

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

27 МАРТА — 23 АПРЕЛЯ № 10 — 13 (876)

ИНДЕКС 81420



КАК ЭТО ВЫВЕЗТИ



Поток грузов растет вместе с барьерами



На чем основан оптимизм девелоперов **14**

Как преуспеть в зооиндустрии **19**

Рейтинг лизинговых компаний **35**

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Павел Кобер

Научный редактор Ирина Перечнева

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела), Наталья Москалик

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

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

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Исследования Сергей Заякин, Екатерина Игошина, Анастасия Кандалицева, Моника Колесова, Иван Легкоступов, Анастасия Пестрикова, Татьяна Печенкина, Кристина Чукавина

Мероприятия Ольга Захарова

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+

Рекламируемые 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 Акционерном обществе «Можайский полиграфический комбинат» 143200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93. www.oaotprk.ru, тел.: (49638) 20-685

Тираж 10 550. Цена свободная

КАТАЛОГ «РОСПЕЧАТЬ» (красный)

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

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



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



Содержание

ПОВЕСТКА ДНЯ 3

ТЕМА НЕДЕЛИ 8

ГРАНДИОЗНЫЙ СЪЕЗД В ЕКАТЕРИНБУРГЕ

Восточные и южные грузопотоки все больше замыкаются на уральской столице. Перевозчики отмечают рост не только заказов, но и барьеров

РУССКИЙ БИЗНЕС

ФЕСТИВАЛЬ КАЧЕСТВА И ИЗОБИЛИЯ

12 На ежегодном фестивале качества в Екатеринбурге эксперты пищевой продукции, товароведы и профильные специалисты продегустировали 75 образцов мясной и рыбной продукции — от полуфабрикатов до деликатесов 12 производителей из Уральского и Сибирского федеральных округов и определили лучшие

ИНСТРУМЕНТЫ РОСТА

13 Какая поддержка нужна субъектам малого и среднего предпринимательства

ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ОПТИМИЗМА



14 Рынок недвижимости Екатеринбурга начал год на позитивной ноте. Если не случится «черных лебедей», динамику этого года поддержат спрос на жилье и ипотечные стимулы

ГРУМЕР ВСЕЯ РУСИ

19 Груминговой компании из Екатеринбурга удалось создать крупнейшую в России и Европе франчайзинговую сеть салонов по уходу за внешностью домашних животных

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

ПРОЕКТ «БАШКОРТОСТАН»

ОХРАНА ТРУДА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ESG-ТРАНСФОРМАЦИИ

РЕЙТИНГ ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

22 МОСТ МЕЖДУ НАУКОЙ И БИЗНЕСОМ..... 22
Запуск нацпроекта «Наука и университеты» и программы «Приоритет 2030» задал стимулы для выстраивания кооперационных цепочек между учеными и региональными компаниями

25 СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ ЛАНДШАФТ..... 25

Банки компенсировали прошлогодний отток средств с вкладов и вернули интерес населения к продуктам с длинными сроками размещения

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ 28

БРЕНДЫ УРАЛА 29

ОРЕНБУРЖЬЕ ЖМЕТ НА ГАЗ



Общество «Газпром добыча Оренбург» — по сути, регионообразующее предприятие, которое уже более полувека обеспечивает стабильное развитие экономики и социальной сферы Оренбургской области

ЛИЗИНГ 35

ЛИЗИНГ ПЕРЕХОДИТ НА КИТАЙСКИЙ

Региональный рынок лизинга прошел острую фазу кризиса благодаря высокой степени адаптивности. В будущем отрасль поддержит курс на работу с азиатскими поставщиками

Импортозамещение трубопроводной арматуры обошлось в более чем 3 млрд рублей



В 2021 году УЗСА признан инновационным предприятием с продукцией, не имеющей аналогов на территории Российской Федерации, согласно заключению министерства промышленности и торговли РФ

УЗСА

Общие инвестиции Уральского завода специального арматуростроения (УЗСА, Челябинск) в производство специальных шаровых кранов большого диаметра для работы в сероводородных и других агрессивных средах превысили 3 млрд рублей. В марте предприятие приступило к серийному выпуску таких кранов, которые применяются при разработке перспективных нефтяных и газовых месторождений и на объектах переработки сжиженного природного газа. На реализацию проекта льготное финансирование в размере 670 млн рублей предоставил Фонд развития промыш-

ленности. Средства пошли на приобретение уникального высокотехнологического оборудования, заем погашен в срок и в полном объеме.

Основной заказчик продукции завода — Газпром. До недавнего времени в сферах, где преобладают агрессивные среды, высокое давление, разработка с применением гидроразрыва пласта и ряде других, была тотальная зависимость от импорта. Сейчас доля импортной продукции в этом сегменте рынка стремительно падает.

— Тесная кооперация с отечественными производителями сырья, заготовок, приводов и других комплектующих в составе го-

тового изделия позволила по ряду изделий полностью отказаться от услуг зарубежных поставщиков, — прокомментировал генеральный директор УЗСА Михаил Кофлер. — Теперь полный производственный цикл и 100% локализация обеспечивают стратегическую безопасность от санкций при реализации проектов нефтегазодобывающих компаний.

В ближайшие пять лет УЗСА планирует дополнительно инвестировать около 100 млн рублей в НИОКР и до 1,35 млрд рублей в дальнейшее развитие проекта импортозамещения критически важной продукции для обеспечения российской нефтегазовой отрасли оборудованием отечественного производства. С учетом уже выполненных и запланированных инвестиций общая стоимость проекта составит около 4,5 млрд рублей.

В декабре 2022 года с использованием средств ФРП Уральский завод специального арматуростроения внедрил технологию нанесения износостойких покрытий методом высокоскоростного газопламенного напыления, что в конечном итоге позволило организовать полный цикл производства запорных узлов специальных шаровых кранов с уплотнением в затворе «металл по металлу». Кроме того, предприятие запустило и аттестовало в аккредитованном центре комплекс оборудования для проведения газовых испытаний готовых изделий в условиях криогенных сред — работу шаровых кранов проверяют при экстремальных температурах до -196 °С и при температуре окружающей среды. ■

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №10 — 13, 27 МАРТА — 23 АПРЕЛЯ, 2023

На НЛМК-Урал обновили парк спецтехники

На НЛМК-Урал (входит в дивизион «Сортовой прокат Россия» Группы НЛМК) обновили парк спецтехники. Восемь новых машин приобрели для электросталеплавильного производства.

На площадке появились сразу семь новых погрузчиков: вилочный двухтонный для подачи огнеупоров, вилочный пятитонный для ломки порога дуговой сталеплавильной печи, а также пять фронтальных для уборки горячих шлаков. Кроме того, на участке зимнего хранения ломов работает новый экскаватор-перегрузатель.

Автотранспорт пришел на смену старого, отслужившего свой срок. Новые машины экономичнее по топливу и более мощные. К примеру, если у старого фронтального погрузчика мощность лошадиных сил была 230, то у новых уже 315. Увеличены и грузоподъемность, и емкость ковшей.

Новый технологический транспорт оснащен современными системами безопасно-



сти. Погрузчики, которые работают с горячим шлаком, заправлены специальными гидравлическими жидкостями и оборудованы автономными системами пожаротушения. А на экскаваторе-перегрузателе

есть различные системы сигнализаций и блокировок, отвечающие за безопасность работы.

На обновление спецтехники было направлено 250 млн рублей. ■

Градостроительный форум в Тюмени поднял вопросы пространственного развития территории

Ключевые вопросы развития строительной отрасли обсудили участники IV Градостроительного форума-выставки «Стратегия-2030: отвечаем на новые вызовы» 21 — 23 марта в Тюмени. Сессия и площадки форума собрали представителей органов власти, местного самоуправления, застройщиков и девелоперов, архитекторов и проектировщиков, производителей стройматериалов.

О позициях Тюменской области в сфере выполнения задач «Стратегии-2030» рассказал начальник главного управления строительства региона **Павел Перевалов**. По его словам, на данный момент в регионе 111 строительных компаний возводят 322 многоквартирных дома общей площадью жилья 3,87 млн кв. метров, «за 13 лет предусмотрено ввести в регионе почти 23 млн кв. метров жилья. В прошлом году около 10% этого объема уже введено. С учетом опыта, наработанного в предыдущие годы, задача видится вполне выполнимой».

Достичь показателей помогут новые механизмы, в том числе комплексное развитие территорий (КРТ), отметил Павел Перевалов: «Тюменская область — один из первых регионов страны, где активно применяются механизмы КРТ. Сейчас реализуется уже 15 подобных проектов. Они позволят в ближайшее время без участия бюджетных средств расселить аварийные дома общей площадью более 80 тыс. кв. метров».

О вкладе в достижение показателей «Стратегии-2030» индивидуального жилищного строительства (ИЖС) рассказал координатор федерального проекта «Российское село» и регионального проекта «Свой дом» депутат Тюменской областной думы **Виктор Рейн**. Сегодня по программам ИЖС вводится около половины жилья в регионе. Однако нужны механизмы, которые помогут сохранить темпы строительства индивидуальных домов на се-



ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Тюменская область входит в топ-3 субъектов России по вводу жилья на душу населения и лидирует по этому показателю в Уральском федеральном округе. По итогам 2022 года в регионе введено 2,245 млн кв. м жилья, что в 1,3 раза выше уровня 2021 года. По показателю ввода на душу населения область в два раза превысила среднероссийский уровень (1,4 кв. м против 0,7 кв. м). В январе 2023 года введено в эксплуатацию 292,4 тыс. кв. м жилья, что в 1,7 раза больше, чем в январе 2022 года: в расчете на душу населения это в 2,2 раза выше среднероссийского уровня (0,18 кв. м против 0,08 кв. м). ■

ле, отметил спикер: «Сейчас в строительстве более 700 постановлений и процедур. Минстрой планирует еще на 100 процедур сократить данные циклы. И мы должны вести постоянный ликбез, на котором разъяснять новые правила».

Конкретное решение на форуме получила проблема пространственного развития территории. Заместитель губернатора Тюменской области **Сергей Шустов** подчеркнул, что создана прочная база для вывода отрасли на новый качественный уровень:

— У нас хороший задел в части обеспечения градостроительного потенциала, я имею в виду нарезки земельных участков. У нас хорошие застройщики, которые готовы строить, и идут нам навстречу в плане создания условий безопасного и комфортного проживания. Я считаю, что нам пора заходить в новые темы. Это

пространственное развитие территории. Это архитектурный облик зданий.

Глава Тюмени **Руслан Кухарук** объявил о планах создания Центра стратегического развития «Сибирь», который займется разработкой пространственного планирования территории.

— Какой должен быть объект, какой должен быть фасад в исторической части города — это должна сказать команда профессионалов, которые должны выразить не только мнение архитектурного сообщества, представителей бизнеса, но, самое главное, разделить его с людьми, которые будут жить в данной локации, — считает Руслан Кухарук.

В рамках форума подписано соглашение между администрацией Тюмени и Тюменским государственным университетом о взаимодействии в части создания центра. ■

БИЗНЕС-ПРОЕЗДНОЙ

25 000 ₽

ЗА ПОЛЕТНЫЙ СЕГМЕНТ БЕЗ ДОПЛАТ

URAL AIRLINES

- 10 РЕЙСОВ С ОТКРЫТОЙ ДАТОЙ
- 6 ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИЗ ЕКАТЕРИНБУРГА
- ДЕЙСТВУЕТ 6 МЕСЯЦЕВ С МОМЕНТА ПОКУПКИ
- КЕШБЭК ЗА КАЖДЫЙ ПОЛЕТ

8-800-77-00-262



соцсети uralairlines.ru

На «Азоте» готовятся к запуску сразу несколько новых производств

Филиал «Азот» Объединенной химической компании «Уралхим» в городе Березники (Пермский край) ведет строительные-монтажные работы сразу нескольких новых цехов, сообщил директор предприятия **Андрей Семенюк**. По его словам, сейчас на заводе реализуется ряд инвестиционных проектов, на которые в 2023 году выделено 5,3 млрд рублей. Общий объем вложений в развитие производства в этом году составит 8,6 млрд рублей.

В 2021 году на «Азоте» начали работу над проектом «Строительство нового производства карбамидосульфата (UAS) производительностью до 55 тыс. тонн в год». Предприятие будет выпускать продукцию для аграриев двух марок — 40:6 (40% азота и до 6% серы) и 34:12 (до 34% азота и до 12% серы).

Также на «Азоте» работают над созданием нового производства калиевой селитры до 100 тыс. тонн в год и побочного продукта NaCl до 50 тыс. тонн в год. Специалисты отмечают, что получаемая селитра практически полностью очищена от хлоридов, поэтому востребована для использования в теплицах, а кормовая соль применяется в животноводстве.



«Азот» выпускает 27 видов продукции, востребованных в производстве и сельском хозяйстве — аммиак, азотную кислоту, аммиачную селитру, карбамид, нитрит-нитратные соли и др.

Как рассказали на предприятии, в рамках этого большого проекта сейчас уже реализуются строительные-монтажные работы корпуса приготовления химических инверсионных растворов. Ведутся изготовление и поставка технологического оборудования, проводится тендер по выбору дополнительных подрядчиков.

На разработанную проектную доку-

ментацию «Азота» уже выданы положительные заключения государственной экологической экспертизы. Предприятие также провело ряд оценочных мероприятий и получило разрешение на строительство цехов. Запуск новых производств запланирован на 2023 — 2024 годы, сообщили в пресс-службе губернатора Пермского края.

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

ЭКСПЕРТ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

СИНАРА

Апрель – май

Исследование «Благотворительность на Урале»

Июнь

Конференция «Благотворительность на Урале»

Июнь

Аналитическая публикация в журнале «Эксперт-Урал» по итогам исследования и конференции

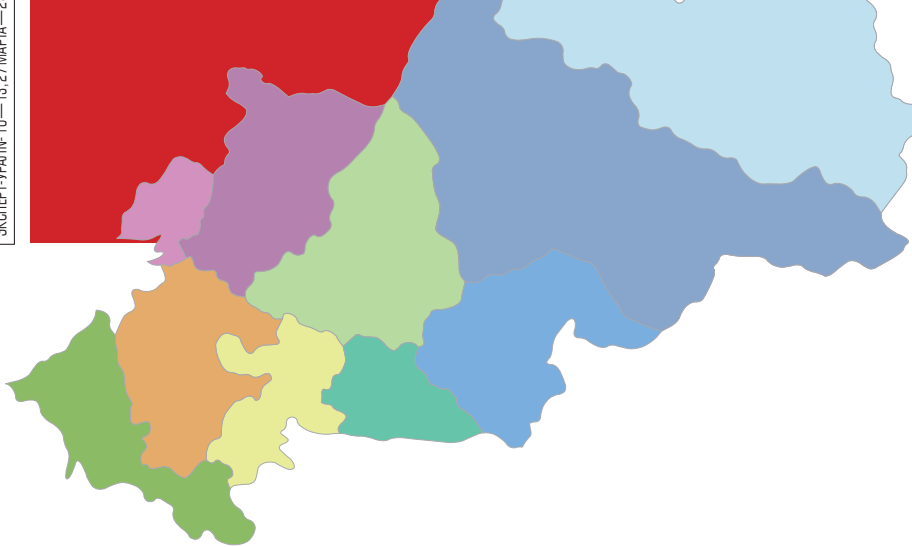
Проект

«Благотворительность на Урале»



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

КОРОТКО

**Свердловская область**

В третьем квартале этого года в Екатеринбурге откроется центр оптовой торговли Хладотерминал «Восток» площадью 17,5 тыс. кв. метров. Новая транспортно-логистическая площадка с объемом инвестиций 1,2 млрд рублей станет составной частью проекта «Сухой порт». **Фото 1**

Уральский завод гражданской авиации в рамках опытно-конструкторской работы по созданию турбовинтового двигателя ВК-800СМ для легкого многоцелевого самолета «Байкал» успешно испытал автономную установку камеры сгорания. Результаты превзошли ожидания конструкторов, достигнуто серьезное превышение высотности запуска относительно технического задания. **Фото 2**

Екатеринбургская компания «Энерго-Арсенал» из-за возросшего спроса на продукцию построит завод по производству опор и систем освещения для промышленных предприятий, улиц, парков, спортивных объектов и автодорог. Общая стоимость инвестпроекта оценивается в 100 млн рублей, строительство начнется в этом году.

Челябинская область

Группа «Мagneзит» приобрела крайне важное для проведения испытаний оборудование — лабораторную печь MFLC 1600. Теперь здесь могут проводить обжиг опытных образцов масс или других огнеупорных материалов различного состава и при этом не задействовать цеховое оборудование.

Минпром Челябинской области и региональный Фонд развития промышленности запустили областную программу «Промышленная ипотека». Средства будут выдаваться, во-первых, на строительство и реконструкцию зданий для реализации проектов по модернизации, технологическому перевооружению и созданию новых производств — от 10 до 50 млн рублей под 3 — 5% годовых. Во-вторых, на покупку готовой производственной площадки: от 10 до 50 млн рублей, ставка зависит от ключевой ставки ЦБ РФ.

Курганская область

На базе Курганского индустриального парка планируют реализовать масштабный инвестпроект по переработке пластиков. Для этого проведут реконструкцию одного из зданий бывшего завода КЗКТ. Сумма капитальных вложений в модернизацию объекта составит более 1 млрд рублей, без учета затрат на оборудование.

В Катайске продолжается строительство большой грибной фермы. Инвестор — компания «Уральские шампиньоны» является резидентом территории опережающего социально-экономического развития «Катайск». Инвестиции в проект составляют 2,3 млрд рублей. Планируется создание 250 рабочих мест.

Более 1700 новых сотрудников трудоустроены на оборонные предприятия Курганской области с начала СВО. В связи с увеличением гособоронзаказа было открыто более 3 тысяч вакансий. **Фото 3**

Компания «Уралкомплексстрой» расширила в Кургане свое производство, запустив новую линию по выпуску мебели — мягкой и корпусной. Весь комплекс нового современного оборудования был приобретен инвестором при поддержке регионального правительства. В новый цех планируют трудоустроить около 30 человек. **Фото 4**

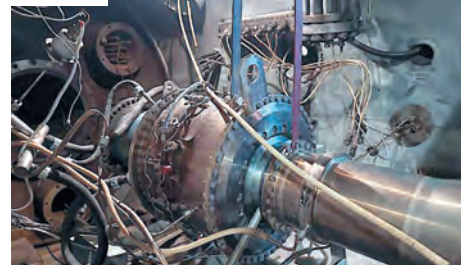
Фото 1**Фото 2****Фото 3****Фото 4****Фото 5****Фото 6**

Фото 7



ХМАО-Югра

ХМАО-Югра и Государственная транспортная лизинговая компания подписали соглашение о сотрудничестве в сфере беспилотной авиации. Среди основных направлений сотрудничества — внедрение беспилотных технологий при выполнении работ по перевозке грузов и людей, тушении пожаров; работа по достижению технологического суверенитета в сфере беспилотной авиации; сопровождение соответствующих проектов Инновационного научно-технического центра «Юнити парк»; образовательные программы.

ЯНАО

Компания «Газпромнефть-Заполярье» запустила инфраструктуру для переработки и транспортировки конденсата с Песцового месторождения Газпрома. В эксплуатацию введена установка стабилизации конденсата производительностью 700 тыс. тонн в год. Новое оборудование позволяет получать широкие фракции легких углеводородов и стабильный конденсат. **Фото 5**

Фото 8



В Салехарде введена в эксплуатацию автоматическая консервная линия по переработке рыбы и рыбной продукции производительностью до 200 условных банок в час. Инвестор — компания «Норд Регион» стал четвертым предприятием на Ямале, занимающимся изготовлением консервов. Оборудование изготовил рязанский завод. **Фото 6**

Тюменская область

Инвестиционный проект компании «Тюменский ЛПК» по организации масштабного производства фанеры и выпуску пиролизного масла из древесных отходов в поселке Туртас Уватского района включен Минпромторгом России в перечень приоритетных инвестпроектов в сфере освоения лесов. Объем инвестиций — 13 млрд рублей. Инвестор планирует создать более 500 рабочих мест.

Фото 9

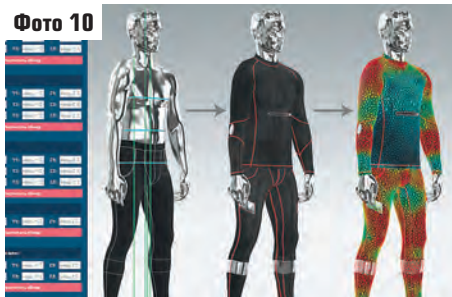


Пермский край

Инженеры пермского предприятия «ОДК-СТАР» ввели в эксплуатацию семь стендов для испытаний для систем автоматического управления САУ-8 двигателя ПД-8, которым будет оснащаться самолет SSJ New. В ближайшее время на предприятии начнут работу еще пять испытательных стендов. **Фото 7**

Чусовской завод электротехнических изделий открыл на территории опережающего развития «Чусовой» производство деревянных барабанов для намотки и транспортировки кабеля. Несколько партий барабанов уже отгружены на кабельные заводы Перми и Свердловской области, от покупателей получены положительные отзывы.

Фото 10



Удмуртия

Актеры Национального театра Удмуртии сняли фильм о социальных проблемах «Ограбление подмуртски» (6+). Большинство актеров фильма — выпускники Щепкинского училища, вернувшиеся в Удмуртию после прохождения целевого обучения. Сбор средств на кинематографический проект они организовали на площадке Планета.ру. **Фото 8**

Башкирия

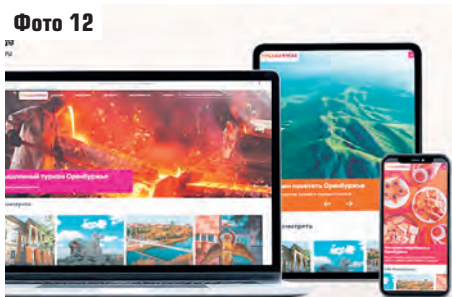
Уральский завод спортивного инвентаря из Белорецка завершает подготовку производства фасонно-литейного завода точного литья стали и чугуна. Его запуск планируется в первом полугодии 2023 года, с созданием 20 новых рабочих мест и выходом в 2024 году на мощность до 300 тонн продукции в месяц. Объем инвестиций — 110 млн рублей. Свое литейное производство позволит удовлетворить растущий на фоне западных санкций спрос на отечественное спортивное оборудование. **Фото 9**

Фото 11



Ученые Уфимского государственного нефтяного технического университета уже в этом году намерены создать размерную типологию взрослого населения трудоспособного возраста Башкирии. Цифровой двойник станет помощником в процессах проектирования одежды для предприятий швейной промышленности. Исследование проводится в рамках проекта «Новая среда жизни», который реализуется в УГНТУ по госпрограмме «Приоритет 2030». **Фото 10**

Фото 12



Салаватский катализаторный завод получил льготный заем Федерального Фонда развития промышленности почти на 500 млн рублей для запуска производства композитных катализаторов (нужны для шинной, резинотехнической, фармацевтической отраслей). Мощность нового импортозамещающего производства составит 2500 тонн в год, будет создано 60 рабочих мест. **Фото 11**

Оренбургская область

Запущен новый туристический портал Оренбургской области Travel.orb.ru. В его подборке — больше 200 природных локаций, памятников истории, театров и музеев. Собраны интересные факты, истории, легенды края, афиша культурных мероприятий. Есть возможность изучить готовые туры или составить в сервисе собственный маршрут. Портал ориентирован на туристов и специалистов сферы туризма, а также инвесторов и просто жителей области. **Фото 12**

Павел Кобер

Грандиозный съезд в Екатеринбурге

Восточные и южные грузопотоки все больше замыкаются на уральской столице. Перевозчики отмечают рост не только заказов, но и барьеров



62% иностранных грузов по железной дороге на территорию Урала поступало через Казахстан

ПРЕСС-СЛУЖБА СВЖД

Уральские грузоперевозчики оказались завалены работой. А все потому, что Екатеринбург на деле превращается в одну из крупнейших транзитных точек страны и главную перевалочную базу Уральского региона. Так, из дальневосточных портов по железной дороге в полувагонах сюда прибывают контейнеры, которые затем развозятся автотранспортом в радиусе до тысячи километров.

— В прошлом году в столице Урала был создан Екатеринбургский транспортный терминал. Он предназначен для обработки как автомобильных, так и железнодорожных грузов. С февраля начали прибывать с Дальнего Востока в полувагонах контейнеры с товарами. На сегодняшний день прибыло уже 16 контейнерных поездов, ввезено чуть менее тысячи контейнеров, — сообщил начальник Уральского таможенного управления **Алексей Фролов**. — Причем планы у терминала достаточно

большие, он начинал работать с контейнерами, которые идут транзитом в Казахстан, а сейчас намерен не только замкнуть на себя товары, которые приходят к нам в регион, но и открыть транзит китайских грузов в Узбекистан. Соответственно, таможенные органы прилагают все усилия, в том числе и на внутренних терминалах, чтобы решить проблему с пробками в дальневосточных портах.

Кто привозит пробки

Новые вызовы в сфере транспортной логистики и грузоперевозок обсуждались участниками рынка на круглом столе, проведенном в марте журналом «Эксперт-Урал». Если говорить про международные перевозки, то, на первый взгляд, здесь наблюдается снижение деловой активности. За 2022 год объемы внешнеторгового оборота Уральского федерального округа в денежном выражении сократились по сравнению с предыдущим годом примерно на 10 — 11% — как по импорту, так и по экспорту.

— Причем нельзя сказать, что продукция наших экспортеров стала менее востребована. Проблемы в первую очередь связаны с усложнением логистики и оплаты товаров и услуг в иностранной валюте, — отметил Алексей Фролов. — Но отмечу одну особенность Уральского федерального округа. По итогам прошлого года внешнеторговый оборот у нас составил 18 млрд долларов, однако это только по тем декларациям, которые были оформлены Уральской электронной таможней. В соответствии с существующей схемой распределения деклараций грузы, которые прибывают в Россию и убывают из нашей страны морским транспортом, оформляются в портовых центрах электронного декларирования, это Балтийский, Новороссийский, Владивостокский таможенные посты. Товары уральских участников ВЭД, оформленные к перевозке морским транспортом, по итогам прошлого года составили сумму 45 млрд долларов, что на 76% выше показателя 2021 года. Основной вклад — это, конеч-

Как увеличить производительность региона

Уральские предприятия способны произвести больше, чем можно реализовать на рынке. Выход — в расширении узких мест в транспортной логистике, убежден генеральный директор холдинга «Стратег»

Николай Тушин



— Структура железнодорожных перевозок изменилась. Пострадал экспорт, в первую очередь минеральные удобрения. Но статистика не такая уж печальная. На сети РЖД в Свердловской области за первые два месяца 2023 года погружено 10,5 млн тонн, это всего на 0,2% ниже показателя за аналогичный период прошлого года. А ведь январь и февраль 2022 года — это еще досанкционные месяцы, с высокой базой. При этом отмечается рост объемов строительных грузов (плюс 14,9%, то есть сказывается реализация нацпроектов, в том числе строительство скоростной автодороги М-12 Москва — Нижний Новгород — Казань — Екатеринбург — Тюмень), черных металлов (плюс 10,5%, а это экспортные грузы, в том числе перевозимые в порты Дальнего Востока), лесных грузов (плюс 6%).

В морских портах России увеличивается объем

оформлений уральских грузов. На Свердловской железной дороге в январе — феврале 2023 года во внутрироссийском сообщении отправлено 41,5 тыс. контейнеров ДФЭ (ДФЭ — условная единица измерения вместимости, эквивалентная полезному объему стандартного 20-футового контейнера. — *Ред.*) что на 15,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. А в целом по сети РЖД рост перевозок контейнеров ДФЭ составил 4,4%, во внутрироссийском сообщении — рост 6,7%.

Однако увеличение грузопотока образует пробки. Стоим на границах. Появилось квотирование даже на Казахстан и страны Средней Азии. Раньше этого не было, на южном направлении всегда возили спокойно. В конце 2022 года компания «РЖД» вынужденно отменила так называемые правила недискриминационного доступа к инфраструктуре. То есть железная дорога должна была по общему

правилу принять весь груз, предъявляемый к перевозке, а сейчас нет.

Согласно новому порядку очередности грузоперевозок на железной дороге, первыми по-прежнему едут воинские грузы и грузы для ликвидации ЧС, затем осуществляются перевозки на основании поручений президента и субсидируемые отправки. Далее — социально значимые грузы, грузы для ЖКХ, энергетики и посевной и т.д. Пятая очередь — практически все остальные грузы, в ней мы и толкаемся. Сейчас уральские предприятия способны произвести больше, чем можно реализовать на рынке. Расширение узких мест в транспортной логистике позволит увеличить производительность нашего региона.

На мой взгляд, роль государства для нашей отрасли должна выражаться прежде всего в развитии транспортной инфраструктуры. На уровне страны — это увеличение пропускных способностей магистралей и погранпереходов, на уровне региона — строительство автомобильных подъездов. Например, запустили ТЛЦ «Уральский», хорошо бы и нормальную автодорогу туда протянуть. Почему оценка инвестиционных проектов производится по показателю внутренней нормы рентабельности и не учитывается эффект региона? Такая методика ограничивает развитие наших предприятий. Вот тут тоже должна сказаться роль государства.

но, экспорт, в том числе через наш самый северный пункт пропуска Сабетта, где организованы производство и экспорт сжиженного природного газа. Но прибавил и импорт — плюс 26%, до 4,8 млрд долларов.

Что же касается начала этого года, то по итогам первых двух месяцев в сравнении с аналогичным периодом 2022 года таможенники фиксируют рост числа направленных на Урал импортных товарных партий на 11%. Причем этот рост отмечается на высокой базе, потому что в январе и феврале прошлого года показатели росли по сравнению с 2021 годом на 20 — 25%.

При этом в связи с изменением внешне-торговых направлений в Уральском регионе изменилась структура международного товаропотока по видам транспорта. Если в 2021 году железнодорожным транспортом на Урал ввозилось 40% грузов, то по итогам прошлого года — уже 53%. Доля автомобильного транспорта соответственно снизилась с 54% до 36%.

— Если посмотреть железнодорожный транспорт, то 62% иностранных грузов на территорию Урала поступало через Казахстан. Понимаем, что это в основном китайские товары, но есть продукция собственно из Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, немного из Туркмении и Ирана. Из центрального и северо-западного регионов России к нам прибыло всего 2% железнодорожных грузов, с юга — 11%, с Дальнего Востока — четверть. Как видим, основное направление — все-таки восточное, — резюмирует Алексей Фролов.

Железнодорожники также фиксируют на Урале рост объемов международных грузоперевозок, при этом реализуют большие инфраструктурные проекты на казахстанском направлении, чтобы еще больше увеличить этот поток. «Безусловно, мы наблюдаем увеличение доли железнодорожного транспорта в общей структуре экспортно-импортных перевозок в регионе, приток объемов с автомобильного транспорта. Наращивание объема уральских экспортных грузов в направлении Казахстана и далее в страны Средней Азии и Китай существенно увеличивает загруженность погранпереходов в этом направлении. Ведется совместная работа по увеличению их пропускной способности, с учетом того, что спрос на перевозки есть по обе стороны границы», — поделился заместитель начальника управления по таможенной деятельности по Уральскому и Приволжскому ФО Центра фирменного транспортного обслуживания РЖД **Юрий Мехрюков**.

Речь идет о дооснащении погранпереходов в Каргалах (Челябинская область) и Илецке (Оренбургская область) на границе с Казахстаном, чтобы увеличить их пропускную способность. Эти работы будут проведены за один-два года. Но проблема в том, что при расширке узких мест на подъездах к государственным границам и морским портам пробки перемещаются вглубь страны, в транзитный узел Екатеринбурга.

Автомобильные перевозчики, хотя также радуются росту деловой активности, видят в контейнерных пробках в Екатерин-

бурге не столько сезонный фактор, сколько системную проблему. «Объем заказов на автомобильные грузоперевозки по сравнению с ситуацией годичной давности увеличился значительно. Это связано с увеличением прибытия контейнеров с восточного полигона и превышением пропускной способности действующих терминалов. Решая проблему вывоза контейнеров из портов Дальнего Востока, мы получили другую проблему, связанную с их прибытием на перегруженные терминалы Екатеринбурга. Пробка, которая находилась во Владивостоке, плавно перетекла на Урал, — констатирует генеральный директор предприятия «Автоколонна 1212» **Леонид Либушев**. — Терминалы работают на предельных мощностях в круглосуточном режиме, превышая свои показатели по емкости, и в силу понятных технологических причин не способны обработать такой грузопоток прибывающих контейнеров, в связи с чем выстраиваются очереди автоперевозчиков на подступах к терминалам. Для получения контейнера приходится ждать несколько часов. Следующая проблема — сдача контейнеров после выгрузки: емкость терминалов-депо для хранения порожних контейнеров также заполнена практически на 100%. Контейнерам после выгрузки приходится простаивать в еще одной очереди, что ведет к непроизводительным простоям и падению показателя по обороту автотранспорта — важной составляющей в ценообразовании на услуги перевозок, что, конечно, влияет



Едем с оптимизмом

Возникающие в логистике барьеры можно преодолеть, если действовать на опережение, считает финансовый директор транспортной компании «КИТ»

Ирина Миронова

— Мы оцениваем текущую ситуацию в сфере грузоперевозок не как угрозу, а как очередную возможность. Компания смотрит в будущее с оптимизмом, по итогу 2022 года мы перевыполнили планы по продажам и поставили на 2023 год перед собой еще более амбициозные задачи. Безусловно это не только наша заслуга, помогла и внешняя среда. По нашим экспертным оценкам, все крупные российские экспедиторы приросли более чем на 5% по объемам перевозимых грузов к прошлому году.

Главное — всегда быть на шаг впереди. Мы как экспедиторы очень сильно ощущаем на себе санкции в части «финансовой логистики». Приходится каждый день решать задачи, словно работая на минном поле. Сегодня одни банки тебя обслуживают, а на следующий день уже перестали. Например, на прошлой неделе в Грузии рассматривали законопроект об иноагентах. Он так и не был принят, но шум вокруг него негативно повлиял на ра-

боту двух наших подразделений в этой стране. Те финансовые цепочки, которые позволяли нам производить взаиморасчеты по логистике между нашими странами, прервались в один день и было необходимо на ходу выстраивать новые пути. Такие задачи возникают перед нами ежедневно, и мы с ними успешно справляемся. В качестве превентивных мер открываем расчетные счета для международных расчетов не только в российских, но и в ряде иностранных банков.

С другой стороны, формируем для себя дополнительный спрос на наши услуги, потому что понимаем, с чем сталкиваются наши непосредственные заказчики. Допустим, возникают барьеры в транспортных цепочках в Казахстане, Турции. Мы идем дальше и заранее открываем подразделения в Индии, Таиланде, ОАЭ... Пусть потенциальные клиенты еще только налаживают торговые связи, а мы уже предоставляем им комплексную услугу экспедиции под ключ.

Отдельно хотелось бы проговорить про незаменимую помощь перевозчикам от государства, как реальную, так и потенциально возможную. Если говорить про меры поддержки, то среди наших партнеров есть предприятия малого и среднего бизнеса, которые в прошлом году смогли успешно обновить свой автопарк. Наши перевозчики воспользовались государственными программами льготного кредитования субъектов МСП, и в условиях ограниченного предложения приобрели китайский транспорт — «Ситраки», «Фотонь». Конечно, есть опасения по срокам эксплуатации данной техники, так как опыта работы с ними на российском рынке ни у кого нет. Но, по крайней мере, вопрос с наличием транспорта на наших направлениях на ближайший год закрыт.

Если говорить о вопросах, в которых необходима помощь государства: это острая нехватка водителей и устаревающий транспорт. Отдельно хотелось бы проговорить свои опасения относительно перехода на электронные транспортные накладные. В нашем понимании это существенный барьер, который может привести к резкому сокращению мелких перевозчиков на рынке грузоперевозок и, как следствие, к очередному удорожанию логистики для конечных пользователей. Просим представителей органов власти, в чьих полномочиях повлиять на вступление в силу данного законопроекта, оценить все угрозы, с которыми столкнется рынок грузоперевозок, и принять итоговое решение осознанно. ■



Неклассический подход в страховании

У транспортных компаний есть возможность самим стать страховщиками, поделилась заместитель директора по развитию Некоммерческой корпоративной организации «Потребительское общество взаимного страхования транспортной отрасли» (НКО ПОВСТО) **Евгения Лазарева**

— Нам хотелось предложить участникам транспортной отрасли альтернативу классическому страхованию и самострахованию. Все новое — это хорошо забытое старое! Общества взаимного страхования (далее ОВС) существовали еще при царской России. Наше общество взаимного страхования — некоммерческая организация, которой управляют сами ее члены (на данный момент 58 участников). Ими могут стать как юридические, так и физические лица.

Приоритетными видами страхования для нас являются страхование грузов, страхование ответственности экспедиторов или перевозчиков, страхование специальной техники и страхование транспорта (легковых, тягачей и полуприцепов).

Предлагаемая нами модель страхования позволяет участникам снизить расходы на страхование, так как мы некоммерческое общество и предоставляем услуги страхования по себестоимости

(в структуру тарифа не заложена прибыль), и дает право участвовать в управлении ОВС в том числе в распределении положительного финансового результата.

Участники получают качественный страховой продукт и сервисную составляющую. Под сервисом подразумевается не только персональный менеджер, который очень гибко реагирует на потребности компании, но и оперативное урегулирование убытков в срок до 10 дней.

На данный момент у нас формируется фонд превентивных мероприятий, денежные средства которого будут направлены на уменьшение убыточности членов общества.

Резюмируя, наши участники получают качественные услуги страхования, снижают расходы на страхование около 30% от рыночной стоимости, при этом существует возможность участия в распределении положительного финансового результата. ■

на стоимость услуг, особенно на городские рейсы. Ведь если мы планируем перевозить одной машиной хотя бы один контейнер в рабочую смену водителя, то на сегодняшний день при городских рейсах мы затрачиваем до полутора дней».

Где вы, дружественные страны

Уральские автоперевозчики, работающие с международными грузами, не ограничиваются лишь развозом по региону контейнеров, прибывающих в Екатеринбург по железной дороге. Они и сами ездят за грани-

цу, хотя условия работы в сопредельных с Россией странах часто меняются и не всегда в лучшую сторону.

— Сегодняшнее состояние автомобильных грузоперевозок не сравнимо с тем, что было два года назад в острой фазе пандемии. При практически полной остановке перевозок грузов на западном направлении, объемы заметно выросли на южном. Сыграли свою роль и переадресация грузов, и открытие новых направлений перевозок, — обрисовал ситуацию руководитель филиала по Уральскому федераль-

ному округу Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) **Александр Салаутин**. — Сухопутные пути в Турцию ведут через Грузию и Азербайджан. К сожалению, очень часто, особенно в зимний период по метеоусловиям закрывается Военно-Грузинская дорога. Также на грузинском направлении с марта по конец мая этого года в рамках второго этапа реконструкции пункта пропуска Верхний Ларс будет проводиться замена сетей и коммуникаций, мы предполагаем сокращение пропускной способности в



Лизинг становится гибче

Существенную поддержку грузоперевозчикам готовы предоставить лизинговые компании. Директор екатеринбургского филиала компании ООО «Балтийский лизинг» **Лариса Гартвич** рассказала о новых продуктах для выгодного приобретения железнодорожных вагонов и грузового автотранспорта

— Из-за ухода западных брендов с российского рынка, роста цен и общего состояния неопределенности в первом полугодии 2022 года деловая активность была снижена. Однако уже с июня рынок начал адаптироваться к новым условиям, а по итогу года лизинг в сегменте грузового автотранспорта даже вырос — на 11%. «Балтийский лизинг» в 2022 году также показал рост объема нового бизнеса, в том числе и в сегментах грузового транспорта, и железнодорожных вагонов.

Значительную поддержку грузоперевозчикам оказали производители китайских грузовых авто. Из аналитических обзоров мы видим, что их продажи в РФ в прошлом году выросли на рекордные 248%, по итогам года их доля достигла 30,7%. «Балтийский лизинг» также усилил работу с поставщиками из КНР. Мы постоянно предлагаем клиентам спецусловия для приобретения китайских машин. Например, сейчас с выгодой оформить в лизинг можно грузовики преми-

ального бренда SANY или машины FAW различного назначения.

Еще одним трендом прошлого года стала работа с сегментом бывшего в употреблении имущества. На этом фоне «Балтийский лизинг» значительно упростил условия проведения сделок с подержанными авто. Кроме того, мы предложили рефинансировать сделки клиентов других лизинговых компаний. Это оказалось особенно актуально для тех, кто работал с компаниями, покинувшими рынок.

В 2022 году снова стало очевидно, как важно быстро принимать решения. Именно поэтому «Балтийский лизинг» старался сделать свои продукты проще, а всю коммуникацию с клиентом быстрее. Так, компания запустила программу экспресс-лизинга железнодорожных вагонов. Этот продукт поддерживает наших клиентов с небольшими парками, которым нужно быстро обновить вагоны. Сделки проводятся с минимальным пакетом документов и в ускоренном режиме.

полтора-два раза. Это создаст большую нагрузку на пункты пропуска на азербайджанском участке госграницы, что может привести к длительным простоям грузовых транспортных средств.

Российский автотранспорт также попадает в Турцию на паромах по Черному морю. Для этого используется инфраструктура портов Новороссийска и Туапсе. Там есть свои проблемы по причалам и используемым паромам. Но главный вопрос — высокая стоимость паромной перевозки, из-за чего транспортировка грузов из Турции становится нерентабельной. «С февраля прошлого года количество кругорейсов в Турцию уральских автоперевозчиков выросло до пяти раз. Но из-за имеющихся проблем я не могу прогнозировать дальнейший рост в этом направлении, — заявил руководитель филиала АСМАП. — В начале марта пришла информация, что Турция остановила транзит санкционных грузов, следующих через ее территорию в Россию. На данный момент полной информации о введенных в действие ограничениях нет».

На восточном направлении устранили важный барьер. С 16 января Китай снял частичные ограничения, действовавшие на период пандемии, когда предусматривалась перцепка транспортных средств китайскими работниками. Перцепки больше нет, но возникла другая проблема. «На российско-китайской границе в пункте пропуска «Забайкальск — Маньчжурия» с китайской стороны образовалась очередь размером несколько сотен автотранспортных средств, которые загрузились в Китае и пытаются выехать на территорию России. Там они простаивают по одной-две недели. Это влияет на сроки доставки и на исполнение контрактных обязательств, — рассказал Александр Салаутин. — Наш пункт пропуска работает круглосуточно, китайский — только 12 часов в сутки. Но корень пробле-

Если в 2021 году железнодорожным транспортом на Урал ввозилось 40% международных грузов, то по итогам прошлого года — уже 53%

мы еще и в другом. В общей очереди также стоит новая колесная техника, которая производится в Китае и поставляется в Россию. После поднятия этого вопроса АСМАП и обращения к китайской стороне в период с 14 по 18 марта этого года осуществлялся выпуск с территории КНР только загруженных автопоездов. Это позволило разрядить ситуацию. Но с 19 марта возобновлен экспорт самоходной техники и обстановка опять может накалиться».

Что касается европейского направления, напомним, что в сентябре прошлого года правительство России ввело запрет на

международные автомобильные перевозки по нашей стране грузовым автотранспортом, принадлежащим тем иностранным перевозчикам, которые зарегистрированы в государствах, установивших ограничительные меры в сфере автомобильных грузоперевозок по отношению к российским гражданам и компаниям. По информации Александра Салаутина, сегодня обсуждается корректировка этого решения правительства: список товаров, которые могут везти вышеназванные иностранные транспортные средства по территории России, будет сокращен. Это позволит более полно использовать возможности российских транспортных компаний при доставке европейских импортных и российских экспортных грузов по территории России и хотя бы частично восполнить потери российских перевозчиков от санкций ЕС.

Есть проблемы на иранском направлении. Из регионов Северо-Кавказского федерального округа уже осуществляются системные автомобильные перевозки в Иран. «Те разрешения, которые Иран выделяет российской стороне (на 2023 год был произведен предварительный обмен в количестве двух тысяч разрешений), расходятся мгновенно. Перевозчики Дагестана и других российских республик Северного Кавказа их активно используют. А уральские перевозчики делают в иранском направлении только первые шаги. Рассчитываем, что будет нарабатываться маршрут в Иран не только с юга, но и с Урала», — заключил Александр Салаутин.

Как видим, с геополитическим и экономическим поворотом страны на восток и юг Уральский регион и Екатеринбург превращаются в важную территорию сосредоточения, распределения и транзита международных грузов. В этих условиях необходимо, чтобы развитие транспортной инфраструктуры поспевало за нарастающим грузопотоком. ■

Кирилл Сивков

Фестиваль качества и изобилия

На ежегодном фестивале качества в Екатеринбурге эксперты пищевой продукции, товароведы и профильные специалисты продегустировали 75 образцов мясной и рыбной продукции — от полуфабрикатов до деликатесов 12 производителей из Уральского и Сибирского федеральных округов и определили лучшие



— Колбасы «Сальчичон» и «Чоризо» из собственного сырья и по своей рецептуре мы начали выпускать в 2021 году, — говорит директор Уральского мясокомбината «Сibaagro» **Роман Хайрулин**. — Сегодня в среднем в сутки мы производим больше одной тонны только этих видов колбас. За два года они так полюбились уральцам, что сначала стали хитом продаж в нашей фирменной рознице, а с конца 2022 года появились в крупных торговых сетях Свердловской области — «Лента», Монетка», «Кировский». Причем для реализации в супермаркетах мы разработали мини-формат — по 160 граммов, что сделало колбасы доступнее еще большему кругу покупателей.

В оценке участвовали эксперты из контролирующих и сертифицирующих органов, Уральского государственного экономического университета, товароведы крупных торговых сетей, технологи предприятий.

— Большое количество специалистов в составе жюри и его разнообразие подтверждают объективность полученных результатов. У колбас и мясных деликатесов учитывались внешний вид, консистенция, запах, вкус. Так, сырокопченой колбасе «Сальчичон» «Сibaagro» жюри присудило 57,14 балла из максимальных 58. Это один из лучших результатов фестиваля, — поясняет председатель оргкомитета Фестиваля качества **Людмила Расова**.

— Сырокопченые «Сальчичон» и «Чоризо» изготавливаются в течение 15 дней — именно столько нужно, чтобы колбаса созрела и получила свой незабываемый вкус и аромат, — делится главный технолог

Уральского мясокомбината **Светлана Пинчук**. —

Еще одна особенность — полувальная форма.

Все привыкли к идеальной цилиндрической. Мы предложили рынку другой формат, которого на полках магазинов в Свердловской области не было. Сделали также более крупное измельчение мяса для «Сальчичона» и «Чоризо», добавили специи и получили эффект колбасы ручной работы. Гурманы это понимают и ценят.

В качестве победителя мясокомбинат «Сibaagro» получил право на двухлетнее размещение соответствующего знака на упаковках продукции.

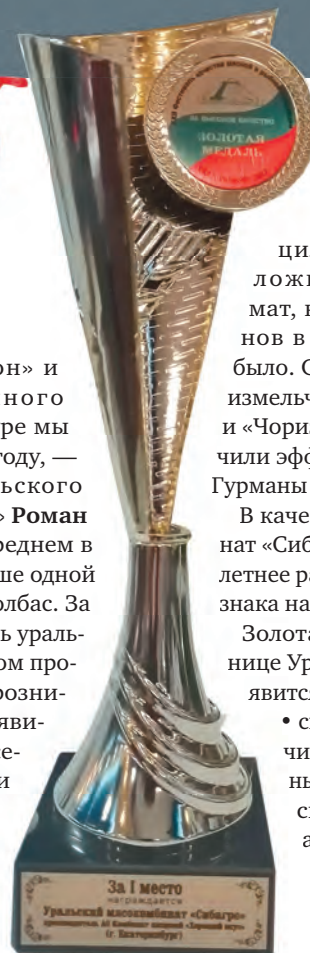
Золотая медаль в фирменной рознице Уральского мясокомбината появится на:

- сырокопченых колбасах «Сальчичон» и «Чоризо», изготовленных из отборной свинины Уральского свиногомплекса «Сibaagro» с добавлением специй;

- полукопченой колбасе «Краковская» ГОСТ из свинины, говядины, свиной грудинки, чеснока и пряностей в строгом соответствии с Госстандартом;

- сардельках «Баварские с сыром» из отборной свинины Уральского свиногомплекса «Сibaagro».

Фестиваль качества пищевой продукции уже давно стал традиционным и ожидаемым для Екатеринбурга и его жителей. Для участников рынка это ещё и прекрасная возможность поделиться опытом, представить новинки и получить ценную обратную связь от экспертов. По мнению организаторов, фестиваль формирует здоровую рыночную конкуренцию среди производителей. ■



Ф

естиваль качества мясной и рыбной продукции проходит уже 22-й раз. И организуется Центром «Гарантия качества» при поддержке Администрации города Екатеринбурга, МБУ «Екатеринбургский муниципальный центр защиты потребителей» и министерства агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области.

Как отмечает директор Екатеринбургского муниципального центра защиты потребителей **Янина Голубева**: «Задача фестиваля — обеспечение горожан качественными продуктами. Особенно важным это мероприятие стало сейчас — в условиях санкций. Пищевая промышленность находится в процессе освоения новых технологий производства. Подобные мероприятия дают компаниям ориентир, благодаря которому они смогут не только остаться на рынке, но и не снизить качество выпускаемой продукции. На фестивале мы увидели, что уральские производители хорошо справляются с этой задачей. Общий уровень качества мясных продуктов высок, а ассортимент — богат».

Сардельки «Баварские с сыром», полукопченая колбаса «Краковская» (ГОСТ), сырокопченые колбасы «Сальчичон» и «Чоризо» от Уральского мясокомбината «Сibaagro» признаны лучшими в своей категории и удостоены дипломов I степени.

Василий Петренко

Инструменты роста

Какая поддержка нужна субъектам малого и среднего предпринимательства

Более 500 новых субъектов малого и среднего предпринимательства появилось в 2022 году в Свердловской области благодаря реализуемым здесь мерам поддержки. Занятость населения в секторе МСП увеличилась на 10,1%, число индивидуальных предпринимателей — на 4%, а количество самозанятых — на 61%. По словам директора Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства **Валерия Пиличева**, со стороны бизнеса был высокий спрос как на финансовые инструменты, среди которых микрозаймы и поручительства, так и нефинансовые, такие как обучение и консультирование.

Финансовые гарантии

СОФПП является сегодня базовым институтом, содействующим развитию малого и среднего предпринимательства в регионе. И финансовая поддержка — одно из ключевых направлений его работы. В 2022 году в ответ на возросший спрос на финансовые инструменты фонд выдал предпринимателям вчетверо больше поручительств по банковским кредитам и гарантиям, чем годом ранее.

— Здесь мы работаем в тесной связке с кредитными учреждениями, — поясняет Валерий Пиличев. — Предприниматели могут обратиться за кредитом в один из 22 банков, и после того как будет получено одобрение, мы акцептуем их заявку.

Поддержка на старте

Второе и не менее важное направление деятельности фонда — помощь в открытии и развитии своего дела через нефинансовые инструменты. Более 6 тыс. человек прошли в 2022 году обучение в рамках образовательных курсов и программ, организованных СОФПП, в том числе тысяча человек — на курсах для начинающих.

— Фонд провел 75 прямых эфиров студии Sofr Live на актуальные для бизнеса темы, которые получили более 170 тыс. просмотров, а специалисты горячей линии обработали за год свыше 23 тыс. обращений бизнесменов, — рассказал Валерий Пиличев.

При поддержке СОФПП 133 субъекта предпринимательской деятельности получили статус социального предприятия Свердловской области, а 70 проектов соци-



Подведение итогов работы СОФПП за 2022 год и планы на текущий год по поддержке малого и среднего бизнеса вызвали большой интерес среди уральских СМИ

ального бизнеса и молодых предпринимателей стали обладателями грантов на общую сумму 33,5 млн рублей.

Активно развиваются инструменты поддержки самозанятых граждан. Различные меры содействия в 2022 году получили 2064 плательщика налога на профессиональный доход. Так, 539 самозанятых прошли практикумы по повышению квалификации или получению новой профессии, почти 300 самозанятых стали участниками специализированных ярмарок, где смогли представить свою продукцию. Для поддержки предпринимателей и самозанятых креативных сфер фонд запустил в Екатеринбурге креативный кластер «Домна» и мультибрендовый бутик «Имена».

В 2023 году будут продолжены практикумы, связанные с совершенствованием прикладных специальностей самозанятых: копирайтинг, торговля на маркетплейсах, SMM. Будут реализованы и специальные программы, среди которых обработка металла, ювелирное дело, создание коллекций одежды.

Запуск второй очереди «Домны» позволит увеличить количество мероприятий, направленных на поддержку творческих индустрий. В 2023 году здесь запланировано порядка 300 различных событий, в том числе четыре сезонные ярмарки для самозанятых. Кроме того, фонд продолжит работу с торговыми центрами по созданию в них бутиков местных производителей.

Экспортный потенциал

Третье направление работы фонда — поддержка экспорта. Сегодня в Свердловской области насчитывается 1,8 тыс. экспортеров из МСП, которые обеспечивают 20% экспорта в регионе. Они поставляют свою продукцию в 35 стран мира. При помощи Центра поддержки экспорта СОФПП в прошлом году контракты с зарубежными контрагентами заключили 92 свердловские компании малого и среднего бизнеса в общей сложности на 83,4 млн долларов. Это почти на 40% больше, чем годом ранее. По итогам работы за 2022 год Центр был признан одним из лучших в стране по объему поддержанного экспорта и числу компаний, заключивших контракты благодаря его услугам.

В 2023 году в рамках проекта «Акселерация» 55 предпринимателей получат поддержку в выходе на экспорт. Для них запланированы бизнес-миссии на «Иннопром»: в апреле в Узбекистане и в сентябре в Казахстане. Готовятся выезды на переговоры с потенциальными покупателями в Турцию, Азербайджан и Саудовскую Аравию.

Также среди планов фонда на 2023 год — дальнейшая цифровизация мер поддержки: запуск собственного мобильного приложения и планомерное включение инструментов фонда в экосистему онлайн-сервисов федеральной платформы Корпорации МСП.

Ирина Перечнева

Фундамент для оптимизма

Рынок недвижимости Екатеринбурга начал год на позитивной ноте. Если не случится «черных лебедей», динамику этого года поддержат спрос на жилье и ипотечные стимулы

Объем строящегося многоквартирного жилья в России сохраняется на высоком уровне. Об этом ТАСС заявил руководитель аналитического центра ДОМ.РФ Михаил Гольдберг.

По его словам, на 27 февраля 2023 года в стадии строительства находилось более 98 млн кв. метров жилья. По данным системы наш.дом.рф, российские девелоперы в январе 2023 года запустили проекты многоквартирного жилья общей площадью 3,4 млн кв. метров, это на треть больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Что движет девелоперами, каков будет уровень спроса и динамики цен в этом году на рынке новостроек? Эти темы стали предметом дискуссии круглого стола «Рынок жилой недвижимости: старт и дальнейшие сценарии», организованного журналом «Эксперт-Урал» в Екатеринбурге.

Февральский тонус

Действительно рынок новостроек в этот кризис ведет себя нетипично. «В преды-

дущие периоды рыночного спада (2009, 2015 годы) инвестиции в новые проекты всегда падали. Вывод новых проектов на рынок обычно быстро сокращался», — обращает внимание руководитель аналитического центра Уральской палаты недвижимости Михаил Хорьков.

О смене тренда, по словам Михаила Хорькова, говорит статистика объема новых проектов, выведенных на рынок в январе-феврале. Расчеты сделаны на основании публикации проектных деклараций в ЕИСЖС: «В 2020 году в стране в этот период было введено 2,4 млн кв. метров жилья, в 2021 году — 3,7 млн кв. метров, в 2022-м — 5,9 миллиона, в 2023-м — 6,5 миллиона».

По мнению эксперта, практику принятия решений застройщиками изменил запуск проектного финансирования: «Девелоперов уже не пугают низкие темпы продаж на начальных этапах строительства».

Новые проекты не тормозятся и продолжают пополнять рынок, поэтому ротация остается достаточно высокой. Буквально каждый месяц девелоперы анонсируют выход новых проектов.

Все это влияет на объем предложения.

В феврале, по расчетам Михаила Хорькова, на первичном рынке Екатеринбурга в экспозиции находилось 41,5 тыс. квартир: «Это уровень пика прошлого года и почти в два раза больше, чем два года назад. В сравнении с декабрем 2022 года показатель снизился всего на 0,5%. То есть ротация предложения сохраняется».

По количеству сделок январь ожидаемо показал снижение, но уже в феврале снова начался рост продаж: «Февраль показал, что определенные резервы по вовлечению в рынок покупателей все еще есть», — подчеркнул Михаил Хорьков.

Но такая ситуация, по наблюдению эксперта, сохраняется далеко не во всех крупных городах: «Многие рынки остались на уровне января, и просадка по отношению к февралю предыдущего года оказалась гораздо существеннее».

Рынок Екатеринбурга поддерживает умеренная динамика цен на новостройки, сложившаяся в предыдущие годы, считает аналитик: «Стоимость квартир на первичном рынке в столице Среднего Урала выросла несущественно, это позволяет под-

Мы видим потенциал роста рынка

Спрос на жилье в России поддерживает высокий уровень платежеспособности населения и долгосрочный тренд роста цен, считает генеральный директор компании «Атлас Девелопмент» **Владимир Городенкер**



— 2023 год на рынке в целом, и в нашей компании в том числе, начался достаточно оптимистично. Мы перевыполнили план продаж в первые два месяца чуть более 10%. Поскольку рынок в Екатеринбурге высококонкурентный, мы усилили свой маркетинг и рекламу. Мы планируем, что объем продаж в этом году будет больше 2022 года, в силу того, что компания начинает строительство нескольких новых проектов.

В этом году мы планируем продолжить строительство следующей очереди «Парк Столиц», третьей по счету, и вывести на рынок три новых жилых проекта, суммарно это 11 жилых домов или около 130 тыс. квадратных метров жилья.

Естественно, при планировании мы учитываем внешние факторы. Мы не исключаем проявления глобальных потрясений, которые могут негативно повлиять на покупательский спрос. При этом фундаментальные факторы спроса остаются устойчивыми. Сегодня в России исторически низкая безработица, заработные платы во многих отраслях растут. При этом спектр направлений расходования денежных средств у населения сужается. Сейчас гораздо меньше возможностей для зарубежных путешествий или покупки нового автомобиля. У населения сохраняется опасения насчет будущего, в силу чего работает модель сохранения капитала. Инвестиции в

жилью недвижимость — это точно самый надежный инструмент для сохранения своих денег и их приумножения. Поэтому многие семьи переключаются на решение задач улучшения жилищных условий. Часть покупателей рассматривают инвестиции в жилье как выгодное и перспективное вложение. И в этом есть экономический смысл.

Если посмотреть на динамику доходности за последние десять лет, то окажется, что недвижимость дала существенно больший процент прироста, чем банковский вклад. Поэтому со стороны спроса мы не видим особенных рисков. Скорее наоборот. Если будет очередная волна девальвации, а такой сценарий возможен, мы увидим краткосрочный всплеск спроса на недвижимость.

Цены на недвижимость в этом году продолжают плавный рост, и факторов для их снижения мы не видим. В структуре себестоимости строительства, к сожалению, также наблюдается рост: дорожают участки под застройку, стройматериалы, сетевое подключение. Металл в последние месяцы подорожал уже на 20%. А если растет себестоимость, то будет расти и конечная цена квартиры.



В логике своей продуктовой концепции

Стратегия компании «Атомстройкомплекс» неизменна: строить комфортное, эффективное жилье, которое максимально отвечает запросам покупателей, отмечает заместитель директора по маркетингу компании «Атомстройкомплекс» **Станислав Оханов**

— У нас было очень активное завершение 2022 года: и покупательская активность была очень высокой, и мы вывели на рынок большой объем предложения. К началу этого года ассортимент снизился — это совпало с сезонным спадом на рынке. Но с февраля мы почувствовали увеличение входящего потока, а также открыли продажи новой очереди проекта ЖК «NOVA Park» на Широкой речке. Поэтому смотрим вперед с оптимизмом: план на март сформирован с учетом роста продаж на 13% к февралю.

На старте продаж новой очереди ЖК «NOVA Park» мы отметили нехарактерный высокий спрос на 2 — 3-комнатные квартиры, обычно их покупают ближе к окончанию строительства, а первыми, на котловане, уходят студии и однокомнатные. Возможно, дело в том, что малогабаритное жилье представлено на рынке в избытке, на той же Широкой речке выбор студий и однокомнатных значительно выше, чем выбор семейных квартир. В портфеле нашей компании всегда есть широкий ассортимент предложений — от компакт-

ных вариантов до нестандартных решений со вторым светом, террасами и антресолями, но именно проверенные семейные квартиры с эффективными планировками — кухней-гостиной и одной, двумя и тремя спальнями — составляют наше продуктивное ядро. Покупатели знают, что всегда могут выбрать в «Атомстройкомплексе» просторные, функциональные квартиры. Средняя площадь продаваемой нами квартиры в прошлом году составила порядка 60 квадратных метров, это примерно на 13 квадратных метров больше, чем в среднем по рынку Екатеринбурга.

По итогам 2022 года мы также продали в 2,5 раза больше, чем годом ранее, парковочных мест в паркингах. Возможно, интерес к паркингам связан с изменениями, которые происходят на автомобильном рынке. Это рост стоимости автомобилей и, как следствие, прогнозируемое увеличение срока владения. Покупка паркинга уже не выглядит обременительной по отношению к стоимости автомобиля, который хотят максимально

долго сохранить в работоспособном состоянии. Мы со своей стороны активно поддерживаем это желание покупателей и предлагаем комплексные решения — возможность на выгодных условиях приобрести одновременно квартиру и паркинг, квартиру и келлер (кладовку). Такие предложения у нас есть по многим жилым комплексам, они пользуются устойчивым спросом.

На рынке весь прошлый год шли бурные дискуссии об упрощении жилья как о сложившемся тренде. «Атомстройкомплекс» придерживается своей стратегии: мы строили и продолжаем строить комфортное, функциональное жилье, которое максимально отвечает запросам покупателей. Предлагаем разные комплектации квартир, активно развиваем линейку дополнительных опций — возможность с помощью застройщика осуществить переезд, клининг, установить мебель и бытовую технику, заказать улучшенную отделку. Функциональность жилья — наш ключевой критерий. Мы делаем планировки таким образом, чтобы каждый квадратный метр, за который покупатель платит деньги, использовался по назначению. Исключаем коридоры, проектируем хозяйственные помещения. Покупка тех же келлеров, стоимость квадратного метра в которых ниже, чем стоимость жилого квадрата, позволяют эффективно организовать хранение сезонных вещей даже обладателю компактной квартиры. В этом направлении мы планируем развивать наш продукт и дальше, повышать качество и эффективность жилья.

держивать определенные обороты и вовлекать новых покупателей».

Отправной точкой для рынка жилищного строительства всегда считался последний месяц года. Декабрь на рынке недвижимости с точки зрения динамики продаж практически всегда выглядит лучше остальных. В 2022 году спрос, поми-

мо традиционных новогодних спецпредложений, «разгоняли» опасения по поводу отмены ипотеки с господдержкой. Решение о ее продлении было принято только в 20-х числах декабря. И за это застройщики должны быть благодарны властям. Как нам рассказали в «Бруснике», в четвертом квартале прошлого года объем продаж в

сумме оказался в три раза больше, чем в среднем за три предыдущих квартала.

А вот начало года было нетипичным. Это подтверждают все участники дискуссии. Обычно после ажиотажного с точки зрения продаж декабря наступает период охлаждения, говорит коммерческий директор компании «ЛСР.Недвижимость-Урал»



Мы поддерживаем спрос на комфортное жильё

Ипотечные программы останутся одним из драйверов рынка в этом году, считает руководитель отдела продаж жилого района «Изумрудный бор» компании «УГМК-Застройщик» **Вячеслав Антипов**

— Изначально при формировании планов на 2023 год оценивали ситуацию на рынке и рассматривали сразу несколько сценариев развития событий. Итоги января и февраля показали, что в целом любой пессимизм необоснован. Поэтому уверенно держим курс в сторону увеличения объема продаж. Сегодня в жилом районе «Изумрудный бор» в стадии готовности четыре проекта. Два объекта сдаются уже весной этого года и два — летом. Общий объем ввода жилья составляет около 60 тыс. квадратных метров или 1013 квартир. Мы просчитали финансовую модель и дополнительно запустили стимулирующие акции, в том числе для увеличения динамики продаж.

Одним из драйверов рынка по-прежнему будут ипотечные программы. Тем более что государство постоянно их расширяет. Кроме общих программ мы дополнительно стимулируем продажи за счет собственных решений. У нас достаточно много для

этого задействовано инструментов. Это трансшевая ипотека, программы субсидирования ставок, военная ипотека, комплексные решения и другие инструменты снижения стоимости кредита для нашего покупателя.

Кроме того, мы выстраиваем системы сотрудничества с агентствами недвижимости, считаем этот канал продаж очень эффективным и перспективным для застройщика.

И, конечно, не приостанавливаем новые проекты. Начало строительства будет согласовано по мере реализации уже запущенных проектов. У нас уже сейчас получено разрешение на строительство трех новых домов.

На рынке идет много дискуссий относительно форматов жилья. «УГМК-Застройщик» в этом вопросе придерживается «семейной» концепции. Средняя площадь реализации квартир по итогам прошлого года составила более 60 квадратных

метров, а в этом году этот показатель уже превысил 70 квадратных метров. Мы изначально решили, что не будем строить квартиры-студии. И это несмотря на то, что спрос на них есть. Есть понимание, что студии — это временный формат для проживания. Наш фокус внимания на качественном жилье как для молодых людей, которые ценят комфорт, так и для семей, у которых есть общее пространство для общения и есть возможность каждому найти уединение. Поэтому все планировки в наших объектах сделаны с учетом потребностей и запросов покупателей. Важно, что трансформация квартиры на этапе строительства не считается перепланировкой, владельцу не придется согласовывать ее в БТИ. Мы всегда идем навстречу своим резидентам, например, вместо привычных кладовок в подвалах проектируем удобные общественные пространства.

Чтобы повысить уровень комфорта, в наших кварталах спроектированы объекты инфраструктуры для жителей: просторные многоэтажные наземные паркинги, фитнес-центр с бассейном, медицинский центр, рестораны и кафе, супермаркеты. Большое внимание уделяем и транспортной доступности. По территории района запущена новая трамвайная линия, которая соединила Екатеринбург и Верхнюю Пышму. Благодаря ей жители могут добраться до метро за 5 минут. Это создает дополнительную привлекательность проекту. ■

Сделать кредит доступнее

Чтобы удовлетворить запрос на покупку жилья разных категорий клиентов, банк должен иметь разнообразную продуктовую линейку, отмечает руководитель ипотечного центра ПСБ в Екатеринбурге **Антон Сандалов**



— ПСБ поставил задачу последовательно наращивать свою долю на рынке ипотеки Свердловской области. В структуре продаж в разрезе выданных кредитов я бы выделил три драйвера рынка для нашего банка.

Во-первых, это «Семейная ипотека», доля продаж продуктов по этой программе составляет 33% от общего объема продаж. Рост продаж по этой программе связан с улучшением ее условий. Раньше такую ипотеку могли оформить семьи с ребенком, который рожден в 2018 году и позже, а также семьи, где воспитывается несовершеннолетний

ребенок с ограниченными возможностями. Сейчас программа доступна для всех семей, где есть двое и более несовершеннолетних детей независимо от года рождения.

Во-вторых, это «Военная ипотека», она занимает 36%. Позиции ПСБ в этом сегменте традиционно сильны, и банк намерен активно развивать это направление.

И, наконец, это кредиты на покупку вторичного жилья: на долю этих продуктов в феврале приходится 20% общего объема продаж, тогда как в январе было только 9%.

ПСБ всегда стремится формировать разнообразную продуктовую линейку, чтобы удовлетворить запрос на доступное жилье максимального числа клиентов. Например, в настоящее время мы получаем много заявок на собственные ипотечные программы ПСБ. Уже сейчас можно утверждать, что в 2023 году именно продукты на покупку вторичного жилья будут драйверами рынка. Покупателя сейчас интересует жилье, в которое можно переехать сразу после покупки, без вложений времени и средств в ремонт и отделку. По прогнозам, к концу марта в нашем банке на этот продукт придется не менее половины от всего объема выданной ипотеки.

Ожидания от этого года у нас достаточно позитивные. Задача банковской системы не меняется. Нам необходимо сделать жилищный кредит доступнее. ПСБ постоянно работает в этом направлении. Как известно, по основной льготной программе на новостройки процентная ставка увеличена с 7% до 8%. Однако в ПСБ эта ипотека предлагается по ставке ниже предусмотренного законодательством верхнего порога, а именно под 7,7%. ■

Артем Минаев: «Мы, честно говоря, не ожидали в январе-феврале такого роста обращений покупателей. Это говорит о том, что потребность в жилье у людей остается достаточно высокой».

С точки зрения форматов рынок продолжает двигаться в сторону упрощения. По мнению Артема Минаева, тренд будет до тех пор, пока на рынке есть спрос. «Квартиры-студии позволяют удовлетворить потребности тех, кто приобретает свою первую недвижимость. Такие поку-

патели чаще всего не рассматривают другие варианты, а вот студии как раз проходят по ценовому критерию».

Бум новых проектов

При этом застройщики продолжают в сложившихся условиях искать технологические решения для поддержки разнообразия форматов. Так, компания «Тюменьинвестстрой» в перспективе точкой роста видит развитие нового продукта, рассказывает руководитель PR и маркетинга компа-

нии Алла Власова: «Мы работаем в основном в сегменте “Комфорт” и “Комфорт +”. Сейчас рассматриваем планы строительства собственного завода ЖБИ. Это позволит нам дополнить свой портфель продуктом класса “Стандарт” из сборного железобетона. Продукты в этом сегменте примерно все одинаковы. Мы же хотим предложить рынку новый качественный класс жилья формата “Стандарт” с хорошей инфраструктурой. Это будут недорогие быстровозводимые проекты».



У рынка появился сдержанный оптимизм

Люди перестали бояться долгосрочного планирования и вернулись к решению задач улучшения жилищных условий, считает коммерческий директор ТЕН девелопмент **Владимир Цецолдин**

— Январь традиционно показал некоторую инертность покупателей: все-таки длительные зимние каникулы в России дают о себе знать. Спрос, как обычно, восстановился только к третьей декаде января. И вот это «как обычно» дорогого стоит и значит многое. И февраль показал хорошую динамику продаж. Это говорит о том, что люди перестали бояться долгосрочного планирования, снова стали думать об улучшении жилищных условий, а у рынка появился сдержанный оптимизм. На дальнейшую динамику, конечно, будет влиять макроэкономическая и геополитическая ситуация.

Если не возникнет потрясений, то первое полугодие будет благополучным, спрос продолжит восстанавливаться.

Заметным драйвером рынка, по нашему мнению, будут проекты комплексного развития территорий (КРТ).

ТЕН девелопмент в 2023 году завершает свой первый проект КРТ. Это экопроект «Светлый», в конце года мы сдадим финальные 10, 11 и 12 дома, передадим ключи дольщикам. Фактически, с 2014 года вырос целый новый микрорайон между Екатеринбургом и Кольцово, со своим муници-

пальным детским садом, магазинами, кафе, салонами красоты и прочими торговыми и сервисными предприятиями.

В планах — старт 4 и 5 кварталов в жилом комплексе «РУСЬ», 1 квартал уже сдан, 2 и 3-й в активной фазе реализации и строительства.

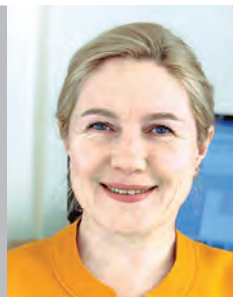
По нашему флагманскому проекту — концепт-проекту «Екатерининский парк» — тоже есть большие планы. В этом году к 300-летию Екатеринбурга мы заканчиваем благоустройство парка внутри комплекса. Затем начнем продажи и строительство финальной очереди проекта, элитном жилом доме.

Кроме того, к концу года мы выходим на продажу во второй очереди «Основинских кварталов», это наш новый жилой комплекс в Пионерском поселке.

Благодаря этим проектам жилищные условия улучшат примерно 22 тыс. домохозяйств. Кроме того, будут созданы условия для развития бизнесов, новой коммерческой среды, обслуживающей интересы жителей новых жилых комплексов. ■

Фокус — на новостройки

В этом году покупатели предпочитают приобретать квартиры на первичном рынке, отмечает руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге **Светлана Ковалева**



— Чем характеризуется спрос на жилье в Свердловской области?

— По нашим наблюдениям, спрос на жилье меняется под влиянием внешних факторов. В начале прошлого года доля сделок с готовыми квартирами составляла в нашем банке около 80%, а летом сократилась до 70%. Пик спроса на ипотеку по госпрограммам пришелся на декабрь 2022 года. Это было связано с тем, что заемщики хотели выйти на сделку до изменения условий по основной госпрограмме. Как известно, предельная ставка по ней выросла с 7% до 8% годовых. В январе 2023 года доля сделок на покупку жилья на вторичном

рынке снова выросла до 80%. Но этот период продлился недолго. Уже в конце февраля стали снова доминировать покупки на первичном рынке. Их доля на уровне 80 — 85% в нашем банке сохраняется и в марте. Среди госпрограмм наибольшим спросом пользуются продукты в рамках «Госпрограммы 2020 — 2023», на втором — «Семейная ипотека». Средний размер первоначального взноса в нашем банке в прошлом году по всем основным программам был приближен к минимальной планке — 15% по госпрограммам, 20% — по собственным программам банка. Это связано с тем, что заемщики предпочитают откладывать свободные

денежные средства на переезд, ремонт, покупку бытовой мебели и техники в новых квартирах.

— С чем связан фокус внимания покупателей на новостройки?

— С более привлекательными условиями кредитования. Среднерыночный уровень ставок на покупку вторичного жилья сейчас составляет 12 — 12,5% годовых. Я объясню, как это сказывается на размере ежемесячного платежа. Предположим, заемщик берет жилищный заем на сумму 4 млн рублей на срок 20 лет. Если он оформляет его по ставке 7,35% годовых (такова ставка в нашем банке по госпрограмме), то ежемесячный платеж составит 31,8 тыс. рублей. Если же он берет кредит на квартиру в готовом доме, то ставка у нас составит от 11,04% годовых. В этом случае ежемесячный платеж увеличивается до 41,4 тыс. рублей. При этом средняя стоимость квадратного метра на первичном и вторичном рынках в Свердловской области практически сравнялась и составляет около 120 тыс. рублей. В этих условиях люди выбирают тот объект, который можно купить в кредит по более низкой ставке. ■

Особенность момента еще и в том, что девелоперы продолжают планировать новые проекты. Их оптимизм основан на фундаментальных факторах: в стране низкая инфляция, низкая безработица, номинальный уровень заработных плат продолжает расти (см. «Мы видим потенциал роста рынка», с. 15).

Эти факторы подкрепляются действием ипотечных стимулов. Несмотря на корректировку некоторых параметров госпрограмм, они остаются достаточно эффективными. Так, например, в «Бруснике» считают, что повышение ставки по основной программе с 7% до 8% не окажет критического влияния на решение покупателей приобрести кварти-

ру в кредит. Особенно учитывая программы дисконтирования и субсидирования.

Действительно, у многих застройщиков запущены с банками программы субсидирования ставок кредита. Эти программы очень не нравятся регулятору: ЦБ считает, что они приводят к росту цен. Поэтому Банк России с мая повышает надбавки к коэффициентам риска по ипотечным кредитам. Таким образом ЦБ намерен ограничить риски заемщиков и банков.

Но, поскольку спрос есть, совсем эти программы не исчезнут, говорят игроки рынка.

При этом расширение программы «Семейная ипотека» оказало довольно замет-

ное позитивное влияние на рынок (см. «Стимулы для российских семей», с. 18).

Безусловно, при планировании все застройщики допускают включение форс-мажорных обстоятельств. Никто не исключает появления новых негативных геополитических событий. В этом случае планы придется скорректировать. Пока же девелоперы живут горизонтом середины 2024 года. Тогда завершается срок действия основной госпрограммы.

Относительно невысокий темп роста цен на рынке первичного жилья Екатеринбурга обеспечивает в том числе сильная конкурентная среда. Она существенно жестче, чем на многих



Стимулы для российских семей

Расширение программы «Семейная ипотека» стало серьезным драйвером ипотечного рынка России в начале этого года, отмечает управляющий директор по ипотеке ВТБ в Свердловской области **Алина Буслова**

— На рынке жилищного кредитования происходит много интересных изменений. Традиционно в начале года рынок недвижимости характеризуется низкой клиентской активностью, но вот уже второй год подряд ситуация заметно отличается от стандартных трендов. В прошлом году продажи подогревались грядущим ростом ключевой ставки, а в этом основным драйвером выступает льготная ипотека.

Например, серьезным стимулом спроса стало расширение программы «Семейная ипотека». Сейчас этим продуктом могут воспользоваться семьи, которые имеют двоих детей до 18 лет,

вне зависимости от даты их рождения. В Свердловской области объем выдач «семейной ипотеки» в ВТБ за февраль в пять раз превысил показатели предыдущего месяца. По итогам февраля в нашем банке в целом по стране по программе «Семейная ипотека» было выдано 3,5 тыс. ипотечных кредитов, а по основной государственной программе — 3,1 тысячи.

Мы на этот год смотрим достаточно позитивно. По нашим оценкам, общий объем ипотечного рынка в России по итогам этого года составит более 5 трлн рублей. Это будет выше, чем в 2022 году, но, конечно, ниже рекордов 2021 года.

Банк ВТБ в целом по России в феврале выдал 15 тыс. ипотечных кредитов на сумму 78 млрд рублей — это в 1,7 раза выше показателей января. В Свердловской области рост еще более существенный — в два с половиной раза.

Чтобы стимулировать приобретение семьями более комфортного жилья, ВТБ с 3 марта запустил специальную программу. Семьи, которые приобретают объекты недвижимости площадью более 85 квадратных метров, при оформлении жилищного кредита получают дополнительный дисконт к ставке в размере 0,2 процентных пункта. С запуском новой скидки минимальная ставка в рамках стандартных ипотечных программ ВТБ теперь составляет 10,7%. По «Ипотеке с господдержкой-2020» кредит доступен от 7,5%. Средства в рамках «Семейной программы» банк предлагает от 5,5%.

Также в марте мы снизили минимальный первый взнос в рамках собственных программ банка с 15% до 10%. Это условие распространяется как на покупку квартир, так и частных домов. ■

других региональных рынках. Об этом говорят расчеты доли девелоперов на рынках новостроек по количеству договоров долевого участия: «Если в московском регионе на топ-5 крупнейших застройщиков приходится 67% договоров, то в Екатеринбурге пятерка держит только 34%», — приводит аргументы Михаил Хорьков.

И количество новых игроков постоянно растет. В 2022 году в Екатеринбург пришли астраханская компания «Прогресс-строй» и тюменская «Страна-девелопмент». В этом году в Екатеринбурге начала работать строительная корпорация «Девелопмент — ЮГ» из Краснодара.

По словам руководителя отдела продаж «Девелопмент — ЮГ» **Магамета Чамокова**, компания пришла в Уральский регион для развития концепции комплексной застройки: «Наш первый проект — жилой квартал «А Плюс» в Академическом районе. В начале 2023 года началось строительство, это будет класс «Комфорт +». Наш проектный отдел тщательно изучил ранее реализованные объекты и предложил концепцию, которая будет интересна всем жителям Академического, которые хотят качественно улучшить свои жилищные условия».

Кроме Екатеринбурга компания ведет экспансию на рынки Перми, Ростова, Батайска, Астрахани, Владивостока, Новосибирска и Хабаровска.

Будущее с оглядкой на форс-мажор

В целом на 2023 год застройщики формируют достаточно амбициозные планы. В компании «Брусника», например, закладывают объем продаж по всем периметрам на уровне 400 тыс. кв. метров не-

Рост цен на первичном рынке Екатеринбурга сдерживает сильная конкурентная среда

движимости, это на 70% выше 2022 года и почти на 20% больше рекордного для отрасли 2021 года.

При этом в оценках динамики цен участники рынка и аналитики расходятся. Михаил Хорьков на этот год не ждет каких-то значимых ценовых изменений ни в сторону повышения, ни в сторону снижения: «Прогнозы пока делать сложно, потому что для этого нужны объективные факторы, а мы пока их не видим. Поэтому можем говорить лишь об ожиданиях. Квартир на рынке новостроек очень много, но участники рынка ведут себя достаточно контрастно. Одни объявляют существенные скидки на определенный пул квартир, другие пересматривают прайсы».

Заместитель директора по маркетингу компании «Атомстройкомплекс» **Станислав Оханов** базовый прогноз по динамике цен характеризует, как курс на некоторую стабилизацию: «С одной стороны, большой объем предложений и высокая конкуренция на рынке будут сдерживать рост цен. С другой стороны, их росту способствуют общая инфляция и увеличение себестоимости строительства, в частности, мы уже видим рост цен на арматуру. Вероятно, рынок будет балансировать между двумя этими противоположными факторами».

А вот по мнению генерального директора компании «Атлас Девелопмент» **Владимира Городенкера**, цены в 2023 году могут вырасти: «Я считаю, что в этом году мы увидим по Екатеринбургу незначительный рост цен на уровне инфляции 5 — 7%. Правда, мы в своих проектах закладываем рост на 10 — 15%. Снижаться цены точно не будут, поскольку, во-первых, есть спрос, во-вторых, к сожалению, растет себестоимость строительства».

Прогнозировать влияние геополитических факторов на отрасль невозможно. И это привело к сокращению горизонта планирования в отрасли, отмечает Станислав Оханов: «Начиная с 2020 года у нас многие тренды сломались, мы сейчас живем в ситуации очень коротких горизонтов планирования. При этом мы ведем бизнес в сложной, открытой системе. Поэтому, если опять прилетят «черные лебеди» и на рынке возникнет высокая турбулентность, это может спровоцировать всплески роста цен на коротких, ограниченных отрезках времени». ■

Павел Кобер

Грумер всея Руси

Грумминговой компании из Екатеринбурга удалось создать крупнейшую в России и Европе франчайзинговую сеть салонов по уходу за внешностью домашних животных



В самое ближайшее время в Екатеринбурге откроется химическая лаборатория, где будут разрабатывать косметические средства для домашних животных. В организацию лаборатории и оснащение ее всем необходимым оборудованием 6 млн рублей вложила екатеринбургская компания Groom, специализирующаяся на груминге (уход за внешностью домашних животных).

— В лаборатории будут работать химики-технологи и химики-исследователи. Мы заключили соглашение с Уральским федеральным университетом, предусматривающее прохождение стажировки студентами химического факультета, — сообщила журналу «Эксперт-Урал» основатель и руководитель Groom Дарья Гоц. — При лаборатории мы организуем небольшой выпуск косметических средств. Хотим отработать оптимальную модель производства, которая впоследствии будет воплощена на большом заводе. Думаю, совместными усилиями с помощью частных инвесторов и государственных грантов мы сможем построить в Свердловской области такой завод. Проект оценивается в 242 млн рублей.

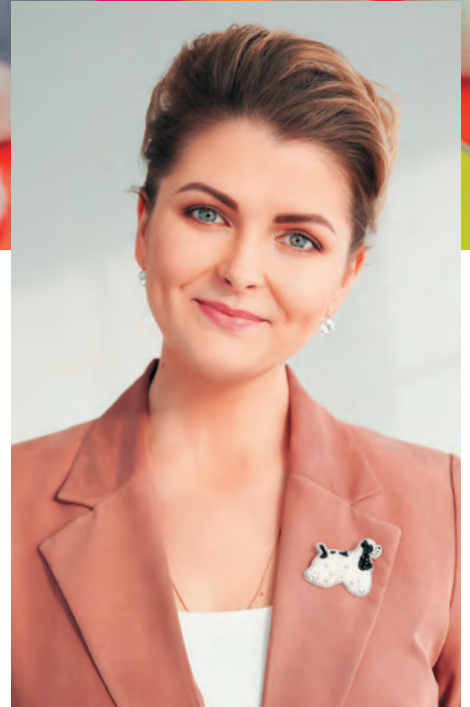
На вкусный запах собаки

По экспертным оценкам, российский рынок зооиндустрии пока охватывает лишь 15% по-

требностей и представляет собой непаханое поле, напоминающее состояние всего отечественного бизнеса конца 1990-х. Между тем потенциал у этого рынка колоссальный: по данным переписи населения, проведенной в 2020 году, в нашей стране имеются 65 млн домашних собак и кошек. До недавнего времени доля импортной косметики для домашних животных составляла 95%. С уходом из России ряда иностранных компаний огромная ниша образовалась и в этой сфере.

Но в компании Groom хотят не просто занять освободившуюся нишу, а поднять в стране культуру производства на принципиально иной уровень.

— Для удовлетворения собственных нужд мы уже три года размещаем заказы на выпуск косметических средств для животных на сторонних предприятиях по контрактной системе, но не имеем возможности контролировать состав и весь процесс производства. Все строится на доверии. Необходимо вывести из тени качество такой продукции, чтобы это были косметические средства с доказанной эффективностью, которые проходят клинические испытания. Потому что на сегодняшний день ни один грумер не знает, что содержится в том или ином флаконе, — рассуждает Дарья Гоц. — Второе, мы хотим из собственного производства сделать большую историю, где власть, общество и бизнес при грамотном взаимодействии строят



Представляя свою компанию Groom на бизнес-конкурсе, Дарья Гоц стала победителем премии «Бизнес-Успех» в Екатеринбурге

нечто новое. Здесь будет пристроен питомник для животных, где все желающие смогут общаться с собаками с роскошной длинной шерстью, вкусно пахнущими. Посетители должны видеть и чувствовать, как работает тот или иной продукт. Эти собаки будут выступать на выставках и, надеюсь, побеждать. Они станут нашей рекламой. А само производство косметических средств будет тоже открыто — за стеклом люди смогут наблюдать, как идея воплощается в жизнь. Это не только производственный бизнес-проект. Он направлен и на имидж, и на развитие

Справляемся с вызовами вместе

Среди задач Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства — помощь субъектам МСП в получении средств на развитие. Подробностями поделился директор СОФПП Валерий Пиличев



— Наш фонд уже более 20 лет помогает предпринимателям не только начать свое дело, но и успешно развиваться, справляясь с различными вызовами. За прошлый год специалистами «Горячей линии» СОФПП было обработано свыше 23 тыс. обращений. Лидируют вопросы о том, где можно получить деньги на развитие своего дела. На финансовую поддержку предпринимателей в 2022 году нами направлено 7,4 млрд рублей, а том числе выдали займы на сумму 1 млрд 841 млн рублей. Под поручительства фонда в прошлом году пред-

принимателями привлечено в банках почти 14 млрд рублей кредитных средств. Всего выдано 1249 поручительств на общую сумму 5,6 млрд рублей. По количеству предоставленных поручительств мы заняли второе место в стране после Москвы. В 2023 году мы продолжим работу в рамках имеющегося спроса, будем стремиться удерживать взятые в прошлом году темпы.

Наш Центр поддержки экспорта стал третьим в России по основным показателям деятельности. При содействии СОФПП зарубежные контракты в

культуры содержания домашних животных.

Руководитель Groom работает в зооиндустрии практически с детства. Увлечение собаками переросло в серьезный бизнес, который сегодня масштабируется по всей стране. «В детстве я “вырвела” у родителей собаку — американского кокер-спаниеля, которого назвали Валенсия. Сама начала за ней ухаживать: мыть, расчесывать, подстригать. На первой выставке Валенсия у меня убежала с ринга, это был позор. Все старания оказались напрасными. На тот момент мне казалось, что больше я этим никогда в жизни не буду заниматься, — вспоминает Дарья. — Но потом вытерла слезы и решила продолжить занятия с Валенсией. На следующей выставке мы уже заняли первое место. С тех пор я

не пропускала ни одной выставки. Старшие коллеги-заводчики меня учили стрижкам. В 13 лет я уже профессионально стригла всех кокер-спаниелей Екатеринбурга».

Удивительно, но даже в кризисы владельцы собак и кошек продолжали обращаться к Дарье за услугами груминга: на детей и животных люди никогда не экономят. В 2011 году она открыла в Екатеринбурге собственный груминговый салон. Так началась история компании Groom. В настоящее время это крупнейшая груминговая сеть в России и Европе. По всей стране уже открыто 86 салонов Groom, из них собственных только два — оба в Екатеринбурге, остальные работают по франшизе: в Москве (пять салонов), Санкт-Петербурге (два), Калинингра-

2022 году заключили 92 экспортера, сумма поддержанных экспортных контрактов — 83,4 млн долларов.

В 2023 году на выдачу займов рассчитываем направить ориентировочно тот же объем средств, что и в прошлом году. Предлагаем новый вид займа, «Стартуй уверенно» — для начинающих субъектов МСП, с момента регистрации которых прошло не больше года. Преимущество нового займа — небольшая долговая нагрузка. Предельная сумма займа — 500 тыс. рублей на 24 месяца. Ставка — 1/2 ключевой ставки ЦБ РФ (то есть ставка по займу на данный момент — 3,75%).

Продолжится выдача займов и для самозанятых граждан. Процедура оформления очень простая, условия: до 500 тыс. рублей на срок до 24 месяцев. Обеспечение: залог или поручительство физических лиц. Ставка равна ключевой ставке Банка России (на сегодня — 7,5% годовых), а для самозанятых из моногородов — половина ставки. ■

де, Норильске, Сочи, Адлере, Туле, Севастополе, Вологде и других городах.

Груминговых компаний в мегаполисах достаточно много, но не все могут так стремительно развиваться. При этом возникает много проблем, требующих решения. Одна из главных — проблема с персоналом. Требовалось учить людей с нуля и «влюбить» в профессию. Школы грумеров есть, но, чтобы развивать собственную сеть, нужно жить по своим правилам и быть уверенными в своих специалистах. Поэтому в компании Groom начали учить сами, продвигая свою философию груминга и свои ценности. Во флагманском салоне в Екатеринбурге Дарья открыла академию груминга с лицензией Минобра. Здесь можно пройти обучение у аттестованных преподавателей и получить официальный диплом, который заносится в федеральный реестр дополнительного профессионального образования. У академии есть филиалы в Уфе, Норильске, Сургуте и Первоуральске.

— Франчайзингом начала заниматься в 2013 году. Мне позвонили и предложили продать франшизу. Я взяла паузу, открыла интернет, ввела запрос «что такое франшиза?». Прочитала. «А, да, конечно, продам!». С того времени я увидела все выгоды формирования франчайзинговой сети при сохранении качества услуг. Это такая стратегия развития, которая мне оптимально подходит, — делится опытом работы с франчайзи руководитель Groom. — Главное, чтобы в груминговых салонах была душа в виде влюбленного в это дело предпринимателя, которого мы всему научим. У нас работает централизованный колл-центр, принимающий звонки со всей России. Есть собственное маркетинговое агентство, централизованно проводящее рекламные кампании. Есть своя академия, преподаватели которой выезжают в любой город, где открывается салон, и проводят обучение новых сотрудников прямо по месту их будущей работы. Напри-



В 2023 году эксперты ожидают рост кредитования МСБ

Одной из наиболее действенных мер поддержки предпринимателей в последние годы стала программа «1764» по предоставлению льготных кредитов.

Управляющий Уральским филиалом ПСБ **Ринат Иржанов** рассказал, кто может рассчитывать на помощь государства и на какие цели можно оформить кредит с господдержкой



— В рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» Минэкономразвития России совместно с Корпорацией МСП разработало программу субсидирования банков, кредитующих малый и средний бизнес на льготных условиях. Неофициальное название «1764» она получила по номеру закрепившего ее постановления правительства РФ.

В первую очередь льготный кредит могут получить компании, работающие на цели импортозамещения. В перечень приоритетных отраслей программы «1764» также вошли сельское хозяйство, внутренний туризм, строительство, образование, здравоохранение, ресторанный бизнес, розничная и оптовая торговля, бытовые услуги и другие. Согласно законода-

тельству, льготный кредит можно направить на развитие бизнеса, пополнение оборотных средств, инвестиционные цели и рефинансирование других кредитов.

Лимит кредитования по программе зависит от целей получения кредита и составляет до 500 млн рублей на пополнение оборотных средств и до 2 млрд рублей на инвестиционные цели. При этом срок кредитования по инвестиционным кредитам — до десяти лет, по оборотным — три года, льготный период — пять лет и год соответственно. После истечения льготного периода ставка станет рыночной.

Льготный заем по программе «1764» можно оформить, даже если все активы предприятия уже находятся в залоге по действующим кредитам. Обеспечить кредит возможно не только активами самого предприятия, но и имуществом третьих лиц. Можно так-

же воспользоваться инструментами государственной поддержки — поручительством Фонда развития МСП или поручительством Корпорации МСП, которые в совокупности могут обеспечивать до 70% от суммы кредита.

Что делать, если у предприятия уже есть непогашенный заем по программе «1764» в одном банке и вы хотите получить еще один в другом? Действующие договоры в рамках программы «1764», заключенные после 1 мая 2021 года, могут быть только с одним банком. Иными словами, предприниматель сможет оформить новый кредит по программе «1764» в другом банке только после погашения действующего кредита или обратиться за льготным кредитом в тот банк, где у него уже оформлен кредит по данной программе.

ПСБ является активным участником и проводником программы «1764». У льготного кредитования в ПСБ много преимуществ, среди них: быстрое оформление онлайн, сниженная процентная ставка, широкий перечень приоритетных отраслей, а также отсутствие скрытых комиссий и дополнительных платежей. Востребованность данной меры государственной поддержки демонстрирует желание уральских предпринимателей планомерно развивать свой бизнес и увеличивать выручку в любых экономических обстоятельствах. ■

мер, в Норильске есть высокая потребность в груминге, этот город стоит пятым по выручке во всей нашей сети. Но никто там не смог открыть груминговый салон, поскольку требовалось обучить персонал. А мы смогли. У нас создана такая система, которая сама себя всем снабжает, даже средствами ухода за животными обеспечиваем себя сами. Это помогает нам стремительно развиваться, потому что схема масштабирования отработана, и мы в этом ни от кого не зависим.

Косметика для лысеющих шпицев

Компания Groom уже выросла из малого бизнеса. Ее команда, не считая салонов франчайзинговой сети, насчитывает 268 сотрудников, из них в управляющей компании (колл-центр, маркетинг, администрация) работают десять человек. Среднегодовой рост выручки компании равен 20%, а за 2022 год выручка увеличилась на фантастические 65% до 154 млн рублей. За прошлый год постригли 98 600 собак и кошек, если всех их поставить в живую очередь, то получится расстояние от Екатеринбурга до Ревды. К слову, в салоны Groom приводят также коз, енотов, морских свинок, декоративных лис, попугаев (последним стригут когти). Здесь красили даже декоративную домашнюю овечку и навели красоту тигренку.

Компания выходит на зарубежные рынки. В августе прошлого года открылся первый салон Groom (также по франшизе) в Алма-Ате, сейчас там же открывается второй салон и академия груминга.

Но Дарью Гоц интересуют не только географический охват, но и углубление специа-

лизации: «Мы стали инициаторами научно-исследования по созданию генетического теста на такое распространенное заболевание у шпицев, как алопеция X (облысение). У многих собак этой породы через полтора года начинает выпадать шерсть. Люди покупают пушистого щенка, и получается потеря — облысеет он или нет. Мы занялись этой проблемой, провели исследование, консолидировали знания, развеяли некоторые мифы, чтобы люди не гадали на кофейной

гуще и тем более не обвиняли в этом грумеров. Разъяснили ряд вопросов, а дальше это переросло в научное исследование. Дизайн-исследование подготовила кафедра биоинженерии Донского государственного технического университета. Сейчас мы становимся резидентами технопарка Сколково как раз с проектом по алопеции X и параллельно работаем над созданием косметического средства для решения этой проблемы». ■

Фото из личного архива Дарья Гоц



Ирина Перечнева

Мост между наукой и бизнесом

Запуск нацпроекта «Наука и университеты» и программы «Приоритет 2030» задал стимулы для выстраивания кооперационных цепочек между учеными и региональными компаниями

Уральский инжиниринговый центр (УриЦ) и Южно-Уральский госуниверситет (ЮУрГУ) в этом году приступают к реализации проекта создания высокотехнологичного производства компонентов следящего гидропривода. Это позволит отказаться от импортных аналогов.

Инструмент объединения

Раньше гидропривод на 100% комплектовался из деталей импортного производства. ЮУрГУ и УриЦ начали искать замену еще в 2019 году. Недавно проект получил субсидию на 166,1 млн рублей.

— Запуск производства датчика на отечественном оборудовании планируется в 2024 — 2025 годах, — рассказал руководитель проекта профессор кафедры «Технологии автоматизированного машиностроения» ЮУрГУ **Дмитрий Ардашев**. — Таким образом, к 2025 году производство следящего гидропривода будет замещено в полном объеме. Это позволит не только отказаться от импортных компонентов, но и упростить проведение процедуры технического обслуживания оборудования.

По мнению ученого, кооперация ЮУрГУ и УриЦ представляет собой образец удачного сочетания научных и практических компетенций.

Запрос на инновации в российской экономике в последние годы был достаточно высок. С уходом западных компаний и закрытием международных рынков потребность в технологиях и научных разработках перешла в разряд критической. Ответить на этот вызов государство решило с помощью национального проекта «Наука и университеты». В рамках нацпроекта создаются научно-образовательные центры мирового уровня (НОЦ), передовая инфраструктура для научных исследований и обучения, развивается сеть современных вузов. Таким образом, предполагается повысить эффективность вовлечения вузовской и академической науки в решение практических задач реального сектора. Нацпроект реализуется с 2018 года, но сейчас его фокус сместился в сторону задач обеспечения технологического суверенитета страны.

Для обеспечения динамичного разви-

тия системы высшего образования в прошлом году была запущена масштабная программа стратегического академического лидерства «Приоритет 2030». Ее цель — сформировать в России к 2030 году более 100 прогрессивных современных вузов. Они должны стать центрами научно-технологического и социально-экономического развития регионов. В рамках программы университеты-победители получают базовый и специальный гранты. «Приоритет 2030» сегодня охватывает 129 университетов, 48 из них являются получателями специальной части гранта. В 2023 году объем финансирования программы составит более 32 млрд рублей. Уже появились конкретные исследования вузовских команд, которые внедряются в производство, усиливают экономику и технологическую независимость страны.

Каждый университет выбирает свой фокус исследований. К примеру, работа Уральского федерального университета в рамках «Приоритета 2030» построена вокруг трех тем: цифровые технологии и новые материалы; экологически чистая и ресурсосберегающая энергетика; эффективное взаимодействие человека, природы и технологий.

Южно-Уральский государственный университет в рамках программы «Приоритет 2030» реализует проект «Новые перспективные материалы». Ученые работают над задачами сокращения времени выхода инновационных материалов на рынок и расширением их эксплуатационных свойств.

Тюменский госуниверситет выбрал пять направлений: биобезопасный мир, экосистемы будущего, мультипарадигмальное образование, природовдохновленный инжиниринг, устойчивое развитие макрорегиона (см. «Масштабные технологические задачи», с. 24).

Большие надежды возлагаются на кооперацию науки и бизнеса через научно-образовательные центры мирового уровня. Сейчас в стране работает 15 НОЦ. Среди них четыре НОЦ созданы на территории Урала и Западной Сибири. Это Пермский научно-образовательный центр «Рациональное недропользование», Западно-Сибирский межрегиональный НОЦ (объединяет Тюменскую область, ХМАО и ЯНАО), «Евразийский научно-

образовательный центр» (Башкирия) и Уральский межрегиональный научно-образовательный центр «Передовые производственные технологии и материалы» (Свердловская, Челябинская и Курганская области).

Для большей эффективности НОЦ в макрорегионе выстраивают взаимодействие друг с другом. В частности, в этом году Уральский и Западно-Сибирский НОЦ намерены провести цикл совместных проектно-аналитических сессий (см. «Кооперация компетенций», с. 23).

Пока рано оценивать результаты реализации нацпроекта, в его рамках решаются сложные долгосрочные технологические задачи. Но примеры объединения компетенций науки и реального сектора через запуск новых инструментов уже появляются. Создание производства компонентов гидропривода — не единственный кейс на Урале.

Можем заместить

Промышленность Урала на фоне санкционного кризиса столкнулась с необходимостью замены критически важных технологий. Причем многие решения нужно найти в сжатые сроки. С такой проблемой, например, столкнулась металлургическая промышленность. Ранее износостойкие покрытия, которые используются в машинах непрерывного литья заготовок, производились только за рубежом. С введением санкций начались проблемы с работой оборудования. Ученые института физики металлов УрО РАН совместно с екатеринбургским предприятием «Машпром» разработали свою технологию, причем отечественная разработка превосходит иностранные аналоги.

— Таким образом партнеры не дали остановиться сердцу сталелитейной промышленности. Это очень достойный научный результат, сейчас технология используется на наших ведущих металлургических комбинатах и показывает хорошую эффективность, — отмечает директор по развитию Уральского НОЦ **Игорь Манжуров**.

Однако спектр задач региональной промышленности шире вопросов импортозамещения. Многим компаниям нужно закрыть фундаментальные технологиче-



Кооперация компетенций

В рамках национального проекта «Наука и университеты» найдены действенные инструменты реализации региональной технологической повестки, считает помощник полпреда президента РФ в УрФО **Евгений Гурарий**

— Как вы оцениваете эффективность работы межрегиональных научных центров мирового уровня (НОЦ) на территории Уральского федерального округа?

— Мы считаем, что НОЦ стал действенным инструментом реализации региональной технологической повестки. Такие организации обеспечивают кооперацию компетенций, возможностей и материально-технической базы вузов, научных учреждений и промышленных предприятий. При этом предприятия берут на себя активную роль в реализации проектов, обеспечивая более 80% их финансирования.

Проекты Уральского и Западно-Сибирского НОЦ уже показали достижение ряда значимых результатов, применимых в различных отраслях экономики и обеспечивающих импортозамещение зарубежных аналогов.

Совместная профессиональная деятельность ученых и бизнес-сообщества способствует инновационному развитию и обеспечит дальнейший рост конкурентоспособности отечественного производства.

— За счет чего достигается такой эффект?

— Полномочным представителем президента РФ в УрФО **Владимиром Якушевым** поставлена предметная задача — оказать максимальную поддержку выполнению технологических проектов научными и образовательными институтами в кооперации с индустриальными партнерами и региональными властями. В портфели проектов, которые сейчас реализуются в регионе, входят как «зрелые» проекты, которые находятся на высоком уровне готовности в части производства технологической продукции, так и проекты, которые еще совсем недавно были на условной стадии стартапа. Работают понятные ме-

ханизмы федеральной и региональной поддержки этих проектов, причем не только финансовой, но и организационной, научно-образовательной.

За 2021 — 2022 годы сумма федерального гранта для наших двух НОЦ составила почти 500 млн рублей. Объем средств, поступивших от регионов, на реализацию проектов Уральского НОЦ составил около 400 млн рублей, на реализацию проектов Западно-Сибирского НОЦ выделено более 2,7 млрд рублей.

В рамках НОЦ также решаются задачи по повышению уровня компетенций специалистов и руководителей, занятых в реализации проектов. Только за последние два года в обоих НОЦ обучение прошли почти 3 тыс. человек.

Еще одна важная задача НОЦ — включение в его работу молодых ученых, в том числе путем поддержки деятельности молодежных лабораторий. В наших двух НОЦ поддержано по шесть таких лабораторий. Каждая из них нацелена на усиление взаимодействия предприятий и научно-образовательных организаций в рамках реализуемых проектов. Это реально работающий механизм, и мы надеемся, что Минобрнауки России продолжит практику создания молодежных лабораторий.

— В первой половине 2023 года два центра проведут совместную стратегическую сессию. Каких результатов вы ожидаете?

— Основная цель запланированной стратегической сессии — выработка совместных взаимовыгодных форм взаимодействия между нашими НОЦ по нескольким тематическим направлениям. Это научная работа, образовательные проекты и продукты, создание правил кооперации для участия в общих проектах и в использовании ин-

фраструктуры вузов и академических институтов.

На установочном совещании мы разбили основные направления работы на составляющие, определили ответственных за проработку каждого из направлений. Полагаем, что в итоге состоится не одна большая стратсессия в одном месте, скорее мы пойдем по пути организации практических экспертных сессий в конкретных регионах Уральского федерального округа. Каждая из таких сессий сформирует итоговые предложения, которые в дальнейшем станут основой взаимодействия между нашими центрами.

— Какую роль, по вашему мнению, в достижении задачи формирования технологического суверенитета играет программа «Приоритет 2030»?

— Программа «Приоритет 2030» позволяет нашим вузам за счет реализации своих стратегических проектов и использования имеющегося научно-технологического потенциала занять или закрепить лидирующие позиции в Уральском федеральном округе.

Пять вузов нашего округа в 2021 году были отобраны в данную программу (УрФУ, ТюмГУ, Южно-Уральский госуниверситет, Уральский горный университет и Тюменский медицинский университет). За счет средств федерального гранта наши вузы получили возможность реализовать ряд прорывных научных проектов, в том числе в рамках консорциумов с другими образовательными и научными организациями, индустриальными партнерами.

Так, УрФУ работает по проекту, связанному с созданием материалов и технологий для водородной и ядерной энергетики. ТюмГУ проводит научные исследования по повышению урожайности пшеницы и картофеля, изучает биологические средства защиты растений. Южно-Уральский госуниверситет выполняет работы по сокращению времени выхода инновационных производственных материалов на рынок, расширению функциональных и эксплуатационных свойств этих материалов.

Именно за счет таких проектов, а также проектов НОЦ и будет обеспечено формирование технологического суверенитета наших регионов и страны. ■

ские вопросы. Раньше бизнес и научные учреждения часто работали над ними параллельно. Именно в рамках нацпроекта наконец удастся найти точки пересечения. Например, Уральский федеральный университет вместе с корпорацией «Росатом» разрабатывают перспективную технологию замкнутого ядерного топливного цикла и технологию создания жидкосольевых реакторов.

Кроме того, в рамках программы «Приоритет 2030» УрФУ разрабатывает химиофармацевтические препараты для профилактики и лечения инфекционных, нейродегенеративных заболеваний.

Для индустриального Урала всегда был актуален вопрос снижения экологического давления на окружающую среду. В частности, при производстве хромовых соеди-

нений в шламах образуется большое количество вредных для здоровья человека отходов. Больше ста лет компания «Русский хром 1915», расположенная в Первоуральске, не могла решить эту проблему. По словам директора института металлургии УрО РАН **Андрея Ремпеля**, ученые нашли технологию, которая позволит не только снизить объем выбросов, но и получать дополнительный продукт, который можно использовать в металлургической промышленности. Сейчас на заводе введен в эксплуатацию природоохранный комплекс, который оснащен инновационным очистным оборудованием — декантерными центрифугами.

Другой пример кооперации для решения фундаментальных задач — сотрудничество Института машиноведения УрО РАН

и Каменск-Уральского металлургического завода. Партнеры совместными усилиями разрабатывают уникальную технологию термической обработки алюминиевых сплавов. В последующем из этих отходов можно будет изготавливать заготовки для прессования.

Есть в регионах масштабные задачи, которые требуют времени и больших инвестиций в инновации. Как известно, использование полиэтиленовых пакетов наносит огромный вред природе. Не случайно в 40 странах уже введен их запрет. Решением проблемы может стать технология биоразлагаемых полимеров. Отслужив свой срок, такие изделия саморазлагаются на углекислый газ и воду, не нанося никакого вреда природе. За создание новых биоразлагаемых полимерных

Масштабные технологические задачи

Программа «Приоритет 2030» способствует кардинальной трансформации роли университета в региональной экономике, считает директор технологического парка ТюмГУ **Андрей Ермаков**



— В рамках министерской программы развития университетов «Приоритет 2030» в Тюменском государственном университете реализуются пять стратегических проектов: «Биобезопасный мир», «Экосистемы будущего», «Мультипарадигмальное образование», «Природовдохновленный инжиниринг», «Устойчивое развитие макрорегиона».

Изначально ТюмГУ не был техническим или в полном смысле инженерным вузом, который обладал бы большими заделами в технологиях. Но за последние годы университет резко нарастил эти компетенции и готов их развивать.

В вузе масштабно и продуктивно развивается биологический блок исследований (стратегический проект «Биобезопасный мир»). Акцент сделан на обеспечение продовольственной безопасности. Есть уже и результаты, за первый год участия в федеральной программе исследователи вуза получили биопестицид на основе двух штаммов бактерий, описали новые виды энтомофагов, перспективных

для контроля вредителей в защищенном грунте.

В ТюмГУ проводятся научно-исследовательские работы, которые выходят за рамки проекта «Биобезопасный мир», но неразрывно связаны с ним. Это, например, практически все подпроекты «Природовдохновленного инжиниринга»: катализаторы, создаваемые по принципу действующих в природе процессов, нано- и микрогазовые устройства (в том числе биоморфный нейропроцессор), оптика свободной формы, или, как ее еще называют, жидкая линза. Ровно год назад мы открыли первый в России Центр природовдохновленного инжиниринга.

Кроме того, ТюмГУ — один из российских лидеров по анализу, апробации новых образовательных подходов и внедрению их в учебный процесс. С 2022 года университет реализует образовательную модель 2 + 2, основанную на системе индивидуальных образовательных технологий и нацеленную на предоставление обучающимся возможности формировать свой набор знаний и ком-

петенций. Как отражение происходящих перемен, в вузе появились инновационные подразделения — «Передовая инженерная школа», «Антропошкола», «Школа естественных наук» и другие.

Университет сейчас находится в процессе важных трансформаций: до 2030 года запланировано поэтапное достижение заявленных в программе «Приоритет» показателей. Однако даже первый год показал, что проект интересен региону и индустриальным партнерам. Договоры на выполнение научно-технических услуг заключены с НП «Сибирская ореховая компания», НПП «Алавеста Инжиниринг», компанией «Союзгазтехнология» и с другими предприятиями. Университет ведет активные переговоры с агропромышленными предприятиями Уральского федерального округа, реализуются совместные проекты с «Газпромнефть», компанией «Сибур», «ГМС-Нефтемаш».

Сейчас ключевое направление реализации стратегических проектов — коммерциализация идей. Университет на практике учится превращать фундаментальные исследования в реальные разработки, а также отрабатывает конкретные технологические задачи. Страна и регион ждут от вуза увеличения финансовых поступлений от научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), научно-технологических услуг (НТУ), лицензий от результатов интеллектуальной деятельности (РИД). На данный момент это наши приоритеты.

материалов взяли институт органического синтеза УрО РАН совместно с предприятием «Ника-Петротэк. Партнеры в рамках Уральского НОЦ сейчас занимаются разработкам и исследованиями в этой области.

Инновации для малого бизнеса

Российские крупные компании уровень НИОКР в целом поддерживали всегда. Да, возможно, он был невысок по международным меркам, но игрокам «верхнего эшелона» все равно это было по силам. Между тем в России сформировалась достаточно сильная прослойка малого и среднего производственного бизнеса. Одним из ключевых ограничений развития таких компаний в последние годы эксперты называли недостаток вложений в инновации: у компаний такого уровня просто нет ресурсов для финансирования разработок. В рамках национального проекта начинают выстраиваться новые цепочки кооперации таких компаний и научных организаций. И уже есть примеры успешного сотрудничества.

Конструктор **Алексей Макаров** и основатель сервиса заказа такси «Максим» **Максим Белоногов** из Курганской области в 2015 году разработали модель российского снегоболотохода «Бурлак». Техника давно себя зарекомендовала, она могла бы вполне успешно использоваться в экстремальных климатических условиях Арктической зоны РФ. Освоение Аркти-

ки сегодня — один из национальных приоритетов. Но для этого нужно усовершенствовать некоторые механизмы. В рамках Уральского НОЦ за проект взяли Институт машиноведения УрО РАН и Курганский государственный университет.

— Нам нужно решить задачу по увеличению срока эксплуатации и повышению надежности отдельных элементов этого автомобиля, — рассказывает директор Института машиноведения УрО РАН **Владимир Швейкин**. — Запуск двигателя в тяжелых климатических условиях приводит к очень частым поломкам. Самое главное, невозможно спрогнозировать, в какой момент это произойдет. Нам нужно усовершенствовать трансмиссию и гарантировать бесперебойную работу техники на период рейса. Задача нетривиальная, ее не решить просто увеличением массы или прочности материала.

Партнеры провели много исследовательской работы, собрали входную информацию с огромного количества датчиков, которыми окутываются все узлы трансмиссии. Этот анализ позволяет определить, в каких местах возможно появление резонансных процессов, которые и приводят к разрушению: «Сейчас ищем конструкторские решения, которые позволяют продлить срок эксплуатации отдельных узлов и, самое главное, сделать работу снегоболотохода длительной и надежной», — говорит Владимир Швейкин.

Другой кейс эффективного взаимодействия малого бизнеса и академической науки на уровне региона связан с разработкой отечественных имплантов. С введением санкций первым делом тревогу забили стоматологи. Практически вся технология имплантации в России построена на импортных материалах. В нашей стране свои производства есть, но они сталкиваются с множеством проблем. Челябинская компания «НС технология», к примеру, уже несколько лет занимается производством дентальных имплантов из титана под брендом «Dental Synthesis». Чтобы снизить зависимость от импортных составляющих и организовать замкнутый технологический процесс, компания решила создать производство титанового прутка. И эта задача решается вместе с учеными.

По словам Андрея Ремпеля, специально для этой компании сотрудники института разработали материалы из титана для отечественных имплантов: «Такая работа была проведена в 2022 году, мы эти разработки передали в фирму «НС технология». Сейчас компания свое оборудование подстраивает под эту технологию, и в следующем году они выпустят уже 15 тыс. имплантов с использованием своих материалов. И это не импортозамещение, мы разработали технологию с нуля, нашли свои источники материалов, химические элементы».

Ирина Перечнева

Сберегательный ландшафт

Банки компенсировали прошлогодний отток средств с вкладов и вернули интерес населения к продуктам с длинными сроками размещения



В следующем году в России может появиться специальный тип вкладов и счетов для малообеспеченных людей. С такой идеей выступил Банк России.

Воспитательный спецсчет

Конкретные условия пока не приняты. Но в общем виде конструкция может выглядеть следующим образом. На вклад можно будет положить максимум 100 тыс. рублей. Доходность по вкладу должна быть не ниже размера ключевой ставки плюс 1 процентный пункт. За открытие и обслуживание таких депозитов банкам будет запрещено брать комиссию.

— Предлагаемая новация сможет охватить около 15 млн россиян, — считает аудитор и бизнес-тренер **Юлия Грищенко**. — Новый тип вкладов и счетов для малообеспеченных граждан будет востребованным.

«Специальный тип вкладов и счетов для малообеспеченных людей может иметь хорошие перспективы, — соглашается представитель компании MediaChain Ecosystem **Дмитрий Мазанов**. — Продукт может быть востребован среди тех, кто имеет низкий уровень дохода и не может позволить себе откладывать большие суммы денег».

Однако эффективность такого инструмента будет зависеть от его условий, ставок и других параметров.

По мнению независимого финансового эксперта **Александра Патешмана**, специальные счета и вклады вводят для того, чтобы люди начали заботиться о своем будущем, правильно распоряжаться деньгами и перешли на сберегательный тип поведения: «Только у малообеспеченных семей чаще всего нет возможности что-то откладывать на депозит, даже если им предложат повышенную ставку и бесплатное обслуживание».

Между тем, по мнению эксперта, среди банковских продуктов и так уже есть накопительные счета, которые можно открыть на сумму от 1 рубля, пополнять и снимать в любое время без ограничений: «На мой взгляд, это более подходящее предложение, чем специальный вклад».

Рубль держит знамя

В целом же характеристики банковских рублевых вкладов за последний год существенно не изменились. По наблюдениям независимого эксперта **Радмира Халикова**, типичная продуктовая линейка банковских вкладов на рынке включает в себя стандартные вклады с разными сроками и процентными ставками, а также сберегательные вклады с различными условиями капитализации процентов.

Между тем потребительские предпочтения по выбору способов сбережений заметно меняются, отмечает управляющий директор проекта «Финуслуги» **Игорь Алутин**: «В первую очередь изменилась структура вкладов физлиц по срокам. Люди вернулись к продуктам с длинными сроками».

К примеру, в банке «Открытие» в январе 2023 года доля депозитов сроком от года и дольше составляла 34%, а в феврале уже порядка 42%. При этом в феврале по сравнению с январем в банке удвоилась доля самых длинных вкладов — сроком на три года, отмечают в кредитной организации.

Выровнялась и доходность по депозитам. Об этом говорит расчет индекса «Финуслуги». На пике нервозности в марте прошлого года индекс доходил до 20% годовых по вкладам на три месяца, по вкладам на год — до 12%. Кривая доходности по депозитам начала принимать нормальный вид только летом 2022 года. Тогда доходность по долгосрочным вкладам превысила доходность по краткосрочным. На начало марта этого года, по словам Игоря Алутина, средняя доходность вкладов в топ-50 банков составляла 6,7 — 7,53% годовых, максимальные ставки в отдельных банках при этом достигали 8 — 8,8%.

Сейчас же банки больше заинтересованы в привлечении долгосрочных вкладов. Об этом говорит уровень ставок: средняя доходность по вкладам сроком более года в топ-50 банков составляет 7,89%, а максимальные номинальные ставки достигают 10%.

Кроме того, банки пытаются увеличить пассивы за счет расширения клиентской базы. «Средняя доходность по вкладам с учетом предложений для новых клиентов выше на 0,07 — 0,15 п.п., чем для действующих клиентов. Такие предложения есть у 13 банков из топ-50», — отмечает Игорь Алутин.

При этом в отличие от докризисных времен у граждан сейчас практически нет возможности для управления своими финансами за счет разницы валюты сбережений. На фоне общего курса на дедолларизацию экономики у банков пропал интерес к привлечению вкладчиков для хранения средств в долларах и евро.

— Именно поэтому ставки по таким депозитам составляют в среднем всего от

Банковский депозит остается лучшей инвестицией

0,5% до 1% годовых в зависимости от срока хранения средств», — отмечает директор управления продаж и клиентского обслуживания ИК Fontvielle **Руслан Спинка**.

Китайская альтернатива

Однако банки все активнее развивают предложения в альтернативных валютах. Наиболее популярны вклады в юанях.

По мнению Юлии Грищенко, размещение сбережений в юанях позволяет минимизировать валютные риски: «Мы полагаем, что для личных целей, а также для хеджирования валютных сбережений покупка валюты в юанях и размещение ее на счетах в банках вполне обоснована».

По словам председателя Уральского банка Сбербанка **Дмитрия Суховерхова**, в 2022 году клиенты стали сокращать сбережения в долларах и евро, при этом количество счетов и вкладов в китайской валюте выросло в разы, а объем инвестиций — в десятки раз: «Юань стал альтернативой традиционным валютам, и многие инвесторы используют его для диверсификации накоплений».

По данным Уральского Сбербанка, за 2022 год количество текущих счетов и вкладов частных клиентов, открытых жителями Свердловской области в юанях в Сбербанке, выросло в шесть раз. Объем вложений за год увеличился в 18 раз и превысил 160 млн рублей. Всего на данный момент свердловчане хранят в Сбербанке на вкладах и счетах в юанях более 200 млн рублей.

Правда, Руслан Спинка не считает юань эффективным инструментом для управления личными финансами: «Ставка по таким вкладам достаточно низкая: от 1,5% до 3% годовых, она фактически равна уровню инфляции в китайской валюте, инфляция в этом году в Китае ожидается на уровне 2 — 3% годовых».

— Юани приносят немного, до 2,5% годовых, — соглашается независимый эксперт **Сергей Толкачев**. — Поэтому выгода вложений зависит от из-

менения курса китайской валюты.

Однако интерес к инструментам есть. По итогам февраля 2023 года объем торгов на Мосбирже с юанем превысил 1,48 трлн рублей и на треть обогнал по показателям объем торгов с американским долларом.

Эксперт ждет роста спроса на юань в 2023 году за счет увеличения импорта из Китая и повышения курса юаня относительно рубля: «Так что в плане диверсификации вложений вклады в юань вполне перспективны».

В целом с точки зрения массового потребителя ситуация на рынке вкладов мало поменялась на фоне кризиса, считает Игорь Алутин. По его наблюдениям, наиболее заметные изменения произошли в премиальном сегменте: «Продуктовая линейка сократилась в части карт, зарубежных переводов, привилегий для премиум-сегмента. Но на розничном потребителе это практически не отразилось».

Для массовой розницы классический рублевый банковский депозит остается по-прежнему наиболее привлекательным вариантом сбережения. При этом депозиты перестали рассматриваться только как долгосрочный инструмент — положил деньги и забыл. По наблюдениям Игоря Алутина, некоторые клиенты открывают на платформе «Финуслуги» сразу несколько депозитов на равные суммы на 3, 6 и 12 месяцев: «Таким образом можно каждые три месяца получать сумму вклада с учетом набравших процентов, которую можно тратить или перекладывать на новый срок».

По мнению Александра Патешмана, рублевые вклады и накопительные счета продолжают пользоваться популярностью, несмотря на небольшую процентную ставку: «Это понятный и безопасный инструмент сохранения денег. К тому же эти средства застрахованы на сумму до 1,4 млн рублей».

Спокойствие, только спокойствие

Резких всплесков оттока средств со счетов в этом году Центробанк не ожидает. Если, конечно, не случится форс-мажорных обстоятельств. По данным ЦБ, средства населения в банках в январе сократились на 2,8% к декабрю и на 4% в годовом сопоставлении. Январский отток средств населения из банков — это обычное сезонное явление. Люди снимают поступавшие в конце декабря зарплаты и премии со счетов. При этом отток наблюдался исключительно с текущих счетов, в то время как депозиты приросли на 5,7% к аналогичному периоду прошлого года.

Положительная, хотя и умеренная динамика депозитов указывает на то, что текущая денежно-кредитная политика является скорее нейтральной. То есть рынок вос-

Инвестиционный лед начал таять

Беспроегрешной защищенной стратегией для инвестиций является вложение в облигации высоконадежных эмитентов, считает операционный директор казначейства УБРИР **Владимир Зотов**



О ситуации на фондовом рынке и способах управления личными финансами мы разговаривали с операционным директором казначейства УБРИР Владимиром Зотовым.

— Каков сейчас спрос граждан на инвестиционные продукты — акции, облигации и т.д.?

— Весь прошлый год мы наблюдали серьезное снижение активности на рынке акций. Одновременно с этим были введены санкции на крупнейших брокеров, проводящих операции с иностранными ценными бумагами. В результате интерес клиентов к рынку акций существенно снизился. Плюс многие клиенты крупнейших брокеров были вынуждены переводить свои активы к новым брокерам, которые не были под санкциями. И это не добавило оптимизма. С учетом того, что выплаты дивидендов в прошлом году были под серьезным вопросом, интерес инвесторов к покупке акций ради дивидендов тоже серьезно снизился. Учитывая экономическую ситуацию в 2022 году, рассчитывать на выплаты дивидендов в 2023 году стало верхом оптимизма. Но лед «растопил» Сбербанк. Банк предложил своим акционерам рекордно высокие дивиденды, а это в свою очередь отразилось на его котировках. При этом нужно учитывать, что одним из главных держателей акций Сбербанка является государство. Сбербанк имеет множество акционеров из недружественных стран, поэтому часть выплат будет заморожена на счетах

внутри России и так или иначе попадет в бюджет.

— Какие типы клиентов инвестируют в эти инструменты?

— В первую очередь инвестируют частные лица, у них сохраняется интерес к получению налоговых вычетов через индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Это по-прежнему один из немногих реально эффективно работающих продуктов для физлиц на фондовом рынке. Интерес юридических лиц к фондовому рынку существенно снизился, это связано с тем, что компании активно проводят операции на валютном рынке. Мы наблюдаем тенденцию к переходу от покупки долларов и евро в китайские юани. Вероятнее всего, это связано с изменением условий внешнеторговых контрактов.

— Как вы оцениваете перспективу инвестиционных продуктов?

— Я по-прежнему считаю, что рынок акций является весьма рискованным для начинающих инвесторов. А для опытных инвесторов возможности рынка с введением санкций существенно сократились. Люди, настроенные на инвестиции, воспользуются услугами брокеров из ближайших государств — Грузии, Армении, Казахстана, что не добавляет оптимизма российскому рынку инвестиционных услуг. Этому же способствует ужесточение требований к квалификации инвесторов по покупке инвестиционных инструментов со стороны Центробанка РФ.

— Какая стратегия управления личными финансами в текущих условиях является оптимальной?

— Беспроегрешной защищенной стратегией по-прежнему является вложение в облигации высоконадежных эмитентов сроком погашения до трех лет и доходностью 10%. В сочетании с ИИС и налоговыми вычетами возможно получить существенную доходность от своих вложений. Многие клиенты рассматривают инструменты валютного рынка как инструмент защиты от инфляции и девальвации рубля. Сейчас в мире развивается финансовый кризис. Об этом, в частности, свидетельствует банкротство ряда крупных американских банков. Поэтому многие инвесторы могут столкнуться с серьезными рисками на валютном рынке. При этом надо понимать, что юань не является панацеей, но некоторым инвесторам хочется иметь ликвидную валютную составляющую в своем портфеле. Для спекулятивно настроенных инвесторов может быть интересен рынок фьючерсов и опционов, на Московской Бирже они не содержат рисков непоставки валюты, поскольку являются расчетным инструментом.

— Что бы вы посоветовали гражданам, которые сейчас принимают решение об управлении временно свободными денежными средствами?

— Гражданам, которые выходят на рынки, нужно присмотреться к ИИС. Но при этом нужно понимать, что они в этом случае инвестируют как минимум на три года. Но пугаться не стоит. Как показала практика, три года — не такой большой срок. Продукт существует на рынке более восьми лет и зарекомендовал себя. Если необходимо инвестировать на срок менее чем в три года, лучше всего воспользоваться банковскими депозитами. Риск потерь от инвестиций на горизонте одного года превышает потенциальную выгоду. ■

становился довольно быстро. После ковидного кризиса, когда ключевая ставка ЦБ опускалась до 4,25%, мы наблюдали отток средств из депозитов на протяжении 15 месяцев.

Но в целом ставки пошли вниз, и, похоже, это долгосрочный тренд. Средняя максимальная ставка по депозитам находится ниже 8%. Депозитные ставки перестали расти, потому что банки смогли нарастить более длинные вклады и тем самым компенсировать оттоки прошлого года.

Председатель ЦБ **Эльвира Набиуллина** считает, что с ресурсами и ликвидностью у банков сейчас все достаточно благополучно. В этом году ЦБ ожидает, что по мере стабилизации обстановки прирост средств населения в банках будет несколько выше уровня прошлого года.

Ценность бумаги

Инвестиции в инструменты фондового рынка между тем не потеряли актуальности. Ценные бумаги часть граждан по-прежнему рассматривает в качестве способа управления личными финансами.

Депозит в юанях — лучшая альтернатива рублевому вкладу

Согласно свежей статистике ЦБ, таких остается немало. На фондовый рынок сейчас инвестирует около трети экономически активного населения. Причем по итогам 2022 года клиентская база брокеров выросла на 36% за счет новичков. Всего на брокерском обслуживании находится 22,9 млн человек.

Объем активов инвесторов составляет 6 трлн рублей, из них 5,3 триллиона приходится на ценные бумаги.

Популярность набирают также рублевые акции и облигации. Некоторые российские компании, по словам Руслана Спинки, ориентируясь на последние тренды, начали выпускать бумаги, номинированные в юанях: «Такой стратегии придерживаются Норникель, Роснефть, Русал, Полюс, Металлоинвест и другие компании, они предлагают по бумагам в китайской нацвалюте в среднем от 3% до 4% годовых».

Кроме того, в ведомствах прорабатываются варианты различных типов облигаций федерального займа (ОФЗ). Долгосрочное долговое заимствование государство рассматривает как источник финансирования своих инициатив. По мнению Руслана Спинки, фондовый рынок в 2022 — 2023 годах значительно изменился из-за санкций и геополитики: «Но инвестору с любым опытом и готовностью к риску есть из чего выбрать. Одни инструменты ушли, им на смену пришли другие». ■

СИСТЕМА АВТОМАТИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ ПРОШЛА ПИЛОТИРОВАНИЕ В СИБУРЕ

Компании среднего и крупного бизнеса, включая разного рода контракты, ежемесячно направляют в свои службы юридической экспертизы до 2000 документов. Договорная экспертиза отнимает до 30% рабочего времени высококвалифицированных специалистов. Правовая обработка договоров имеет рутинный характер, что отражается на ручном труде специалистов, неминуемо приводя к ошибкам и финансовым потерям.

Отечественная компания «Мегапьютер Интеллидженс» на базе собственной платформы PolyAnalyst (входит в реестр российского ПО) разработала систему автоматизированной юридической экспертизы. Решение автоматизирует ручной процесс правовой экспертизы договоров. Возможно полностью автоматизированное обслуживание 75% объемов проверяемых документов. Стоимость внедрения и поддержки — от 1 млн рублей в год.

Система автоматизации договорной экспертизы на базе платформы PolyAnalyst была внедрена в службе юридической поддержки СИБУРа. Совместная работа двух компаний над пилотным проектом проходила в три этапа. Первый — обучение, которое проводилось на отработке документации, полу-



Пилотный проект по внедрению в СИБУРе системы автоматической юридической экспертизы показал высокую результативность

ченной из самого СИБУРа, т.е. разбирались не абстрактные кейсы. На втором этапе сотрудники СИБУРа, прошедшие обучение, приступили к моделированию и построению архитектуры решения, эта работа заняла три месяца. На третьем этапе команда, получив определенный объем результирующих данных, приступила к анализу успешности проведенных тестов.

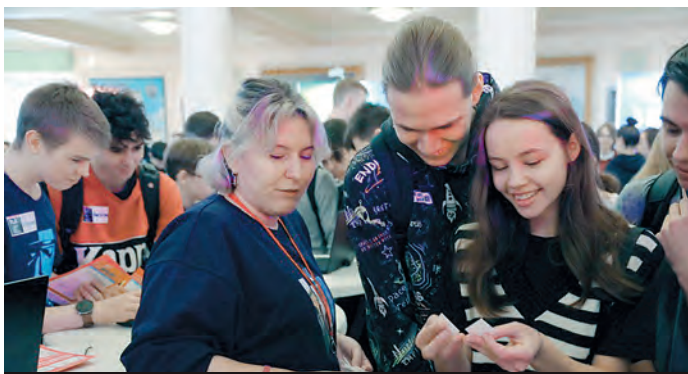
Результаты тестирования получились следующие. Система поддерживает возможность написания собственных правил обработки данных, что в первую очередь определило точность и действенность поисковых запросов в тексте документов. Высокая

вычислительная мощность позволяет проводить анализ более 200 документов за одну часовую итерацию работы, делая это в безостановочном режиме 24/7, при этом система принимает весь спектр используемых в компании форматов передачи документальных данных, включая форматы MS Office и PDF. Интенсивность и глубина материала программы обучения инструментам PolyAnalyst обеспечивает возможность работы с платформой почти любым пользователям, независимо от их навыков программирования и аналитики.

Как это работает

Аналитическая платформа анализа данных PolyAnalyst работает на основе алгоритмов машинного обучения и искусственного интеллекта. В процессе работы решения, договоры и прочая правовая документация проверяются алгоритмами системы на соответствие чек-листам, задаваемым юридическими специалистами. Решение, применяя семантический и лингвистический анализ, забирает на себя максимальный объем работы по поиску и выявлению в документах заложенных юристами сущностей и фактов. Системой поддерживается Rule-based подход, это позволяет самостоятельно настраивать скрипты или правила, определяющие проверку договоров на соответствие критически важным параметрам и выявлять в тексте документа возможные угрозы.

ПЛОЩАДКА «ПИК ИТ» ОБЪЕДИНИЛА В УРФУ ШКОЛЬНИКОВ, СТУДЕНТОВ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ИТ



Участники «Пик ИТ» — школьники и студенты — знакомятся с образовательными и карьерными возможностями, формируют целостное представление о профессии

В Уральском федеральном университете в марте прошло ежегодное мероприятие «Пик ИТ». Это экспертная площадка, которую за два дня посетили свыше 2 тысяч школьников и студентов. В первый день «Пик ИТ» на выставке ИТ-компаний представители организаций рассказали о том, как попасть к ним на стажировку или в штат.

«ИТ-отрасль продолжает развиваться в ускоренном темпе, и это было бы невозможно без квалифицированных кадров. А первоклассных специалистов можно подготовить только в тесной связке между вузами и компаниями, — отметил ректор УрФУ Виктор Кокшаров. — Такое мероприя-

тие, как «Пик ИТ», как раз способствует знакомству будущих работников с работодателями. Каждый год все больше ИТ-компаний проявляют интерес к этому формату, так что мы продолжим проводить такие отраслевые дни открытых дверей».

Мысль о важности мероприятия под-

держал генеральный директор СКБ Контур Михаил Сродных. Компания уже несколько лет выступает генеральным партнером «Пик ИТ»:

— Такие встречи — несомненный вклад в будущее профессионального сообщества. Для ребят это возможность узнать о перспективах и траекториях развития в ИТ-индустрии. А для компаний — шанс присмотреться к талантливой молодежи, которая намерена развивать свои ИТ-компетенции в родном регионе.

Одно из главных преимуществ «Пик ИТ» для учащихся — возможность лично пообщаться с теми, кто в будущем будет брать их на

работу, и уточнить, какие навыки и компетенции необходимы больше всего.

Во второй день мероприятия в главном учебном корпусе УрФУ собрались школьники, которые планируют поступать на ИТ-направления. Представители университета рассказали об образовательных программах в сфере ИТ.

Искусственный интеллект все ближе

Главной темой площадки «Пик ИТ» в этом году стал искусственный интеллект. Участники мероприятия узнали о том, что зарождение коннекционизма началось в 1940-х годах, тогда же начали проводиться первые эксперименты, связанные с машинным обучением и нейронными сетями. В начале 2010-х были созданы первые большие открытые датасеты для ML BERT, GPT-3 и другие преобученные модели. Эффективное масштабирование до сотен миллиардов параметров появилось в 2018 — 2020 годах. Эффективный параллелизм трансформеров сделал возможным горизонтальное масштабирование — этим был дан старт гонке больших моделей и тензорных суперкомпьютеров. Участники панельной дискуссии обсудили, как развитие искусственного интеллекта влияет на сферу образования и бизнеса, на каком уровне находятся отечественные разработки. В России есть несколько команд, которые показывают результаты мирового уровня. В целом отечественные разработки еще отстают от мировых лидеров, но являются хорошим повторением созданных проектов.



Бренды Урала

Павел Кобер

Оренбуржье жмет на газ

Общество «Газпром добыча Оренбург» — по сути, регионообразующее предприятие, которое уже более полувека обеспечивает стабильное развитие экономики и социальной сферы Оренбургской области

Какие важные государственные задачи решает в регионе «Газпром добыча Оренбург», где в Оренбуржье сегодня формируется новый центр газодобычи, какие инновации применяются для добычи трудноизвлекаемых углеводородов, в интервью журналу «Эксперт-Урал» рассказал генеральный директор предприятия Олег Николаев.

Восточный вектор

— В «Газпром добыча Оренбург» утверждена Стратегия развития до 2050 года. В качестве одного из главных приоритетов развития предприятия обозначено наращивание собственной минерально-сырьевой базы. Насколько успешно ведутся поиск, разведка и освоение перспективных месторождений газа?

— Основным нашим добычным активом является Оренбургское нефтегазоконденсатное месторождение, открытое в 1966 году в 30 км от Оренбурга. Его уникальность не только в масштабе, но и в том, что в составе газа есть гелий, этан, также присутствуют сероводород и углекислый газ. Начальные геологические запасы этого месторождения составляли около 2 трлн кубометров газа. К настоящему времени отобрано порядка 70%.

Наша стратегия, разработанная в 2020 году, определяет развитие на ближайшие 30 лет. Фундамент развития — наращивание минерально-сырьевой базы. Оренбургское месторождение разделено на две части, у нас есть лицензия на его центральный участок — «Оренбургский-2». Также владеем лицензиями на Акобинское и Нагумановское нефтегазоконденсатные месторождения в Оренбургской области. Но свое будущее мы связываем прежде всего с лицензионным участком Ирекский, расположенным в Саракташском и Беяевском районах Оренбуржья. На сегодня все наши геологические запасы и ресурсы оцениваются в 1 трлн 200 млрд кубометров газа, из них ресурсы Ирекского участка — 900 миллиардов.

Рассчитываем, что на Ирекском участке мы сможем создать новый центр газодобычи в Оренбургской области. В прошлом году там уже начали поисково-оценочное бурение. Необходимо определить контур нового месторождения, поставить на баланс



его запасы углеводородов. На основе этого будут созданы проект обустройства месторождения и проект транспортировки углеводородов на объекты Оренбургского газохимического комплекса — ориентировочное расстояние 130 км. На все эти работы уйдет около десяти лет. Промышленную разработку месторождения планируем начать в 2032 году. На максимальную мощность добычи 7 млрд кубометров в год на этом участке рассчитываем выйти к 2036 году.

В целом наш вектор изучения недр, который просматривается за 2050 годом, направлен на восток Оренбуржья, конкретно в сторону Медногорска, и еще дальше, в сторону Новоорска и Орска. Во второй половине текущего столетия предполагаем работать в этой зоне, пока еще мало изученной, но есть предположение, что здесь тоже есть залежи углеводородов.

— На Оренбургском нефтегазоконденсатном месторождении остаточные запасы газа и конденсата еще очень значительны. Располагает ли ваша компания необходимыми технологиями и оборудованием для их извлечения?

— Легкоизвлекаемые запасы углеводородов на Оренбургском месторождении заканчиваются. Мы подошли к этапу, когда их извлечение сопряжено с большими затра-

тами и применением новых технологий. Чтобы стимулировать недропользователей работать в этом направлении, необходимо создавать экономические механизмы. Например, это преференции на определенный период времени в части налога на добычу полезных ископаемых, чтобы сделать рентабельной разработку месторождения. Над этим механизмом мы сегодня работаем с ПАО «Газпром» и правительством Российской Федерации. Нефтяники уже применяют эти механизмы по трудноизвлекаемым запасам, в том числе на Оренбургском нефтегазоконденсатном месторождении (Филипповская залежь).

Без внимания не остаются и те участки, которые находятся в непосредственной близости от Оренбургского газохимического комплекса, в радиусе порядка 150 км. Это так называемый нераспределенный фонд лицензионных участков. Из 23 таких участков мы определились по шести, добыча на которых может быть рентабельной.

Работаем над новыми технологиями. Среди инновационных проектов — освоение на Оренбургском месторождении запасов углеводородного сырья с использованием CO₂-технологий. Дело в том, что сейчас имеются выбросы углекислого газа в процессе работы Оренбургского газоперерабатывающе-



го завода ООО «Газпром переработка», куда мы поставляем с наших месторождений газ, конденсат и нефть. Проект предусматривает утилизацию CO₂ за счет его сбора и закачки в пласт, где образовалось свободное поровое пространство после того, как мы извлекли оттуда газоконденсатную смесь.

Такая технология в нашей стране пока используется только на экспериментальном уровне. Мы тоже экспериментировали с нефтяниками. С предприятием «Газпром-нефть — Оренбург» закачивали в нефтяные и газоконденсатные скважины сжиженный CO₂ и смотрели, что происходит в пласте. Получали интересные результаты. Научно-исследовательские работы в этом направлении ведем совместно с нашим дочерним предприятием — Волго-Уральским научно-исследовательским и проектным институтом нефти и газа («ВолгоУралНИПИгаз») и «Газпром ВНИИГАЗ».

Другой наш проект по центральной части Оренбургского месторождения связан с залегающими в продуктивных пластах высокомолекулярными углеводородами, которые содержат в своем составе редкоземельные и благородные металлы. Исследованиями проб установлено, что в одной тонне смол и асфальтенов (основная составляющая высокомолекулярного битуминозного сырья) содержится свыше 10 кг ванадия, до 1,5 кг никеля и до 200 г галлия. На одной из скважин мы уже проводили эксперименты: закачивали растворитель, поднимали на поверхность высокомолекулярную смесь и подтвердили наличие в ней редкоземельных металлов. Первичные результаты есть, эту работу нужно продол-

жать, будем бурить еще несколько скважин.

Перспективы деятельности общества связаны также и с диверсификацией производства — расширением линейки производимого сырья. Например, литий, который Россией импортируется. Речь идет об организации переработки попутных пластовых вод Оренбургского НГКМ в качестве гидроминерального сырья для получения соединений лития и других полезных компонентов. Литий и его соединения критически необходимы для технологического развития многих отраслей. В настоящее время планируется разработка технико-экономического обоснования добычи и переработки попутных пластовых вод Оренбургского НГКМ с извлечением лития и других ценных компонентов.

Полная независимость от импорта

— У вашего предприятия масштабные цели и задачи, в том числе технологические. Для их решения требуется современное эффективное оборудование. Между тем уход с российского рынка западных компаний обострил вопрос импортозамещения, в том числе в нефтегазовом комплексе. Как вы решаете этот вопрос? С какими российскими разработчиками и производителями оборудования взаимодействуете?

— В 2020 году была принята политика научно-технологического развития нашего предприятия. Она предполагает создание новых технологий, которые мы сможем использовать в текущей деятельности и, самое главное, которые можно использовать в будущих проектах. Эти технологии ориенти-

рованы исключительно на отечественных производителей.

У нас составлен перечень технологических задач, решить каждую из которых мы предлагаем сразу нескольким российским разработчикам и производителям. По этому перечню работает технический комитет в составе главных специалистов нашего предприятия и заводов-изготовителей. Там рассматриваются варианты решений какой-либо технологической задачи и принимается один основной. Производитель изготавливает оборудование, которое проходит испытания на объектах «Газпром добыча Оренбург». В зависимости от результатов, технология принимается, не принимается или корректируется. Это системный процесс, организованный на постоянной основе. Он позволяет решать технологические задачи будущего именно с отечественными производителями.

На сегодняшний день можно констатировать, что мы полностью не зависим от импорта — не только в части реализации новых инвестиционных проектов, но и по техническому обслуживанию и ремонту используемого оборудования, несмотря на то, что на некоторых объектах ранее была задействована импортная техника. То есть происходит либо замещение на отечественный аналог, либо полная замена технологии.

Сейчас мы занимаемся масштабной реконструкцией нашего дожимного комплекса, состоящего из трех компрессорных станций: в рамках инвестиционного проекта ПАО «Газпром» проводим реконструкцию сразу двух из них.

Также ведутся большие работы по



Как создавался Оренбургский газовый комплекс

«Газпром добыча Оренбург» ведет отсчет своей деятельности с 20 марта 1968 года, когда приказом министерства газовой промышленности СССР в составе Главгаздобычи в Оренбурге было организовано Управление по обустройству и эксплуатации газового месторождения и строительству газопровода — «Оренбурггазпром». Оно создавалось на базе открытого двумя годами ранее крупнейшего в Европе Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения. С началом его разработки Оренбуржье выдвинулось в число ключевых газовых регионов нашей страны. Самоотверженный труд первопроходцев стал примером профессионализма. За истекшие 55 лет работы оренбургские газодобытчики извлекли 1,3 трлн кубометров газа и десятки миллионов тонн жидких углеводородов. В 1981 году достигнут максимальный уровень добычи и переработки газа: 48,7 млрд кубометров. Сегодня специалисты «Газпром добыча Оренбург» успешно решают задачи по наращиванию минерально-сырьевой базы и геологоразведке, приступили к строительству поисково-оценочных скважин на Ирекском участке недр в центральной части Оренбуржья.

реконструкции скважин, чтобы поддерживать требуемый коэффициент их эксплуатации. При этом используется российское оборудование, внедряются новые отечественные технологии. Например, в проекте реконструкции дожимной компрессорной станции № 1 заложены антипомпажные клапаны производства Томского электромеханического завода, которые ранее прошли испытания на Крайнем Севере. Антипомпажный клапан — ключевой элемент в системе центробежного компрессора, который предотвращает нарушения в работе.

Все обсадные колонны, применяемые на наших скважинах, изготавливаются в России. А у нас сероводородсодержащая среда, поэтому предъявляются особые требования к оборудованию, которое должно выдерживать воздействие сероводорода и углекислого газа. Фонтанную арматуру, системы автоматизации поставляют нам также отечественные производители. Как пример: продукция общества «Газпром автоматизация» имеет очень высокий потенциал, она включает даже микропроцессоры собственного производства. Используемый у нас софт тоже российский.

— Расскажите о реализуемых в вашей компании проектах цифровой трансформации, в частности о создании цифрового двойника месторождения. Насколько эффективны такие проекты?

— Чтобы оставаться конкурентоспособным, предприятие должно постоянно повышать свою эффективность, снижая затраты. В числе современных способов — использование цифровых технологий. На нашем предприятии мы работаем над двумя важными цифровыми инициативами, реализацию которых поддерживают профильные департаменты ПАО «Газпром».

Первая — создание сети беспроводных энергонезависимых датчиков для передачи данных в рамках технологий промышленного интернета вещей. Этими устройствами мы оснащаем наши производственные объекты, создавая тем самым основу для формирования цифрового двойника Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения.

Получая массив первичных данных, мы будем наполнять нашу цифровую модель, которая воспроизводит в цифре не только подземную часть месторождения, но и объекты обустройства. Она будет работать в ре-

жиме реального времени, позволяя принимать оптимальные и оперативные решения по управлению разработкой. В свою очередь это позволит снизить затраты на добычу полезных ископаемых, разрабатывать месторождение с максимальным коэффициентом извлечения.

В ближайшие два-три года датчиками планируем оснастить 429 скважин. Здесь и софт, и «железо» (в том числе микропроцессоры) — всё отечественное.

Вторая цифровая инициатива — создание информационно-управляющих систем предприятия. Точно так же мы рассматривали несколько вариантов отечественных решений и остановили свой выбор на использовании отечественного программного обеспечения «1С». Создание единого информационного пространства позволит сотрудникам нашего предприятия оперативно получать все необходимые данные для принятия наиболее эффективных управленческих решений.

Отмечу, что наши стратегия, концепции и алгоритмы в области цифровой трансформации полностью синхронизированы с соответствующей стратегией ПАО «Газпром», а та полностью синхронизирована со стратегией цифровой трансформации министерства энергетики Российской Федерации и в целом с правительственными решениями в этой сфере. Кроме того, мы активно сотрудничаем с министерством цифрового развития и связи Оренбургской области, чтобы синхронизировать наши действия в направлении цифровизации. Это сделает более эффективной нашу работу и работу органов власти, будет способствовать повышению уровня жизни населения.

Регион для работы и комфортной жизни

— Использование новых технологий, в том числе цифровых, расширение сферы деятельности вашего предприятия, создание нового центра газодобычи — все это требует подготовки компетентных и мотивированных кадров. Как ведется работа в этом направлении?

— Решаем этот вопрос системно. Занимаемся подготовкой кадров, начиная со школьной скамьи. Привлекаем наших компетентных специалистов для дополнительных занятий со школьниками. Это и называется «погружение в профессию».

Газпром реализует проект «Газпром-классы», его цель — подготовка перспективного кадрового резерва для дочерних организаций из числа наиболее способных и мотивированных на успешную профессиональную самореализацию школьников. Мы открыли свой первый «Газпром-класс» в Оренбургской области в 2020 году в школе села Черный Отрог, на родине Виктора Степановича Черномырдина. Там проводится обучение в 10 и 11 классах, усиливается работа по конкретным предметам с учетом бу-



дущей профессии. Уже есть первые выпускники. Аналогичные классы открыли еще в двух сельских школах.

Дальше мы работаем на договорной основе с вузами. В частности, это Уфимский государственный нефтяной технический университет и Оренбургский государственный университет, которые привлекают своих преподавателей, чтобы обучать наших выпускников по отдельным предметам. В основном на производстве нужны специалисты, которые задействованы в разработке нефтегазоконденсатных месторождений. Но также требуются специалисты в области энергетики и автоматизации, экономисты, юристы по направлению «нефтегазовое дело».

Выпускники «Газпром-классов» становятся целевыми студентами и в наших партнерских вузах формируют «Газпром-группы», которые мы также сопровождаем в процессе обучения, оцениваем качество знаний, отслеживаем средний балл студентов. После выпуска из высших учебных заведений им гарантированно предоставляются рабочие места на нашем предприятии и в других дочерних обществах группы компаний «Газпром» на территории Оренбургской области.

Развитием выпускников вузов мы занимаемся и непосредственно на предприятии, где создан свой Совет молодых ученых и специалистов. Он объединяет всех работников «Газпром добыча Оренбург» в возрасте до 35 лет. За более чем 15 лет существования Совета отработан механизм организации благотворительных и мемориальных акций, налажено взаимодействие с «Газпром-классами» и детскими подшефными учреждениями, молодые газодобытчики организуют и участвуют в профильных мероприятиях добывающей отрасли

Безопасность на опасном производстве

Работа «Газпром добыча Оренбург» связана с эксплуатацией опасных производственных объектов. Поэтому деятельность предприятия регламентирована рядом документов, направленных на сохранение жизни и здоровья персонала, организацию безопасных условий труда, охрану окружающей среды, безаварийную работу и т.д.

Один из ключевых проектов предприятия «Развитие культуры безопасности» стартовал в 2020 году. Он способствует сохранению жизни и здоровья сотрудников, выработке нетерпимости к рискам и нарушениям не только на работе, но и в быту. Основной причиной несчастных случаев является человеческий фактор — случайное или осознанное нарушение правил. Мир вокруг меняется, и риски, которые окружают персонал, необходимо переоценивать постоянно, как и постоянно совершенствоваться. Культура безопасности — это такая жизненная позиция, когда каждый соблюдает все необходимые меры предосторожности без контроля со стороны, самостоятельно, независимо от места нахождения — на работе или в кругу семьи. Руководители предприятия продекларировали личную приверженность нормам и требованиям безопасности, приняли обязательства демонстрировать лидерство, непосредственно участвуя в создании принципов и ценностей культуры безопасности, вовлеченность в процесс ее развития. ■

— научно-технических конференциях, форумах. Направления для личностного роста самые разные, от науки и производства до спорта, культуры и волонтерства. Мы развиваем молодых специалистов в том числе и как будущих руководителей, включая их в кадровый резерв предприятия.

Ведется работа и по формированию внешнего кадрового резерва. Проводим ежегодный конкурс «Формула успеха», заявки на который могут подавать студенты последних курсов и молодые специалисты, окончившие высшие и средние профессиональные учебные заведения по профильным для нашего предприятия специальностям. Талантливую молодежь приглашаем к нам на работу.

— Ранее вы рассказали об одном из проектов, который имеет в том числе экологическую направленность. На чем делаете акцент в реализации экологической политики? Какова динамика снижения углеродных выбросов?

— На предприятии «Газпром добыча Оренбург» принята экологическая политика, в основе которой лежат разумные управленче-

ские решения, социальная ответственность и бережное отношение к окружающей среде.

Чтобы измерять качество этой работы, используются определенные инструменты. Среди них — созданная на предприятии система экологического производственного мониторинга. Так как добываемые у нас углеводороды содержат вредные компоненты (сероводород, углекислый газ, метан), мы постоянно контролируем состояние воздушной среды на территории нашего присутствия. Для этого в населенных пунктах установлены 24 стационарных поста контроля загазованности. Их количество мы будем увеличивать. Также есть передвижные экологические лаборатории, ведь система наших трубопроводов имеет протяженность порядка 4 тыс. километров. Все эти данные отслеживают не только наши специалисты — в режиме реального времени они передаются в Единую систему экологического мониторинга Оренбургской области.

Другое значимое направление нашей работы — восстановление родников, этим мы занимаемся уже десять лет. Восстановили



Газодобытчики — населению

История «Газпром добыча Оренбург» — яркий пример того, как вместе со становлением и развитием газового комплекса строился Оренбург, создавалась его социальная инфраструктура, росла численность населения областного центра. Сегодня предприятие продолжает работу в этой сфере, а в каких-то случаях и усиливает ее.

Здесь поддерживают персонал и семьи газодобытчиков, помогают представителям старшего поколения, которые трудились на предприятии. «Газпром добыча Оренбург» стремится создавать комфортные условия жителям Оренбурга, населенных пунктов Оренбургского, Переволоцкого, а теперь и Саракташского районов, где ведется деятельность предприятия.

Общество располагает такими социальными площадками, как Дворец культуры и спорта «Газовик», Центр настольного тенниса России, спорткомплекс «Юбилейный», Ледовый дворец в поселке Ростоши, стадион «Газовик», спорткомплекс «Факел» в селе имени 9 января, спорткомплекс «Гелиос» в селе Павловка, санаторий «Озон», санаторно-оздоровительный лагерь «Самородово» и др. В здравницах предприятия, расположенных в том числе в Евпатории и Анапе, ежегодно отдыхают и поправляют здоровье свыше 10 тысяч работников, пенсионеров и их родных. Медицинские услуги газодобытчикам и другим оренбуржцам оказывают Клиника промышленной медицины и стоматологическая поликлиника «Ростошь». Только в прошлом году по решению Газпрома была реализована инвестиционная программа по масштабному обновлению «арсенала» медиков: вложено более 120 млн рублей, закуплено больше 60 единиц лечебного и диагностического оборудования, часть из которого в Оренбургской области просто не имеет аналогов. ■

123 родника, которые дают около 2 млн литров воды в сутки. Это очень важно для нашего степного края с жарким летом. Для жителей ряда населенных пунктов родник — единственный природный источник питьевой воды. В основном мы выбираем точки для благоустройства, ориентируясь на обращения людей. Не только обустраиваем сам выход воды, но и приводим в порядок территорию вокруг родника, ставим беседки, скамейки, мусорные баки. К участию в проекте обязательно привлекаем местное население, в том числе детей.

— *Какие еще значимые социальные проекты реализует ваша компания на территориях присутствия?*

— Мы являемся дочерним обществом

Группы компаний «Газпром», поэтому решаем государственные вопросы. Помимо добычи полезных ископаемых — это налоги, которые отчисляются в бюджеты Российской Федерации и Оренбургской области. Мы работаем с населением и системно решаем вопросы, с которыми обращаются муниципалитеты. В диалоге абсолютно со всеми школами, детскими садами, другими социальными учреждениями территорий присутствия. Вместе с районными администрациями разрабатываем планы: на что нужно в первую очередь направить средства, в том числе на условиях софинансирования.

Организации газовой промышленности региона объединены в некоммерческое партнерство «Газпром в Оренбуржье». ■

У партнерства есть фонд, в который участники отчисляют средства на решение конкретных задач оренбуржцев. В основном деньги направляются на социальные объекты, в частности на ремонт фельдшерско-акушерских пунктов, на приобретение медицинского оборудования. Работаем с сельскими школами, организуем грантовые конкурсы, победители которого получают средства на обновление материально-технической базы своих школ. Строим детские и спортивные площадки. Шефствуем над областным домом ребенка, санаторной школой-интернатом № 4, детским оздоровительным отделением областного физиатрического санатория и социально-реабилитационным центром для несовершеннолетних «Гармония», Чебеньковским детским домом и специальной (коррекционной) школой-интернатом в селе Черный Отрог. Ежегодно проводим на базе санаторного оздоровительного лагеря «Самородово» региональный фестиваль «Тепло детских сердец», в котором участвуют несколько сотен творческих детей из интернатов, реабилитационных центров и детских домов.

За 55 лет работы нашего предприятия нами построены десятки объектов социальной инфраструктуры: 18 школ, 36 детских садов, около 35 тысяч квартир общей площадью 1,7 млн кв. метров. Деятельность «Газпром добыча Оренбург» дает большой импульс экономического и социального развития всему региону. Мы заинтересованы в том, чтобы жители Оренбуржья имели стабильную, технологичную и хорошо оплачиваемую работу и комфортно жили на своей земле. ■

Ирина Перечнева, Ирина Тетерева

Лизинг переходит на китайский

Региональный рынок лизинга прошел острую фазу кризиса благодаря высокой степени адаптивности. В будущем отрасль поддержит курс на работу с азиатскими поставщиками

Один из крупнейших игроков уральского рынка лизинга «Эксперт-Лизинг» сменил собственника. Новым владельцем компании стал «Альфа-Лизинг». Это, пожалуй, одно из ключевых событий для регионального рынка лизинга прошлого года. «Эксперт-Лизинг» — один из старейших участников исследования рынка лизинга АЦ «Эксперт». В силу смены собственника компания в этом году не участвует в рейтинге. В целом в этом году из рейтинга выбыло две компании. В очередном исследовании по итогам 2022 года приняло участие 11 лизинговых компаний, в том числе семь региональных и четыре федеральных игрока.

Прорыв сквозь санкции

Российский рынок лизинга, как и многие другие сектора, в полной мере ощутил санкционное давление. По данным исследования агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса в 2022 году сократился на 13% относительно 2021-го. Текущая ситуация, обострившая проблему дефицита предметов лизинга, оказала более негативное влияние на рынок, чем пандемия в 2020 году, когда объем нового бизнеса снизился всего на 5%. Объем нового бизнеса корпоративных сегментов опустился до минимального за последние шесть лет уровня, что обусловлено существенным

влиянием санкций на отрасль воздушных и водных перевозок. Так, объем нового бизнеса в авиализинге сократился на 61%, а в сегменте морских и речных судов — на 46%. В розничных сегментах основное снижение нового бизнеса показал лизинг легковых автомобилей (-27%).

На этом фоне региональный рынок сжался в меньших масштабах. Совокупный объем нового бизнеса участников нашего исследования снизился только на 1,5% и составил 75 млрд рублей. Из этой суммы 63,5% пришлось на региональные компании. Количество новых договоров уменьшилось почти на 17% и составило 13 тысяч, 56% договоров пришлось на региональные лизинговые компании. Снижение объемов нового бизнеса мы зафиксировали у половины участников.

Среди федеральных компаний лидерство за собой сохранила компания «Балтийский лизинг», за год она увеличила объем нового бизнеса на территории Урала и Западной Сибири на 23,7% до 16,1 млрд рублей.

В списке региональных компаний произошла смена лидера. Несколько последних лет пальму первенства держал «Эксперт-Лизинг», со сменой владельцев компания вышла из состава самостоятельных игроков. По этой причине лидирующие позиции перешли компании «УралБизнесЛизинг». Ее объем нового бизнеса вырос на 28,8% и составил 17,6 млрд рублей. Вторую позицию, несмотря на паде-

ние объема бизнеса на 11,3%, удержала группа «Ураллизинг», по итогам прошлого года ее объем нового бизнеса составил 11,7 млрд рублей. На третьем месте — «Челиндлизинг» с показателем 5,4 млрд рублей. Компания также показала снижение на 12,7%.

При этом на региональном рынке остаются игроки, которые продолжают расти, несмотря на кризис и санкции. Тройку лидеров по динамике нового бизнеса возглавил лидер основного рейтингового списка — компания «УралБизнесЛизинг» (прирост 28,8%), замыкает тройку компания из Тюмени «ТАЛК-лизинг» (прирост 21,9%).

Совокупный объем лизингового портфеля на начало этого года вырос на 20,6% до 138,4 млрд рублей.

Наибольший размер текущего лизингового портфеля (по состоянию на 1 января 2023 года) на территории Урала и Западной Сибири среди федеральных игроков у «Балтийского лизинга» (24 млрд рублей, прирост к итогу 2021 года на 47,6%), среди региональных компаний в лидеры по этому показателю вышел самый резвый участник исследования — «УралБизнесЛизинг» (34,0 млрд рублей, +53%).

Участники рынка лизинга Урала традиционно закрывали потребности регионального бизнеса в обновлении транспортного парка. Эту функцию рынок продолжает выполнять и дальше. В отраслевой структуре нового бизнеса участников рейтинга 40,7% суммарного объема приходится на сегмент грузовых и легковых автомобилей. Правда, за год сегмент легкового автотранспорта просел на треть, грузового — на 10,1%. Сегмент строительной и дорожно-строительной техники снизился всего на 3%.

В структуре клиентской базы лизинговых операторов, работающих на территории региона, традиционно преобладает малый и средний бизнес: на субъекты МСП пришлось 86,5% совокупного объема нового бизнеса и

Рейтинг лизинговых компаний Урала и Западной Сибири по итогам 2022 года

Место по новому бизнесу		Лизинговая компания	Объем нового бизнеса* в 2022, млн руб.	Темпы прироста нового бизнеса за год, %	Сумма новых договоров лизинга в 2022, млн руб.	Темпы прироста суммы новых договоров за год, %	Текущий портфель на 01.01.22, млн руб.	Текущий портфель на 01.01.23, млн руб.	Темпы прироста текущего портфеля за год, %	Количество новых заключенных договоров, шт.	
На 01.01.2023	На 01.01.2022									На 01.01.2023	На 01.01.2022
Филиалы федеральных и инорегиональных лизинговых компаний											
1	1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	16 148,1	23,7	23 931,5	29,4	24 053,3	16 297,0	47,6	3 689	3 894
2	3	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	8 199,2	17,0	12 968,5	21,7	14 333,4	10 211,5	40,4	1 599	1 428
3	2	ДЕЛЬТАЛИЗИНГ**	1 681,8	-80,4	2 468,4	-80,5	10 219,3	15 900,3	-35,7	224	1 109
4	5	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»,***	1 287,0	-30,1	1 946,8	-25,5	2 669,6	2 685,0	-0,6	159	179
Уральские лизинговые компании											
1	2	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	17 551,6	28,8	28 582,1	39,9	34 025,8	22 240,4	53,0	2 056	2 094
2	3	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	11 722,7	-11,3	18 006,1	-6,2	20 917,4	19 483,5	7,4	2 490	3 704
3	4	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	5 367,9	-12,7	7 852,5	-9,1	8 211,7	8 339,3	-1,5	965	1149
4	6	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	5 296,4	-1,9	8 247,8	1,2	9 780,7	7 721,8	26,7	727	731
5	7	ТАЛК ЛИЗИНГ	4 066,6	21,9	6 125,7	26,5	7 761,1	6 028,4	28,7	300	291
6	8	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	2 125,5	2,4	3 085,2	4,0	3 441,3	3 251,7	5,8	523	558
7	9	АС ФИНАНС	1 505,1	-6,8	2 374,6	-4,3	3 031,5	2 667,8	13,6	206	425

* Сумма стоимости предметов лизинга по новым сделкам, без НДС.

** Ранее СИМЕНС ФИНАНС.

*** Ранее в списке Уральских лизинговых компаний.

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний



Мы были готовы к новым вызовам

Наша компания в сложных кризисных условиях смогла увеличить объем бизнеса благодаря особенностям бизнес-модели, гибкости и уникальным компетенциям, отмечает генеральный директор Тюменской агролизинговой компании («ТАЛК лизинг») **Анатолий Картухин**

— В чем особенность текущего санкционного кризиса для лизинговой отрасли, по вашему мнению?

— На рынок лизинга в прошлом году главным образом повлияли рост ключевой ставки и курсов валют. В один момент предметы лизинга резко подорожали, изменилась доступность лизинговых услуг. Поэтому многие предприятия взяли паузу. В этот непростой период в отрасли произошел спад объемов нового бизнеса.

После смягчения денежно-кредитной политики лизинговые услуги стали более доступными, но сложности никуда не ушли. Все ощутили вымывание предметов лизинга. После введения санкций производители стали отказываться от импорта своей продукции в Россию, возник дефицит предметов лизинга. В это время проходила системная перестройка российского импорта: поиск обходных путей, появление новых игроков.

Сейчас острота проблем несколько снизилась. Рынок, по сути, формируется заново, новые производители и бренды пытаются закрепиться в России. Но, на мой взгляд, многим из них не удается выдержать конкуренцию по цене и качеству.

В целом в отрасли ситуация стала улучшаться к третьему кварталу: лизингодатели адаптировались к изменившимся экономическим условиям, количе-

86,4% текущего портфеля. Правда, здесь нужно сделать оговорку: данные в разрезе размера бизнеса клиентов предоставили не все участники исследования. На крупный бизнес приходится 13% новых сделок и 11,9% портфеля. На госучреждения и физические лица совокупно приходится 0,5% новых сделок и 1,7% портфеля.

Для финансирования сделок лизинговые операторы предпочитают привлекать банковские кредиты. На этот источник ресурсов приходится 56,3% профинансированных сделок. Из авансовых средств было профинансировано 18,2%, на собственные средства совершено 14,6% сделок.

Антикризисный шок

В целом рынок лизинга удары кризиса отразил, хотя и не без потерь. По словам директора по развитию компании «АС Финанс» **Ильи Лесникова**, самой болезненной оказалась проблема дефицита техники: «Поставки многих марок прекратились. А те, что остались, выросли в цене по двум причинам. Во-первых, кардинально уменьшился объем предложения, а спрос провалился не сильно. В этих условиях поставщики подняли цены в расчете на дополнительную прибыль.

ство новых сделок выросло на 30% по сравнению со вторым кварталом 2022 года.

— И тем не менее, несмотря на эти трудности, ваша компания продолжила открытие филиалов. Как развивается сейчас ваша территориальная сеть?

— Филиалы в Челябинске и Екатеринбурге работают больше года и показывают высокую эффективность. Объемы присутствия «ТАЛК лизинг» в новых регионах будут и дальше расширяться. Это связано с изменением концепции нашей компании: мы вышли за рамки монолайнера, мы больше не концентрируемся только на сельскохозяйственном направлении. Сегодня «ТАЛК лизинг» — это универсальная лизинговая компания. Но у нас есть свои особенности: мы используем нестандартные подходы к структурированию лизинговых сделок. Поэтому мы всегда можем найти и своего клиента, и новых партнеров. Такого результата мы достигаем за счет гибких условий. Это наше конкурентное преимущество в сравнении с крупными игроками, у которых все процедуры стандартизированы.

Кроме того, определенные плюсы нам дает статус государственной компании. У наших менеджеров есть навыки работы и с бизнесом, и с региональными властями. Сейчас мы активно выстраиваем взаимодействие с исполнительными органами власти Свердлов-

Во-вторых, выросли расходы, потому что поставки идут обходными путями».

Особенно сложно было в пиковый период кризиса, отмечает заместитель генерального директора по Уральскому региону «Дельта-Лизинг» **Вадим Константинов**: «Мы не могли поставить оборудование и технику, попавшие под санкционные ограничения, по сделкам с длительным периодом поставки. В итоге пришлось расторгать некоторые договоры купли-продажи с поставщиками. Появились и затруднения в расчетах с западными партнерами из-за санкционных ограничений для банков. И, наконец, иностранные экзотические компании, принадлежащие собственникам из недружественных стран, были вынуждены приостановить свою работу по заключению новых лизинговых сделок».

В частности, компания «ДельтаЛизинг» приостанавливала сделки с марта по октябрь. Но в итоге компания была продана российскому собственнику и продолжает работу на рынке. И таких историй достаточно много.

— Из-за санкционного давления и ухода части брендов усугубился дефицит имущества и значительно выросли цены, — указывает на факторы негативного влияния на рынок руководитель дивизиона «Урал» компа-

ской и Челябинской областей. Кроме того, сотрудничаем с фондами поддержки предпринимательства, с действующими институтами развития.

— По вашим наблюдениям, отличаются ли другие региональные рынки от тюменского?

— Безусловно, у каждого региона — своя специфика. Челябинская область — это индустриальный регион с развитым промышленным кластером. Здесь мы в основном удовлетворяем запрос на оборудование и производственные линии. В Свердловской области экономика более диверсифицирована: развит и логистический сектор, и сервисный, и промышленность. В Екатеринбурге сосредоточено много представительств крупных федеральных компаний. Поэтому запрос на лизинговые услуги в регионе гораздо шире. И это интересно.

— По итогам прошлого года лизинговый портфель «ТАЛК лизинг» вырос на 20%, при том, что в целом рынок лизинга просел. С чем это связано?

— Прирост портфеля нам как раз и обеспечил выход в новые регионы. Кроме того, мы используем нестандартные подходы в работе с клиентами, много внимания уделяем маркетингу. Не последнюю роль сыграл и наш опыт сотрудничества с региональным Центром экспорта. Благодаря этому, мы раньше других лизинговых компаний выстроили партнерство с азиатскими поставщиками, у нас уже были предварительные договоренности.

Большая доля нашего лизингового портфеля — это промышленное оборудование, за 27 лет наработан колоссальный опыт по поставкам и передаче в лизинг производственных линий. Поэтому мы были готовы к новым вызовам, связанным с импортозамещением. Быстрее других сориентировались, воспользовались преимуществами и наработанным опытом.

нии «Балтийский лизинг» **Роман Исламов**.

Правда, по его словам, такая ситуация сложилась в самом начале развития санкционного кризиса: «Уже с третьего квартала рынок начал адаптироваться, были выстроены новые пути поставок, расширено сотрудничество с брендами из дружественных стран, поставщики начали тестировать работу по технологии параллельного импорта».

— Большинство лизинговых компаний довольно быстро нашли способы адаптации к новым вызовам, — отмечает и региональный директор по УрФО компании «Интерлизинг» **Анастасия Ротарь**. — Возрос спрос на возвратный лизинг и финансирование б/у имущества. Сменились и приоритеты, многие лизинговые компании начали активнее работать с оборудованием.

— В результате в структуре поставщиков произошли кардинальные изменения, — отмечает директор по продажам Южноуральского лизингового центра **Людмила Уварова**. — До прошлого года около половины сделок в нашем портфеле занимало имущество европейских производителей, в 2022 году уже 44% пришлось на российские компании, 33% занимает Китай и оставшиеся 23% прочие страны».

Лидеры по пяти ведущим сегментам лизинга в 2022 году

Место	Лизинговая компания	Объем нового бизнеса в сегменте, млн руб.	Доля сегмента в новом бизнесе компании, %
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте легковых автомобилей*			
1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	1 949,2	12,1
2	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	1 478,9	18,0
3	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	1 407,6	18,7
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	618,7	5,9
5	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	490,2	9,2
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте грузовых автомобилей**			
1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	6 232,3	38,6
2	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	3 183,4	38,8
3	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	3 150,9	41,9
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1 795,0	17,2
5	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	1 138,7	21,4
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте строительной и дорожно-строительной техники, включая строительную спецтехнику на колесах			
1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	2 599,7	16,1
2	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	1 920,9	23,4
3	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	1 593,2	21,2
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1 125,9	10,8
5	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	778,4	14,6
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте железнодорожной техники			
1	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	303,8	3,7
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	143,7	0,9
3	ТАПК ЛИЗИНГ	139,0	3,4
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	90,7	0,9
5	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	75,8	1,4
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте машиностроительного, металлообрабатывающего и металлургического оборудования			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	2 647,6	25,3
2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	1 409,0	26,5
3	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	938,1	5,8
4	ДЕЛЬТАЛИЗИНГ	703,4	41,8
5	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	601,3	7,3
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте сельскохозяйственной техники и скота			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1 718,1	16,4
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	1 439,0	8,9
3	ТАПК ЛИЗИНГ	1 049,6	25,8
4	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	465,9	6,2
5	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	284,9	3,5
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте энергетического оборудования			
1	ТАПК ЛИЗИНГ	619,2	15,2
2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	196,9	3,7
3	ДЕЛЬТАЛИЗИНГ	120,7	7,2
4	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	91,0	7,1
5	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	89,4	0,6
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для деревообработки			
1	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	86,9	1,1
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	48,2	0,3
3	ДЕЛЬТАЛИЗИНГ	29,3	1,7
4	ТАПК ЛИЗИНГ	26,3	0,6
5	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	11,3	0,2

* Только имеющие определение «легковой» по строке 3 ПТС «Тип ТС».

** Прочий автотранспорт, за исключением легковых авто и строительной техники на колесах.

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

У каждой компании был свой набор антикризисных решений. По словам Ильи Лесникова, его компания обсуждала с постоянными клиентами возможности замещения техники ушедших марок аналогами, а также варианты приобретения б/у техники.

— Как и многие другие игроки рынка, мы переориентировались на продукцию китайских брендов, а также на технику и оборудование, бывшие в употреблении. Это, наряду с ростом цен, позволило компенсировать падение объемов бизнеса и даже, в конечном итоге, выйти на его рост к концу года, — отмечает Роман Исламов.

Кроме этого, «Балтийский лизинг» рассмотрел ряд других подходов с лизингополучателями: «Мы существенно либерализо-

вали требования к возвратному лизингу. Во втором полугодии с определенной регулярностью начали заключаться сделки с имуществом, ввозимым по схемам параллельного импорта. Но, в силу ряда причин, их удельный вес так и не стал заметным в объемах лизингового бизнеса», — формулирует набор решений Роман Исламов.

— В конце февраля 2022 года мы оперативно пересмотрели договоры с длительными сроками поставки санкционных предметов лизинга и получили возврат своих предоплат от поставщиков, — делится своим рецептом антикризисных решений Людмила Уварова. — Акцент сделали на развитие рынка сбыта внутренних производств. Во многом нам помогли наши клиенты, которые также перео-

риентировались на приобретение производственных мощностей и техники из Китая, Белоруссии, Таиланда, Турции, Южной Кореи, Тайваня, Малайзии и Индии.

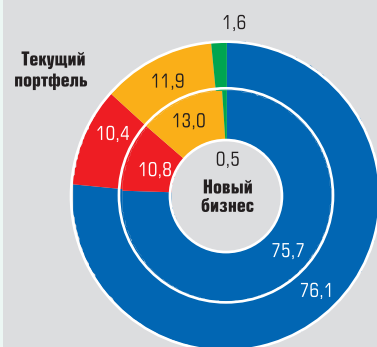
По словам Анастасии Ротарь, компании «Интерлизинг» пройти сложный период турбулентности помогла оперативная реакция на новые вызовы: «Мы очень быстро переориентировались на новые марки лизингового оборудования и расширили перечень поставщиков».

Особенность этого кризиса в том, что спрос на технику со стороны лизингополучателей не падал так сильно, как в предыдущие периоды экономического спада. Сказывается специфика текущего кризиса: «Бизнес продолжает выполнять свои контракты,

Место	Лизинговая компания	Объем нового бизнеса в сегменте, млн руб.	Доля сегмента в новом бизнесе компании, %
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте медицинской техники и фармацевтического оборудования			
1	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	103,1	19,2
2	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	84,1	10,3
3	ТАПК ЛИЗИНГ	64,1	15,8
4	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	42,5	33,0
5	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	32,6	0,3
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте телекоммуникационного оборудования, оргтехники, компьютеров			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	58,6	0,6
2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	42,5	0,8
3	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	38,0	1,8
4	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	10,0	0,1
5	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	8,7	0,1
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте полиграфического оборудования			
1	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	41,7	0,6
2	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	38,3	0,4
3	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	32,2	1,5
4	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	25,4	0,2
5	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	9,8	0,1
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте недвижимости (здания и сооружения)			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	267,3	2,6
2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	148,0	2,8
3	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	72,1	5,6
4	АС ФИНАНС	15,4	1,0
5	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	6,9	1,3
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для пищевой промышленности			
1	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	343,8	6,5
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	144,0	0,9
3	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	79,3	1,1
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	37,7	0,4
5	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	30,7	5,7
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте погрузчиков и складского оборудования, упаковочного оборудования и оборудования для производства тары			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	449,7	4,3
2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	215,2	4,0
3	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	125,1	0,8
4	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	120,1	1,6
5	ДЕЛЬТАЛИЗИНГ	94,6	5,6
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для ЖКХ			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	282,3	2,7
2	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	48,7	0,6
3	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	37,1	0,2
4	ТАПК ЛИЗИНГ	35,5	0,9
5	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	12,2	0,2
Топ-5 лизинговых компаний в сегменте оборудования для нефте- и газодобычи и переработки			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	618,9	5,9
2	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	300,2	23,3
3	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	84,0	3,9
4	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	18,0	0,3
5	ДЕЛЬТАЛИЗИНГ	15,0	0,9

На субъекты МСП приходится по 86,5% нового бизнеса и текущего портфеля

Структура нового бизнеса и текущего портфеля в разрезе клиентов, %

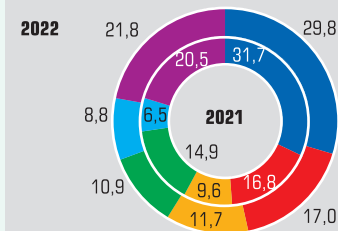


■ Малый бизнес ■ Средний бизнес
■ Крупный бизнес ■ Госучреждения

Источник: АЦ «Эксперт»

В отраслевой структуре нового бизнеса участников рейтинга на сегмент легковых и грузовых автомобилей приходится уже менее 50% суммарного объема

Структура нового бизнеса по основным объектам сделок, % от суммарного объема нового бизнеса



■ Грузовой автотранспорт ■ Строительная и дорожно-строительная техника, вкл. строительную спецтехнику на колесах
■ Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование ■ Легковые автомобили
■ Сельскохозяйственная техника и скот
■ Прочее имущество

Источник: АЦ «Эксперт»

закупая градостроительную технику и оборудование», — отмечает Анастасия Ротарь.

Лизингодателям действительно пришлось учиться гибкости, так как масштаб задач менялся на ходу. Так, по словам директора дивизиона Восток ГК «ПР-Лизинг» **Сергея Шелкового**, в первом полугодии 2022-го его компания сосредоточилась на качестве портфеля и высокой ликвидности, отложив цели роста: «Во втором полугодии мы перешли к органическому наращиванию нового бизнеса, впрочем, не забывая о ликвидности и качестве портфеля».

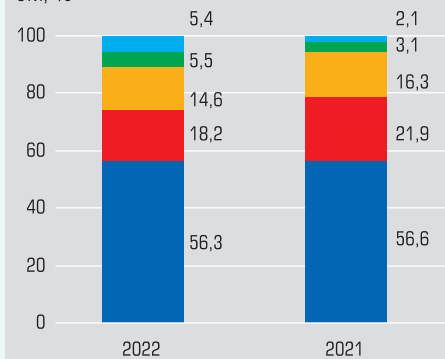
По словам Анастасии Ротарь, компания «Интерлизинг» в 2022 году сделала ставку на сохранение команды и продолжила придерживаться своей трехлетней стратегии развития, нацеленной на активный рост и открытие новых филиалов.

Китай с нами надолго

В этом году быстрой смены трендов участники рынка не ждут, игроки сходятся во мнени-

Для финансирования сделок лизинговые операторы предпочитают привлекать банковские кредиты

Структура источников финансирования деятельности, %

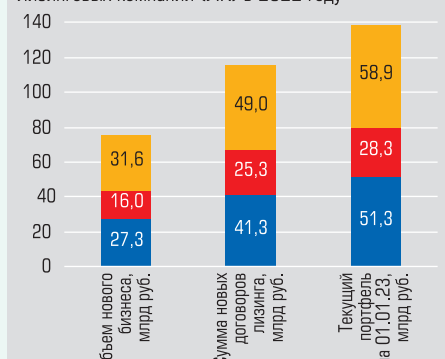


■ Банковские кредиты ■ Авансы ■ Собственные средства
■ Облигации ■ Прочие источники

Источник: АЦ «Эксперт»

Почти половина объема нового бизнеса пришлась на региональные компании, они же держат почти 80% суммарного портфеля

Структура основных показателей в размере видов лизинговых компаний (ЛК) в 2022 году



■ Инорегиональные ЛК в регионе УЗСР
■ ЛК УЗСР за пределами региона ■ ЛК УЗСР в регионе

Источник: АЦ «Эксперт»

нии, что кризис будет затяжным. Илья Лесников полагает, что в лучшем случае можно ожидать стагнации.

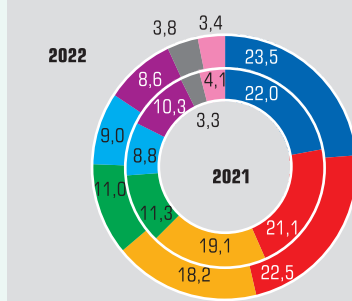
— Санкции, вызвавшие текущий кризис, не только не устранены, они еще могут усугубиться, — рассуждает Роман Исламов. — Пока перспективы мы оцениваем осторожно, рынок в этом году может вырасти на 10%. Правда, это произойдет, если не случится новых глобальных потрясений. Активность бизнеса в начале года позволяет надеяться на то, что наши планы имеют неплохие шансы воплотиться в жизнь.

По мнению Вадима Константинова, год будет непростой: «Во многом динамика будет определяться политическими событиями. Наша компания рассчитывает вернуть лидирующие позиции в сегменте лизинга оборудования, прежде всего в металлообработке и машиностроении. Рост к 2022 году однозначно будет, принимая в учет эффект низкой базы».

По словам Анастасии Ротарь, сейчас довольно сложно строить прогнозы, поскольку

Свердловская и Тюменская области вносят почти равный вклад в суммарный объем нового бизнеса

Структура нового бизнеса по регионам, % от суммарного объема нового бизнеса

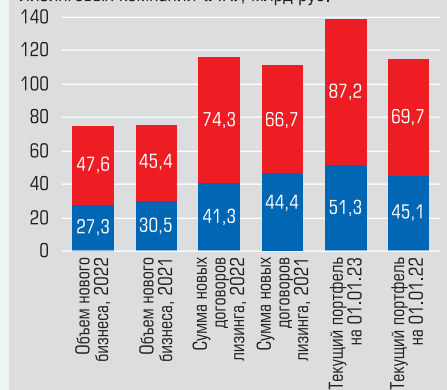


■ Свердловская обл. ■ Тюменская обл. (с АО)
■ Челябинская обл. ■ Удмуртия ■ Башкортостан
■ Пермский край ■ Курганская обл. ■ Оренбургская обл.

Источник: АЦ «Эксперт»

Региональные лизинговые компании (ЛК) наращивали объем нового бизнеса динамичнее филиалов федеральных компаний

Динамика основных показателей в размере видов лизинговых компаний (ЛК), млрд руб.



■ Инорегиональные ЛК в регионе УЗСР ■ ЛК УЗСР всего

Источник: АЦ «Эксперт»

ку слишком много факторов зависит от геополитической обстановки: «Если принять за основу отсутствие ухудшения в 2023 году, то мы рассчитываем на слабый прирост рынка год к году в пределах 10%».

Людмила Уварова считает, что новый бизнес ее компании в этом году может показать рост на 20 — 30%: «Мы будем ориентироваться на сохранение текущей структуры лизингового портфеля. Вырасти планируем за счет открытия двух дополнительных точек продаж в течение первого полугодия 2023 года и разработки новых программ. Кроме того, рассчитываем на фондирование по приемлемым банковским ставкам».

По мнению Романа Исламова, на восстановление рынка будут работать факторы, поддерживавшие рынок лизинга в предыдущем году: «Это выстраивание отношений с производителями и дилерами техники из дружественных стран, новые цепочки поставок, дальнейшее развитие лизинга б/у имущества. Также поддержку лизингу должны оказать планы основных игроков рынка ав-

тотранспорта по росту производства и увеличению перечня представленных на рынке брендов. Кроме этого, мы надеемся на расширение традиционных мер господдержки бизнеса через субсидии Минпромторга».

В то же время сохранение геополитической напряженности и возможное расширение санкций будут и дальше серьезно ограничивать рост рынка.

Людмила Уварова полагает, что рынок поддержит государственный курс на импортозамещение и развитие внутренних производств: «Поэтапное восстановление рынка произойдет при совместной работе лизингополучателей, лизинговых компаний и производителей. Все это в совокупности позволит постепенно преодолеть структурный кризис».

Анастасия Ротарь полагает, что толчок к восстановлению дает отложенный спрос, поскольку текущие потребности бизнесу необходимо закрывать.

Для рынка лизинга текущий кризис не пройдет бесследно, многие вызовы закладывают основу для трансформации отрасли на долгосрочном горизонте. По мнению Ильи Лесникова, лизинговые компании будут тщательнее подходить к выбору своих партнеров: «Причем это касается как поставщиков предметов лизинга, так и поставщиков необходимых для функционирования лизинговой компании продуктов, например программного обеспечения».

По мнению Романа Исламова, текущая ситуация заметно изменила расстановку сил на российском рынке: «С него практически ушли представители европейских брендов автотранспорта и спецтехники. Освободившуюся нишу заняли китайские производители. Они сейчас изучают рынок, нарабатывают партнерские связи, ищут и завоевывают своего потребителя в очень комфортных условиях ограниченной конкуренции. Поэтому можно с уверенностью сказать, что даже после снятия санкций рынок вряд ли вернется к своему прежнему состоянию. Скорее всего, сильное присутствие китайских брендов, особенно в сегментах спецтехники и грузового транспорта, это — долгосрочный тренд».

Анастасия Ротарь полагает, что лизинг спасут его специфические свойства в сравнении с другими формами финансирования: «Рынок лизинга более адаптивный, он следует в тренде за экономикой».

Цифровизация в тренде

При этом кризис не остановил фундаментальные процессы в отрасли. В частности, продолжается движение в сторону автоматизации бизнес-процессов.

По словам Вадима Константинова, его компания, например, сконцентрировалась на автоматизации учетных бизнес-процессов: «В этом году мы запустили в эксплуатацию новую версию бухгалтерской программы 1С8, которая позволяет вести автоматизи-

Топ-5 по количеству заключенных сделок на территории Урала и Западной Сибири в 2022 году

Место	Лизинговая компания	Количество новых заключенных сделок, ед.	
		2022	2021
1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	3 689	3 894
2	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	2 490	3 704
3	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	2 056	2 094
4	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	1 599	1 428
5	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	965	1 149

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Топ-5 по динамике нового бизнеса в 2022 году

Место	Лизинговая компания	Темпы прироста нового бизнеса за год, %	Объем нового бизнеса в 2022, млн руб.
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	28,8	17 551,6
2	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	23,7	16 148,1
3	ТАЛК ЛИЗИНГ	21,9	4 066,6
4	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	17,0	8 199,2
5	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	2,4	2 125,5

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Рейтинг лизинговых компаний Урала и Западной Сибири по размеру портфеля в 2022 году

Место по портфелю	Лизинговая компания	Текущий портфель, млн руб.		Темпы прироста текущего портфеля за год, %
		на 01.01.2023	на 01.01.2022	
Филиалы федеральных и инорегиональных лизинговых компаний				
1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	24 053,3	16 297,0	47,6
2	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	14 333,4	10 211,5	40,4
3	ДЕЛЬТАЛИЗИНГ	10 219,3	15 900,3	-35,7
4	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	2 669,6	2 685,0	-0,6
Уральские лизинговые компании				
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	34 025,8	22 240,4	53,0
2	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	20 917,4	19 483,5	7,4
3	ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	9 780,7	7 721,8	26,7
4	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	8 211,7	8 339,3	-1,5
5	ТАЛК ЛИЗИНГ	7 761,1	6 028,4	28,7
6	УРАЛПРОМЛИЗИНГ	3 441,3	3 251,7	5,8
7	АС ФИНАНС	3 031,5	2 667,8	13,6

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

Лидеры по объему сделок по субъектам бизнеса в 2022 году

Место	Лизинговая компания	Объем нового бизнеса, млн руб.	Текущий портфель (на 01.01.2023), млн руб.
1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	11 997,1	18 444,7
2	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	8 609,6	18 882,6
3	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	6 474,6	10 775,4
4	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	6 396,7	10 790,7
5	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	3 476,0	4 720,0
Топ-5 компаний в сегменте лизинга для среднего бизнеса (годовая выручка от 800 млн до 2 млрд руб.)			
1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	2 194,9	2 846,8
2	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	990,7	1 793,8
3	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	741,4	1 525,7
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	698,1	1 513,7
5	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	499,9	679,7
Топ-5 компаний в сегменте лизинга для крупного бизнеса (годовая выручка более 2 млрд руб.)			
1	БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ	1 956,1	2 761,8
2	ЧЕЛИНДЛИЗИНГ	1 350,0	2 759,1
3	ТАЛК ЛИЗИНГ	1 179,6	1 844,6
4	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	1 005,4	1 358,3
5	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	971,8	2 022,5
Топ-5 компаний в сегменте лизинга для госучреждений (ФГУП, МУП, органы федеральной и местной власти и др.)			
1	УРАЛБИЗНЕСЛИЗИНГ	131,8	349,6
2	ГК «ПР-ЛИЗИНГ»	110,6	1 280,3
3	ТАЛК ЛИЗИНГ	31,3	70,9
4	ГК «ИНТЕРЛИЗИНГ»	8,9	7,5
5	ГК «УРАЛЛИЗИНГ»	1,2	3,2

Источник: АЦ «Эксперт» по результатам анкетирования лизинговых компаний

рованный бухгалтерский и налоговый учеты в соответствии с требованиями ФСБУ 25. Также автоматизирована выгрузка информации по лизинговым платежам в Национальное бюро кредитных историй».

Анастасия Ротарь отмечает сокращение времени заключения новых сделок, а также повышение качества клиентского сервиса: «Это происходит за счет автоматизации внутренних бизнес-процессов и вне-

дрения новых каналов обслуживания. Например, в конце 2021 года мы запустили личный кабинет для наших лизингополучателей, который обладает широким функционалом: предоставление исчерпывающей информации по заключенным договорам, включая документооборот с лизингодателем, есть также возможность создания и структурирования новой лизинговой сделки в несколько кликов».

ten-stroy.ru

TEN девелопмент - крупнейший застройщик Свердловской области, 1 место по объемам строительства в 2023 году.

За 7 лет работы компания TEN девелопмент построила более 427 129 м² жилой недвижимости - это 12 полностью сданных и 8 строящихся эксклюзивных проектов жилой недвижимости, расположенных в 10 различных районах Екатеринбурга. Созданные компанией дома становятся достойным украшением города - все проекты отличает архитектура, созвучная духу места, и яркая идея, значимая для современного человека и отражённая в каждой детали.

МЕСТО в Свердловской области по объему текущего строительства*

**Строим
дома для
счастья!**

TEN
свежий девелопмент

*Общероссийский рейтинг ЕРЗ на март 2023 года

 **EPЗ** Единый ресурс застройщиков