюменской области (включая ХМАО-Югру и ЯНАО) — в 1,6 раза, в Челябинской и Курганской областях — в полтора раза, в Оренбургской области — на 35%, в Башкирии — на 11%. Лишь Свердловская область показала скромный рост на 5,7%.

— На «Авито» в России наблюдается зна-

чительный рост спроса на стройматериалы: в первом полугодии этого года продажи поднялись на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, — сообщил «Эксперт-Уралу» руководитель макрокатегории «Строительство и мебель» на платформе **Илья Адамский**. — Категория «Ремонт и строительство» с показателем на уровне 19 млн посещений в месяц входит в тройку самых популярных. Сейчас доля новых товаров в этой категории составляет более 80%, а число профессиональных продавцов превышает 180 тысяч. Причем впервые за два года некоторые категории товаров начали дешеветь. Например, снижение цен на щебеночно-песчаную смесь составило 54%, товары для строительства стен подешевели на 36%, общестроительные материалы — на 19%. Наибольшей популярностью среди товаров для стройки и ремонта у нас в этом году пользовались материалы для крепежа — их покупали на 93% активнее, чем в прошлом году. Продажи листовых материалов с прошлого года увеличились на 86%, строительных смесей — на 62%, электрики — на 61%. Чаще стали покупать материалы для отделки (на 59%), изоляционные материалы (на 54%), лаки и краски (на 43%). Практически не изменились с прошлого года продажи металлопроката (+3%) и кровли и водостоков (+2%).

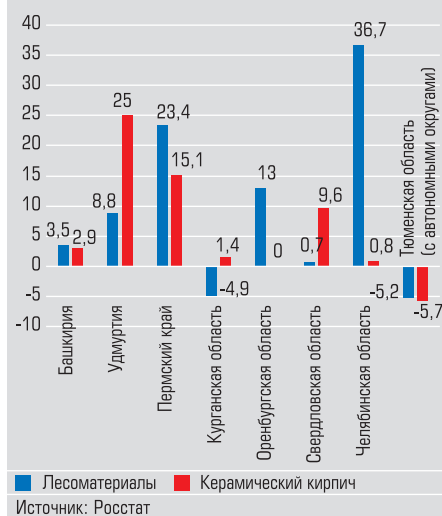
Исключение составила разве что минеральная изоляция, объемы потребления которой на российском рынке за последние несколько месяцев значительно упали.

— Если в январе — феврале мы видели устойчивый рост, сохранение дефицита на наши продукты и наращивали производство, то с начала апреля потребление ка-

менной ваты стало падать, — комментирует тренд руководитель направления «Минеральная изоляция» компании «Технониколь» **Василий Ткачев**. — Причин для снижения активности несколько. Во-первых, многие отрасли сегодня находятся под сильным давлением. Это и складская логистика, и торговые центры, пострадавшие из-за ухода западных брендов, арендовавших у них до 40% площадей, и ограничения работы кинотеатров (отсутствие зарубежных премьер и уменьшение зрительского трафика), поэтому строить ТЦ в ближайшее время будут значительно меньше. Во-вторых, сокращение спроса на рынке жилья замедляет темпы жилищного строительства. В-третьих, высокая инфляция в марте — апреле, а также неуверенность в завтрашнем дне и прогнозируемый рост безработицы заставили многих отложить планируемый ремонт квартир, дач и домов, что сразу сказалось на динамике продаж стройматериалов в сетях DIY. Но наиболее негативная тенденция в потребительских предпочтениях — это изменение бюджетов и предпочтение не самого эффективного, а самого дешевого теплоизоляционного продукта, что неизменно отразится на качестве строительства. С марта 2022 сегмент минеральной изоляции перешел из дефицитного в профицитный, в связи с этим мы прогнозируем сокращение потребления минеральной изоляции во втором полугодии на 15 — 20% по сравнению с тем же периодом 2021 года. Общее падение за год может составить 10 — 13%. Однако рост возможен уже в 2023 году, когда все участники рынка адаптируются к изменениям и начнут реализацию проектов в новых условиях.

В большинстве регионов отмечен рост

Динамика производства стройматериалов на Урале и в Западной Сибири за первое полугодие 2022 года в сравнении с тем же периодом прошлого года, %



Другие эксперты, тем не менее, подчеркивают, что на большинстве строящихся в стране объектов недвижимости (как жилой, так и коммерческой) продолжают работы, в связи с этим спрос на строительные материалы стабилен. Причем речь идет именно об отечественной продукции.

— Увеличился спрос на все виды стройматериалов, производимых на территории РФ, поскольку это снижает риск непоставки. В свою очередь спрос на импортные материалы снизился из-за большого количества ограничений и риска не получить товар, — отмечает генеральный директор архитектурного бюро «G5 Architects» **Алексей Бравин**.

Вместе с тем эксперт перечисляет виды стройматериалов, по которым критически высока доля зарубежных поставок: «Высокую зависимость от импорта показывает сегмент сложного инженерного оборудования. В сегменте производства лакокрасочной продукции, тепло- и гидроизоляции сохраняется высокий уровень зависимости от импортных компонентов. Риски остановки производства нивелированы открывшимися возможностями параллельного импорта. Это позволяет производствам оставаться на плаву до тех пор, пока достраиваются новые импортозамещающие мощности».

Ушли многие западные компании: например, производители сухих строительных смесей Holcim и Henkel, стекла — AGC и Guardian Glass, лакокрасочной продукции — Teknos Group Oy и Jotun. Не будет электрики ABB, лифтов Otis, сантехники Geberit. Однако в большинстве случаев происходит не закрытие производства, а смена акционеров. Западные холдинги передают доли в производственных комплексах российским компаниям, меняется бренд. Хуже дела с сокращением поставок из стран Евросоюза. Но даже в таком сложном деле, как поиск и замена лифтового оборудования,

С уходом ряда иностранных производителей на российском рынке не возникло дефицита стройматериалов. А когда для наших производителей закрылись западные рынки, им пришлось оперативно переориентироваться на внутренний спрос, что привело к снижению цен

найденно множество решений, говорит Алексей Бравин: «Параллельный импорт открыл для этого новые возможности. Российский рынок стройматериалов и оборудования остается привлекателен для многих азиатских и арабских стран. За прошедшие полгода российские специалисты по закупкам нашли множество аналогов по каждому из актуальных направлений».

Перпендикулярно импорту

По данным Алексея Бравина, импортозамещение в строительной отрасли началось еще в 2014 году, и власти добились результатов на этом направлении. С весны текущего года процесс стал еще интенсивней, новые производства появляются каждый месяц. Многие из них находятся на территории Уральского федерального округа.

Так, весной после 13-летнего перерыва возобновлено производство железобетонных конструкций в Качканаре. В восстановлении завода новые собственники холдинга ПТЖБ, объединяющего заводы в Пермском крае и Свердловской области, вложили более 150 млн рублей. Среди выпускаемой продукции — железобетонные дорожные и аэродромные плиты, сваи, фундаментные блоки. В индустриальном парке «Курган Энергомаш» запущено производство полипропиленовых труб и латунных фитингов для инженерных трубопроводов водо- и газоснабжения. В Заречном (Свердловская

область) открыл новый завод по производству полиэтиленовых труб «ИнПластПолимер», инвестиции в проект составили 250 млн рублей. Расширились производственные мощности Новотроицкого содового завода в Оренбургской области: извест с фракционным составом 10 — 40 мм пользуется спросом в строительстве, инвестиции в проект превысили 120 млн рублей. Компания «Металл Профиль Урал» открыла второй цех по выпуску метало сайдинга в Тюмени: цех включает две линии по производству метало сайдинга, линию большой резки металла и производство доборных элементов. В сентябре планируется открытие распределительного центра TDM Electric в Ревде (Свердловская область): компания планирует существенно расширить возможности на Урале и вкладывает в строительство производственно-логистического комплекса более 1,5 млрд рублей.

— Благодаря параллельному импорту решились вопросы с компонентами и сырьем, в том числе и для российских производств импортных брендов из дружественных стран. По такой же схеме решаются вопросы поставок импортных строительных материалов тех брендов, которые уже ушли из России, — подтверждает директор департамента фиброцементной продукции группы компании BF Tech (Екатеринбург) **Яков Яланский**. — Но стоимость и сроки ожидания увеличиваются порой в несколько раз. Поэтому сейчас самое время обратиться к отечественным аналогам, многие из которых по качеству не уступают импортным. При этом они всегда в наличии и по выгодным ценам. Несмотря на громкие уходы известных компаний, например, такой как Holcim, маловероятно, что рынок ощутит нехватку цементных смесей. Производства, оснащенные современным оборудованием, будут стремиться занять освободившиеся ниши. В рамках программы импортозамещения проводится ряд мер, в том числе и на государственном уровне. Новые финансовые условия (налогообложение, кредитование, ипотека) позволяют укрепить позиции российских производителей, которые планируют расширяться и выводить на рынок новые категории товаров взамен ушедших. Предприятия наши работают на полную мощность, и в ближайшем будущем мы планируем расширить ассортимент продукции, представив новые виды фиброцементной черепицы, а также фиброцементного сайдинга. Важно также отметить, что фиброцементное производство (шифер, листы, трубы, неокрашенный сайдинг) полностью импортонезависимое — в качестве сырья мы используем хризотил, который добывают в Свердловской области. Оборудование — от партнеров из различных дружественных стран, с которыми у нас налаженные многолетние отношения. ■

Работаем для вас, дорогие строители!

Для компании «Сантехкомплект-Урал» август — важный месяц. Вместе со всей страной и нашими партнерами мы празднуем любимый профессиональный праздник — День строителя!

В этом году «Сантехкомплект-Урал» чествовал строителей на двух площадках Екатеринбурга: на масштабном празднике в Преображенском парке района Академический и не менее грандиозном мероприятии в ЦПКиО им. В. Маяковского. Мы радовали не только своих клиентов и партнеров, но и всех жителей города своими мастер-классами, необычными фотозонами и конкурсами. Никто из участников не остался без внимания, все возвращались домой с хорошим настроением и памятными презентами.

Готовясь ко Дню строителя и оценивая результаты первой половины года, мы с удовольствием и гордостью отметили для себя, что все вопросы, которые казались трудно разрешимыми еще весной, преобразовались в новые рабочие технологии и помогли нам убедиться, что вместе действительно возможно все.

Нет никаких сомнений, что сфера строительства будет и дальше стремительно развиваться в нашем родном регионе и во всей стране. «Сантехкомплект-Урал» со своей стороны будет и дальше активно и профессионально развиваться, следуя вашим потребностям.

В динамичный период перемен мы даем проверенный выбор и расширяем границы для быстрого принятия решений. Наши отечественные партнеры, с которыми «Сантехкомплект-Урал» сотрудничает много лет, обладают достаточными ресурсами, чтобы частично нивелировать дефицит в отдельных категориях товаров. Кроме того, мы изучаем не только российский рынок, но и страны ближнего зарубежья. По итогу работы с российскими поставщиками рост оборота за последние полгода составил 14%, а с Казахстаном и Беларуссией — до 70%.

«Сантехкомплект-Урал» активно работает со странами Азии. Большое количество оборудования сейчас приходит к нам от зарубежных поставщиков. Пока оно на стадии технико-экономической проверки — нужно понять, какую гарантию качества готов дать производитель, какие технические особенности есть у оборудования, насколько реальные характеристики соответствуют заявленным показателям.

Минимизируем риски, поддерживаем партнеров

При рассмотрении нового потенциального поставщика наши эксперты оценивают техническую составляющую и качество предлагаемой продукции, проводят исследования



на стендах компании. Затем мы анализируем экономическую составляющую: проверяем, все ли комплектующие оборудования изготавливаются в России. Это позволяет определить, насколько стабильна будет цена. Далее мы выстраиваем логистические цепочки, чтобы товар как можно быстрее поступил на наш склад и был передан клиенту. Отдельное внимание уделяется вопросу гарантии, которую предоставляет производитель. Только после проведения такой комплексной работы мы готовы предложить продукцию вам.

Для минимизации рисков «Сантехкомплект-Урал» предлагает альтернативные варианты инженерного оборудования с гарантией качества в соответствии с технической задачей клиента. Так мы помогаем решить проблему выбора и замены оборудования, сохраняем и сокращаем временные ресурсы партнера для принятия решения и берем ответственность за риски на себя.

«Сантехкомплект-Урал» оказывает нашим партнерам экспертную поддержку: мы активно участвуем в профильных конференциях, круглых столах и мастер-классах, чтобы знакомить рынок с отечественными производителями и расширять информационное поле клиентов.

Мы организуем поездки на предприятия, где уже применяется российское оборудование, чтобы продемонстрировать его качество в полевых условиях.

Поскольку «Сантехкомплект-Урал» является инженерно-логистическим комплексом, то вопросам транспортировки и хранения продукции уделяется не меньше внимания, чем профессиональному сопровождению клиентов. На текущий момент у компании есть 11 складов хранения. Например, доля складских запасов отечественных продуктов по таким направлениям, как запорная арматура, составляет 60 — 63%, а по полиэтиленовым и полипропиленовым трубам — 70%. Цифры говорят о том, что большая доля продукции на складах — отечественного производства, поэтому рисков с логистикой нет.

Мощностей производства в рамках компании также вполне хватает. Уже имеющаяся технологическая база позволяет нарастить объемы примерно в 1,5 раза в 2022 году. В планах все же провести модернизацию, чтобы еще увеличить производительность.

Мы отчетливо понимаем одну из главных задач любого строителя сегодня — это снижение рисков срывов сроков поставок импортных компонентов. Только в текущем квартале 65% разработанных проектов предусматривают использование оборудования, которое есть на наших складах в Екатеринбурге. Это несомненно влияет на скорость реализации проекта.

Кроме того, в работу запускаются проекты, подготовленные еще по ранее выпущенным техническим заданиям. В них нужно пересмотреть материалы с учетом ухода некоторых зарубежных поставщиков. Чтобы сделать это быстро и правильно с технической точки зрения, мы максимально адаптируем любой проект исходя из возможностей проверенного нами отечественного рынка, осуществляем технико-экономическую оценку применяемых материалов и разрабатываем альтернативное предложение с гарантией качества.

Комплексный подход нашей компании обеспечивает 100% выполнение задачи клиента. «Сантехкомплект-Урал» создает возможность для успешного развития наших партнеров, тем самым расширяя границы для быстрого принятия решений в рамках текущей неопределенности.

Как вы смогли убедиться, мы основательно подготовились, чтобы ваш профессиональный праздник, а далее и рабочие будни, дорогие строители, были действительно радостными и светлыми. Мы желаем вам грандиозных проектов и надежных партнеров! Искренне благодарим вас за ваш труд, профессионализм и сотрудничество с «Сантехкомплект-Урал»! ■

Артем Коваленко

Регион как пример

Как Челябинская область решает экологические проблемы: от модернизации заводов до рекультивации свалок



Председатель Совета Федерации РФ Валентина Матвиенко приняла участие в запуске на ММК нового аспирационного цеха. Его задача — улавливать пыль и вредные вещества, не допуская их выхода в атмосферу

В июле в кислородно-конвертерном цехе (ККЦ) ММК запустили комплекс газоочистных установок. В дополнение к построенным системам газоочистки для конвертеров № 2 и 3, введена в эксплуатацию станция для перелива чугуна. Прежняя центральная газоочистная станция теперь обслуживает конвертер № 1. Результатом реконструкции станет повышение эффективности очистки пыли и газов, а также полное исключение неорганизованных выбросов от конвертеров при всех режимах работы. По данным министерства экологии Челябинской области, валовые выбросы пыли ККЦ должны сократиться на 500 тонн к 2024 году. В открытии комплекса принимали участие спикер Совета Федерации **Валентина Матвиенко**, полпред президента РФ в УрФО **Владимир Якушев**, губернатор Челябинской области **Алексей Текслер** и председатель совета директоров ММК **Виктор Рашников**. Они осмотрели еще один важный проект ММК — строительство коксовой батареи № 12. Главная цель — кардинальное снижение техногенной нагрузки на окружающую среду. Объем инвестиций — 75 млрд рублей. Пооче-

редный запуск комплекса запланирован на 2023 год, после чего из эксплуатации поэтапно будут выведены две устаревшие батареи. К 2024 году модернизация обеспечит сокращение валовых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу на 11,3 тыс. тонн и безотходное производство за счет внедрения установки сухого тушения кокса. За последние пять лет индекс загрязнения атмосферы в Магнитогорске снизился в 2,6 раза, концентрация бензапирена — в 3,8 раза, пыли — в 1,5 раза.

— Впечатляют масштабы производства, масштабы модернизации, которые провели за последние 20 лет, — отметила Валентина Матвиенко. — Очень важно, что упор при этом делается не только на самые современные технологии, но и во главу угла ставится задача снижения экологического вреда. Это говорит о том, что компания современная, понимает ответственность за результаты своей деятельности, заботится о том, чтобы в Магнитогорске был чистый воздух. Такая экологическая ответственность компании должна быть примером для всех других.

Для региона реализация экологических мероприятий имеет первостепенное значение. По словам Алексея Текслера, в об-

ласти принят первый в России региональный экологический стандарт: «Продолжаем системную работу с предприятиями в рамках подписанных экологических соглашений. Создали Единый центр онлайн-мониторинга чистоты воздуха, наращиваем сеть постов наблюдения, которые поставляют в него данные из различных систем. Каждый житель может посмотреть результаты этого мониторинга».

«Э-У» проанализировал ключевые экопроекты Челябинской области.

Чистый воздух...

В Челябинске и Магнитогорске реализуются федеральный и региональный проекты «Чистый воздух». Основная цель — снизить выбросы загрязняющих веществ в атмосферу на 20% до конца 2024 года и на 50% — до конца 2030 года. Со всеми крупными предприятиями региона еще в 2019 году министерством природы России, Росприроднадзором, правительством Челябинской области заключены четырехсторонние соглашения по сокращению выбросов, проведению необходимых технологических мероприятий, инвестиций в экологию. «Мы регулярно мониторим реализацию этих соглашений, они

выполняются. Идет снижение выбросов. Это статистика. Улучшение показателей, которые мы наблюдаем в динамике, происходит в течение последних лет. Я живу в Челябинске, вижу, что ситуация меняется. Все обязательства, которые предприятия взяли на себя, они выполняют. У нас самый большой ввод объектов, которые помогут решить экологические проблемы. Это, конечно, 2023 — 2024 годы, но и в 2022 году ряд мероприятий будет реализован, в частности на «Мечеле» и многих других компаниях», — констатирует Алексей Текслер.

С 2017 года «Мечел» снизил выбросы в атмосферу на 20 тыс. тонн. Сейчас на предприятии выполняется аспирация четвертой доменной печи, модернизируется пятая доменная печь, электросталеплавильное производство, коксохимическое производство цеха № 1 на «Мечел-Коксе». Дополнительно к соглашению по сокращению выбросов в атмосферный воздух с компанией была достигнута договоренность о сокращении сбросов загрязняющих веществ в водные объекты. «Важно завершить все начатые мероприятия. Отдельная история — это вода, у нас больше 20 мероприятий по соглашению. Знаю, что часть из них уже выполнена. Снижение объемов сброса отходов в реку Миасс — важная задача, которая перед нами стоит», — подчеркнул губернатор.

Экологическую нагрузку на Челябинск удалось снизить и благодаря капремонту плавильной печи на ЧЭМК. «Капитальный ремонт печи № 45 — лишь часть глобальной реконструкции производственных мощностей цеха № 7, которая проводится в соответствии с заключенным соглашением, — уточнил генеральный директор Челябинского электрометаллургического комбината Павел Ходоровский. — Сейчас условия, в которых реализуется экологическая программа, действительно непростые и связаны с объективными причинами. Но все решаемо».

К концу 2024 года после реализации всех необходимых природоохранных мероприятий на ЧЭМК запланировано снизить количество вредных выбросов в атмосферный воздух более чем на 20%.

Проекты реализуются и на многих других предприятиях. На том же ММК реконструированы газоочистные сооружения дуговых сталеплавильных печей: выбросы пыли сократятся на 300 тонн в год. В строительстве пылегазоулавливающей установки мощностью 2,4 млн кубометров в час компания инвестировала 2,7 млрд рублей.

Челябинский трубопрокатный завод за последние пять лет вложил в экологическую программу более 2 млрд рублей. Сейчас здесь реконструируется газоочистное оборудование. В цехах ЧТПЗ уже работа-

ют две новые газоочистные установки, до конца 2024 года будут запущены еще две. Воздействие на окружающую среду снижено до минимума.

По данным регионального Минэкологии, в целом по Челябинской области за пять лет объем выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников сокращен на 12,3% (с 532,7 тыс. тонн в 2017 году до 467 тыс. тонн в 2021 году).

...ЗЕМЛЯ...

Еще одно важное направление — рекультивация свалок и строительство новых мусороперерабатывающих комплексов. В прошлом году, например, завершена рекультивация челябинской городской свалки, работавшей с середины XX века. К 1980 году ее потенциал был уже полностью исчерпан, но отходы свозились туда еще почти сорок лет — до 2018 года. В федеральный проект «Чистая страна» также включены свалки ТКО в городах Карталы, Верхний Уфалей, Златоуст, Миасс и Троицк.

Последний пример — запуск нового полигона для твердых коммунальных отходов с мусоросортировочным комплексом (МСК) в Магнитогорске. С 1 июля там перестала работать старая городская свалка, которая функционировала 65 лет. Сейчас в рамках федерального проекта «Чистый воздух» готовится ее рекультивация. К концу этого года завершатся все необходимые экспертизы, а с 2023 года начнется ликвидация. Это позволит сократить выбросы загрязняющих веществ в атмосферу на 16 тыс. тонн в год. Стоимость работ оценивается в 2 млрд рублей.

Мощность нового МСК — 200 тыс. тонн в год, полигона — 175 тыс. тонн. Они рассчитаны на обработку и захоронение всего объема ТКО Магнитогорского кластера, охватывающего десять муниципальных образований с населением более 650 тыс. человек. Это первый значимый объект, построенный в Челябинской области после старта реформы в сфере обращения с ТКО в 2019 году. Самое важное — отходы не направляются на захоронение напрямую: из поступающей массы выбирается полезная фракция, которую можно пустить на повторное использование. «Это современный полигон, который находится в стороне от города. Есть планы по его развитию. Планируем перерабатывать более 40% отходов, которые туда завозят. Таких объектов в целом по стране не так много», — подчеркнул губернатор.

На МСК работает уникальное оборудование: разрыватели пакетов, барабанный грохот для рассеивания отходов по классам крупности, перфоратор для ПЭТ-тары, магнитный сепаратор для отбора мелких металлических частиц, пресс вторичного сырья и т.д. Общий объем инвестиций в магнитогорский полигон

(включая все объекты инфраструктуры) — 1,3 млрд рублей.

В населенных пунктах также оборудуются контейнерные площадки для сбора ТКО. Например, в Кыштыме в соответствии с санитарными нормами и экологическими требованиями организовано 113 площадок для сбора твердых коммунальных отходов, в этом году обустраивают еще 13. За последние три года здесь установлено 394 евроконтейнера под общий, еще 234 — под отдельный сбор ТКО.

...И ВОДА

Важнейшее место в перечне экопроектов занимает реконструкция систем водоснабжения и водоотведения. Совместно с федеральным центром по направлению «Чистая вода» реализуются полтора десятка проектов. За прошедшие три года в рамках профильного нацпроекта и региональной программы построены и реконструированы объекты в Озерске, Каслях, Южноуральске, поселке Красногорский Еманжельского района, поселке Смолино в районе Челябинска, поселке Луговой Красноармейского района, поселке Кременкуль Сосновского района, деревне Шишминка Октябрьского района.

7 июля правительственная комиссия по региональному развитию в РФ под председательством вице-премьера **Марата Хуснуллина** одобрила заявку региона на финансирование проекта по реконструкции систем водоснабжения Копейска. Его реализация улучшит качество жизни 147 тыс. жителей города-спутника областного центра. Общий объем финансирования — 2,7 млрд рублей. Проект предусматривает проектирование и реконструкцию канализационного коллектора, проектирование и первый этап реконструкции очистных сооружений канализации на озере Курлады.

— В 2022 году будет реализовано еще несколько проектов. Завершим строительство станции водоподготовки в селе Миасское Красноармейского района, объекты в поселке Октябрьский Копейского городского округа и поселке Бишкиль Чебаркульского района. Начинаем (с завершением в следующем году) строительство станции обеззараживания питьевой воды в Челябинске. Также выходим на реконструкцию водозабора Серебры в Карабаше, реконструкцию системы водоснабжения в деревне Барсучье Октябрьского района и водозабора поселка Межозерный Верхнеуральского района. С Минприроды реализуем ряд проектов — большой проект на реке Ай, по очистке городского пруда Златоуста, также работаем в этом направлении с градообразующим предприятием в Карабаше. По Тургояку целый ряд решений принимаем. В Челябинске работаем над комплексной программой по реабилитации реки Миасс, — итожит губернатор. ■

Илья Бахарев

Производство в благоприятной атмосфере

Уральские предприятия ТМК ежегодно направляют десятки миллионов рублей на сохранение чистоты атмосферного воздуха



Об

обеспечении охраны атмосферного воздуха в ареале присутствия производственных предприятий Трубной металлургической компании в Уральском регионе в интервью журналу «Эксперт-Урал» рассказала руководитель направления по экологической безопасности ТМК Елена Подгорных.

— *Какая работа ведется на предприятиях ТМК по охране атмосферного воздуха?*

— ТМК придерживается позиции, что бережное отношение к природе — неотъемлемое условие и одно из основных приоритетов стратегического развития. Введение новых производственных мощностей и рост объемов выпуска продукции должны сопровождаться снижением техногенного влияния на окружающую среду.

По оценке специалистов, загрязнение атмосферы — один из главных факторов риска для здоровья человека. Именно поэтому для ТМК одним из приоритетов стал системный подход к снижению выбросов в городах присутствия предприятий.

Охрана атмосферного воздуха на производстве включает множество аспектов. Прежде всего мы ориентируемся на исполнение требований, предъявляемых законодательством РФ — это достаточно жесткие нормативы.

Для обеспечения постоянной работы по охране окружающей среды на всех предприятиях ТМК действует единая экологическая служба — Управление производственной экологии. Его сотрудники ведут первичный учет, инвентаризацию источников выбросов, следят за соблюдением нормативных параметров атмосферы.

Мониторинг и граница

— *Как осуществляется производственный экологический контроль охраны атмосферного воздуха?*

— Мониторинг состояния окружающей среды на заводах осуществляют Центры аналитического контроля (ЦАК), в которые входят лаборатории, специализирующиеся на различных средах контроля в соответствии с требованиями Межгосударственного стандарта ГОСТ ISO/IEC 17025.

К примеру, на Северском трубном заводе (СТЗ) мониторинг осуществляет группа по контролю атмосферного воздуха и промышленных выбросов ЦАК. Здесь работают квалифицированные специалисты, а лаборатория оснащена самым современным оборудованием.

Лабораторный контроль ведется по двум основным направлениям. Первое — отбор и анализ проб атмосферного воздуха на границе санитарно-защитной зоны предприятия и прилегающей жилой за-



Елена Подгорных: «Замена устаревшего оборудования, внедрение новых технологий, строительство современных систем газоочистки позволили снизить выбросы на тонну стали»

стройки. Второе — отбор и анализ проб промышленных выбросов в атмосферу, а также оценка эффективности работы газопылеулавливающих установок.

Контролируются выбросы в атмосферу из 52 источников по 29 показателям (взвешенные вещества, серы диоксид, оксид углерода и другие).

Метеонаблюдения проводятся с помощью метеостанции, установленной на стационарном посту. Она позволяет оперативно получать информацию по метеорологическим параметрам в режиме



При модернизации сталеплавильного и трубопрокатного производств ТМК были внедрены передовые технологии, что позволило установить СЗЗ по границе промплощадок предприятий

онлайн не только ЦАК, но и другим заинтересованным службам СТЗ, например специалистам ГО и ЧС, диспетчерской службе.

— **Как определяются и меняются на предприятиях ТМК границы санитарно-защитных зон (СЗЗ)?**

— Для обеспечения комфортных и безопасных условий для жителей районов, расположенных вблизи предприятий ТМК, для заводов установлены санитарно-защитные зоны. Это защитный барьер, обеспечивающий безопасность населения, проживающего на границе ближайшей жилой застройки.

При установлении и обосновании СЗЗ наши уральские предприятия провели большую работу по оценке рисков: проводились как собственные мониторинги, так и исследования, выполненные специальными аккредитованными лабораториями. Стоит отметить, что при модернизации сталеплавильного и трубопрокатного производств ТМК были внедрены передовые технологии и техники с максимально возможным улавливанием выбросов загрязняющих веществ в рамках производственной деятельности. Это позволило на СТЗ, Первоуральском новотрубном (ПНТЗ) и Челябинском трубопрокатном (ЧТПЗ) заводах установить СЗЗ по границе промплощадок. Синарский трубный

завод (СинТЗ) сейчас находится на завершающем этапе установления санитарно-защитной зоны с обоснованием размера по границе предприятия.

На границе установленных СЗЗ осуществляется постоянный мониторинг соблюдения нормативов. К примеру, в городе Полевском мы используем передвижную экологическую лабораторию, а также стационарный пост контроля, где в ручном и автоматическом режимах делают замеры четыре раза в сутки.

Размер СЗЗ может изменяться вместе с предприятием. Мы это понимаем, предусматриваем и обеспечиваем модернизацию действующего пылегазоулавливающего оборудования при увеличении производительности.

Ловцы воздуха

— **Какие воздухоохраные мероприятия проводятся на предприятиях ТМК?**

— Среди ключевых мер снижения выбросов в атмосферу — обеспечение эффективности газоочистных установок, организация локализованных отводов пылегазовых потоков от места их образования и направление их на очистку, а также регулирование выбросов загрязняющих веществ при неблагоприятных метеоусловиях.

Экологические службы предприятий следят за эффективной эксплуатацией

пылегазоулавливающих установок. Здесь важно все: и соблюдение ежегодных графиков проведения техосмотров, и планово-предупредительные ремонты, и своевременная замена улавливающих фильтровальных элементов. В целом по уральским предприятиям на обеспечение эффективной работы оборудования по охране атмосферного воздуха за прошедший год направлено более 260 млн рублей.

Благодаря проведенной за последние 15 лет замене устаревшего оборудования, внедрению новых технологий, строительству современных систем газоочистки были снижены выбросы на тонну стали, воздух на территории заводов и в городах стал чище. Кроме того, при возросших объемах производства удалось сократить расход энергоресурсов. Сталеплавильные цеха оснащены газоочистными сооружениями нового поколения, которые позволяют улавливать и очищать 99% технологической пыли.

Для ТМК модернизация — это непрерывный процесс, в том числе в части природоохранного оборудования. На СТЗ запущены в эксплуатацию три установки аспирационной системы дробильно-сортировочного комплекса, а также модернизированная газоочистная установка известеобжигательной печи № 1. Цех «Железный Озон 32» на ПНТЗ одним из первых в стране установил систему автоматизированного контроля выбросов. На заводе запущены газопылеулавливающие установки трех типов с коэффициентом фильтрации от 85 до 99%. Также на предприятии заменены рукавные фильтры газоочистных сооружений — установки позволяют улавливать 99,9% твердых частиц в вырабатываемых при производстве технологических газах. Сегодня реализуется комплекс мероприятий по модернизации системы локальной вентиляции.

На ЧТПЗ в рамках участия в федеральном проекте «Чистый воздух» введена в эксплуатацию газоочистная установка станка плазменной резки труб большого диаметра, оборудованная 32 фильтровальными мембранными элементами и очищающая воздух от взвешенных частиц, пыли и газозвушных смесей. Новое оборудование позволяет повысить коэффициент очистки воздуха до 99,9%. Эти работы ведутся в рамках четырехстороннего соглашения между ЧТПЗ, Минприроды, Росприроднадзором, правительством Челябинской области, согласно которому предусмотрена модернизация газоочистного оборудования с общим бюджетом в размере 180 млн рублей. Работы идут в соответствии с установленным графиком.

Системная работа по минимизации воздействия на атмосферный воздух в регионах присутствия ТМК обеспечивает основу для улучшения экологических показателей. ■

Ирина Перечнева, Ирина Тетерева

Как заработать на санкциях

Рынок юридических услуг, пережив ковидный кризис, подготовился к удовлетворению запросов бизнеса, связанных с санкционным законодательством

Аналитический центр «Эксперт» подготовил рейтинг* юридических компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2021 года. В очередном исследовании приняли участие десять компаний с совокупной выручкой 485,8 млн рублей (что на 4% меньше выручки годом ранее).

В этом году список участников исследования обновился наполовину, но костяк сохранился: на пять компаний, участвующих в пяти волнах и более, пришлось 63,7% суммарной выручки рейтинга.

Лидеры сегментов и сегменты-лидеры

Четверть совокупной выручки участников исследования — доля лидера и одновременно дебютанта рейтинга Enforce Law Company. Занимающие вторую и третью позиции юридическая компания «ЭНСО» и ГК «Налоги и финансовое право» (они сохранили позиции в рейтинге по сравнению с прошлым годом) формируют еще 43% совокупной выручки.

Наиболее динамичной компанией стал также дебютант рейтинга — «Юридическая фирма Лесников, Ильичёв и Партнёры»: за год выручку от юридических услуг она нарастила в 2,5 раза. Четыре компании списка показали снижение выручки.

Доля юридических услуг в структуре суммарной выручки участников рейтинга составила 96%, годом ранее — 93%. Впервые за долгое время лидирующую позицию среди юридических практик заняло корпоративное право (к этому виду услуг относятся консультирование, сопровождение создания, реорганизации и ликвидации предприятий, реорганизации органов управления, разработка учредительных документов, сопровождение лицензирования видов деятельности, правовой анализ). Практика держит 25,3% совокупной выручки от юридических услуг. Раньше лидировали разрешение споров и налоговое право, сейчас на эти практики пришлось 17,6% и 13,3% совокупной выручки от юруслуг соответственно. В пятерку ведущих практик также вошли услуги банкротства (17,5%), коммерческое и хозяйственное право (7,2%). По пяти этим практикам выручка за прошлый год показала отрицательную динамику.

Число клиентов у участников исследования по сравнению с 2020 годом выросло на 5% и почти достигло 3,5 тысячи. В разрезе

сегментов ситуация разнонаправленная: количество корпоративных клиентов сократилось на 10%, в то время как число частных клиентов выросло на 34%. При этом корпоративные клиенты формируют 77,7% выручки участников рейтинга.

Несмотря на небольшое снижение совокупной выручки, число юристов, обеспечивающих оказание услуг участников рейтинга, составило в 2021 году 149 человек, что на девять больше значений предыдущего года.

Минусы и плюсы кризисов

Снижение динамики отрасли в целом участники исследования связывают с последствиями ковидного кризиса.

— Пандемия отразилась на работе бизнеса и жизни граждан. Стоимость жизни в стране растет, а размер заработных плат уменьшается, к тому же падает выручка компаний, ориентированных на внутренний потребительский спрос, — говорит управляющий партнер юридической компании «ЭНСО» **Алексей Головченко**.

— Пандемия и локдаун стали испытанием для всех, в том числе и для юридических фирм, — соглашается управляющий партнер юридической фирмы «Лесников, Ильичёв и Партнёры» **Петр Лесников**.

В то же время ковидный кризис запустил процессы цифровизации юридического бизнеса. По словам управляющего партнера юридической компании «Гаврюшкин и Партнёры» **Сергея Гаврюшкина**, в практику вошло проведение онлайн-заседаний, дистанционное ознакомление с материалами дела и т.д.

— В период пандемии произошло тотальное внедрение в юридическую деятельность новых технологий, методов получения, хранения, обработки и передачи правовой информации, — рассказывает руководитель приоритетных проектов Enforce Law Company **Александра Соловьева**. — Все это существенно облегчает текущую деятельность, увеличивает скорость и качество услуг.

При этом, по ее мнению, несмотря на возможность стандартизовать работу, у клиентов увеличилась потребность в персонализации: «Если услуга нетиповая, то клиент требует индивидуального подхода и нестандартных решений. Профессия юриста уже давно перестала ограничиваться только правовым сопровождением, современный юрист прак-

* Методику и полный вариант рейтинга см. на сайте expert-ural.com

Рейтинг юридических компаний областных центров Урала и Западной Сибири по итогам 2021 года

Место	По итогам 2021 года	По итогам 2020 года	Компания	Местоположение центрального офиса	Год основания	Выручка от оказания юридических услуг, тыс. руб.			Число юристов, чел.			Выручка на одного юриста в 2021 году, тыс. руб.	Членство в профессиональных объединениях	Ключевая область компетенции	Уровень доверия присланным данным*
						2021	2020	Прирост, %	2021	2020	Изменение за год, чел.				
1	—		ENFORCE LAW COMPANY	Екатеринбург	2015	113 064	149 893	-24,6	22	19	3	5 139,3	Национальная ассоциация специалистов по банкротству и управлению проблемными активами «Банкротный Клуб»	Судебные споры, банкротства, налоговое право, корпоративное право, M&A. Коммерческое и хозяйственное право, ТЭК и добывающая промышленность	I
2	2		ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	Екатеринбург	2003	98 672	86 548	14,0	28	28	0	3 524,0	Международная ассоциация юристов Mackrell International, Ассоциация юристов России, DENTONS, Деловая Россия, СОЮЗ «Общество защиты прав потребителей», Союз участников потребительского рынка	Судебные споры, банкротство, корпоративное право (общая практика)	II
3	3		ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	Екатеринбург	1993	95 324	80 905	17,8	14	14	0	6 808,9	—	Налоговое право, судебные споры	II
4	—		КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ЮКЕЙ»	Пермь	2004	65 505	70 274	-6,8	34	29	5	1 926,6	Ассоциация «Некоммерческое партнерство «Пермский профессиональный клуб юристов»	Корпоративное право (общая практика)	I
5	6		ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	Екатеринбург	2001	33 104	36 244	-8,7	15	15	0	2 206,9	Ассоциация юристов России	Корпоративное право (общая практика)	I
6	7		КОМПАНИЯ «АС»	Екатеринбург	1997	23 502	18 489	27,1	12	12	0	1 958,5	НП «Национальная Правовая Палата»	Корпоративное право (общая практика), судебные споры, вступление в СРО, лицензии, тендерное сопровождение	I
7	—		ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ГАВРЮШКИН И ПАРТНЕРЫ»	Миасс	2004	14 500	12 200	18,9	6	6	0	2 416,7	—	Интеллектуальная собственность	II
8	—		КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ЛАЛ»	Челябинск	2003	8 139	6 780	20,0	8	7	1	1 017,3	—	Коммерческое и хозяйственное право, корпоративное право (общая практика)	I
9	9		ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВОМИР»	Челябинск	2003	8 112	8 375	-3,1	7	7	0	1 158,9	Адвокатская палата Челябинской области	Представление интересов в судах, банкротство	II
10	—		ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «ЛЕСНИКОВ, ИЛЬЧИВ И ПАРТНЕРЫ»	Челябинск	2017	7 445	2 847	161,5	3	3	0	2 481,7	Ассоциация юристов России	Таможенное право, судебные споры с таможенными органами	I

Источник: АЦ «Эксперт» по данным компаний

* Уровень доверия 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.

Рейтинг юридических компаний по нефинансовым показателям, итоги 2021 года

Место	Компания	Итоговый балл*	Количество юристов со стажем работы не менее пяти лет		Количество кандидатов и докторов юридических наук	Общее количество клиентов	Количество представительства и филиалов в других городах	Количество лет на рынке
			Количество юристов со стажем работы не менее пяти лет	Количество кандидатов и докторов юридических наук				
1	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	0,71	28	3	189	2	19	
2	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	0,55	12	0	915	0	21	
3	КОМПАНИЯ «АС»	0,49	10	0	809	0	25	
4	ENFORCE LAW COMPANY	0,47	22	1	90	1	7	
5	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ГАВРЮШКИН И ПАРТНЕРЫ»	0,43	6	0	835	2	18	
6	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	0,38	12	1	232	1	29	
7	КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ЮКЕЙ»	0,21	10	0	Нет данных	0	18	
8	КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ЛАЛ»	0,19	7	0	110	0	19	
9	ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВОМИР»	0,18	5	0	174	0	19	
10	ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «ЛЕСНИКОВ, ИЛЬЧИВ И ПАРТНЕРЫ»	0,18	3	1	98	7	5	

Источник: АЦ «Эксперт» по данным компаний

* Порядок расчета итогового балла описан в методике рейтинга.

тически становится бизнес-консультантом».

Как это обычно случается в кризис, поддержку спросу на юридические услуги оказали негативные тенденции в экономике, в частности вырос спрос на сопровождение процедур банкротства.

Алексей Головченко фиксирует рост числа банкротств в сегментах малого и среднего бизнеса, а также активное слияние и поглощение компаний в связи с турбулентностью рынка: «Стало больше корпоративных споров, процедур по взысканию долгов».

Генеральный директор «Компании АС» **Оксана Бунина** говорит об ужесточении администрирования со стороны ФНС и контролирующих органов, что также мотивирует компании обращаться за помощью к специалистам.

На эту же тенденцию обращает внимание директор консалтинговой группы «ЛАЛ» **Макс Гусер**: «Усиление государственного контроля повлекло за собой увеличение количества административных споров».

Кризисные явления заставляют компании

работать над издержками, и одним из способов их снижения может стать передача некоторых функций на аутсорсинг. По наблюдениям Александры Соловьевой, в 2021 году расширилось внедрение аутсорсинговой модели юридического обслуживания: «Для обеспечения юридической поддержки в вопросах, выходящих за пределы текущей деятельности, в юридические компании зачастую обращаются даже те клиенты, в штате у которых есть юристы».

Алексей Головченко видит аналогичные тенденции: «Кризис, спровоцированный пандемией, привел к тому, что многие компании отказались от штатных юристов и воспользовались услугой абонентского юридического обслуживания».

При этом запрос на качество растет. Александр Соловьев: «От юристов требуется высокий уровень экспертизы в изменяющемся законодательстве о государственном контроле и надзоре».

Санкционная поляна

На таком витке развития отрасль встретила новый экономический кризис, связанный с введением санкций. После событий февраля 2022 года спрос на юридические услуги увеличился.

Топ-5 лидеров по динамике роста выручки в 2021 году

Место	Компания	Выручка от оказания юридических услуг, тыс. руб.	Прирост, %
1	ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «ЛЕСНИКОВ, ИЛЫЧЁВ И ПАРТНЁРЫ»	7 445	161,5
2	КОМПАНИЯ «АС»	23 502	27,1
3	КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ЛАЛ»	8 139	20,0
4	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ГАВРЮШКИН И ПАРТНЕРЫ»	14 500	18,9
5	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	95 324	17,8

Источник: АЦ «Эксперт» по данным компаний

Лидеры по видам юридических услуг по итогам 2021 года

Место	Компания	Выручка за 2021 год, тыс. руб.	Доля в совокупной выручке, %
Топ-5 по корпоративному праву (общая практика)			
1	КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ЮКЕЙ»	59 793	91,3
2	ENFORCE LAW COMPANY	22 613	20,0
3	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	16 289	16,5
4	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	6 815	20,6
5	КОМПАНИЯ «АС»	6 125	26,1
Топ-5 по судебным спорам			
1	ENFORCE LAW COMPANY	28 266	25,0
2	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	24 552	24,9
3	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	19 786	17,7
4	КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ЛАЛ»	2 926	35,9
5	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	2 578	7,8
Топ-5 по юридическим услугам в области банкротства			
1	ENFORCE LAW COMPANY	33 919	30,0
2	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	17 432	17,7
3	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	14 336	43,3
4	КОМПАНИЯ «АС»	8 481	36,1
5	ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВМИР»	3 560	43,9
Топ-5 по коммерческому и хозяйственному праву			
1	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	12 586	11,2
2	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	11 761	11,9
3	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	6 281	19,0
4	КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА «ЛАЛ»	2 400	29,5
5	ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВМИР»	468	5,8
Топ-5 по юридическим услугам в области интеллектуального права			
1	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ГАВРЮШКИН И ПАРТНЕРЫ»	8 300	68,0
2	ENFORCE LAW COMPANY	5 653	5,0
3	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	1 322	1,3
4	ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВМИР»	1 105	13,6
5	ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО «ЮС КОГЕНС»	313	0,9
Лидеры в области налогового права			
1	ГРУППА КОМПАНИЙ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	48 331	43,1
2	ENFORCE LAW COMPANY	11 306	10,0
3	ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ЭНСО»	1 878	1,9
4	ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРУППА «ПРАВМИР»	280	3,5

Источник: АЦ «Эксперт» по данным компаний

— Произошло много изменений в законодательстве и в экономической ситуации в целом, в связи с чем в режиме правовой и экономической неопределенности компаниям стала необходима дополнительная юридическая помощь, — считает Александр Соловьева.

— У клиентов уже появилось много вопросов, связанных с параллельным импортом, импортозамещением, блокировкой социальных сетей, продвижением товаров на маркетплейсах и т.д., — говорит Сергей Гаврюшкин, компания которого специализируется на защите интеллектуальной собственности.

По мнению Александры Соловьевой, сейчас на первый план выходят услуги, связанные с санкционным законодательством: «Компаниям нужна оценка рисков работы с контрагентами из иностранных государств, способы реструктуризации бизне-

са, в том числе “миграция” бизнеса в другие страны. С учетом ухода крупных игроков, рассматривающих возможность возврата в Россию при определенных условиях, актуальным является заключение опционов, требующих предварительного проведения процедур due diligence в кратчайшие сроки».

По словам Макса Гусера, в его компанию уже неоднократно обращались по вопросам, связанным с международным правом, в частности с юридическими аспектами открытия бизнеса и приобретения недвижимости в других странах. Кроме того, он видит основания для ужесточения контроля со стороны государства, а значит, бизнесу снова потребуются помощь специалистов.

Петр Лесников отмечает, что «необходимость пополнения федерального бюджета, невзирая на обвал импорта, являющегося основным источником таможенных

платежей, приведет к увеличению количества таможенных проверок и кратному росту решений по доначислению таможенных платежей».

Санкционный кризис окажет существенное влияние на рынок юридических услуг, видит перспективу управляющий партнер юридической группы «Правомир» **Екатерина Швельф**: «Сейчас огромный пласт бизнес-процессов переориентируется на новые схемы поставок, это новые контракты, открытие филиалов и юридических лиц в дружественных государствах и их сопровождение».

— Вырастет количество сделок по слиянию и поглощению компаний, требующих юридической поддержки, но при этом теряют актуальность практики, ориентированные на иностранных клиентов, — прогнозирует Алексей Головченко.

Проблемы и прогнозы

Таким образом, спрос на юридические услуги не уменьшится, скорее всего, он перераспределится в иные сферы, исходя из изменившихся потребностей участников рынка. Это поддержит отрасль, однако набрать быстрые темпы будет сложно, так как кроме внешних факторов на игроков давят давние неразрешенные специфические проблемы.

Петр Лесников относит к ним необходимость судебной реформы, Алексей Головченко серьезной проблемой считает высокую нагрузку на судебную систему.

Развитие рынка юридических услуг торжуют и субъективные обстоятельства, подчеркивает Макс Гусер: «Это недоверие к судебным и государственным органам в части объективности, нежелание затягивать процесс на годы, поэтому многие и не обращаются за помощью к посредникам».

Тем не менее участники исследования не видят оснований для провала доходов в текущем году. Директор консалтинговой компании «ЮКЕЙ» **Татьяна Милицина** рассчитывает удержать показатели на уровне 2021 года, Алексей Головченко ориентируется на стабильный рост выручки, Оксана Бунина планирует завершить год с 20-процентным приростом с учетом роста цен.

Александра Соловьева также рассчитывает на положительную динамику по итогам текущего года: «С каждым годом наша компания развивается, география, количество и направленность проектов расширяются, что положительно сказывается на выручке компании в целом. Этот год не станет исключением».

По словам Петра Лесникова, в его компании за первое полугодие доход уже сравнялся с показателем предыдущего года: «Поэтому можно с уверенностью прогнозировать продолжающуюся тенденцию к двукратному увеличению выручки к концу года».

Позиции судов по спорным вопросам

Юристу

Гражданское право



NEW

Новый продукт!

На основе практики арбитражных судов

свыше **350** материалов содержат **1400** позиций судов

Ежедневное обновление



Поможет

- узнать, какие вопросы применения ГК РФ чаще всего приводят к судебным спорам
- заранее оценить риски, избежать конфликтной ситуации или нарушения
- получить готовые позиции судов по спорным вопросам применения ГК РФ

В каких случаях особенно эффективно

Когда вы хотите **увидеть вопрос более объемно**: узнать, какие **неочевидные** риски есть, **о чем судятся другие**

Рассмотрены темы первой и второй частей ГК РФ

- обеспечение исполнения обязательств (банковская гарантия, аванс, задаток и др.)
- недействительность сделок
- заключение и расторжение договоров
- конкретные виды договоров (аренда, поставка, цессия, возмездное оказание услуг) и др.

Каждая тема представлена просто и понятно – в отдельном материале

- по теме выделены спорные вопросы и соответствующие позиции судов
- представлены позиции судов «за» и «против» в случае расхождения практики
- подобрана аналогичная практика разных судов
- есть ссылки на решения судов

Подробности в вашем сервисном центре КонсультантПлюс



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
consultant.ru

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

 **САНТЕХКОМПЛЕКТ УРАЛ**

Более 26 лет в мире сантехники

+

+

+

○



+



+

○

+

26 лет - больше, чем просто сантехника!
Держим обязательства и гарантируем качество
Строим надёжное партнёрство
Растём и помогаем развиваться!

С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

Желаем наращивать темпы строительства, внедрять новые технологии и материалы, находить эффективные дизайнерские и архитектурные решения, воплощать в жизнь самые перспективные идеи и замыслы. **Чтобы возможности всегда были безграничны!**

+



santur.ru



мобильное приложение



в контакте



телеграм

○

РЕКЛАМА