

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

28 АВГУСТА — 24 СЕНТЯБРЯ 2023 ГОДА № 34 — 35 (881)

ИНДЕКС 81420

РОССИЙСКИЙ НЕФТЕГАЗ: СЕБЕ НА УМЕ

Разработки в сфере водородной энергетики	16
Банки бьют рекорды	20
Проект «Строительство»	25

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Павел Абрамович Кобер

Научный редактор Ирина Перечнева

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),
Ольга Ануфриева

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 Екатерина Игошина, Анастасия Кандалицева, Моника Колесова, Иван Легкоступов, Анастасия Пестрикова, Татьяна Печеникина, 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+

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации

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

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

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и 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.oaotpk.ru, тел.: (49638) 20-685

Дата выхода в свет: 28 августа 2023 г. **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

ТУРЕЦКИЙ ВЕКТОР УРАЛЬСКОГО ИНТЕРЕСА..... 15
Культурные различия не мешают нашим предпринимателям выходить на турецкий рынок с использованием мер господдержки

ТЕМА НЕДЕЛИ

6

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОРЫВ ВОЗМОЖЕН



Чтобы вывести нефтедобычу на новый уровень, государство и бизнес интенсивно ищут технологические решения

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

16

ГОД ЧИСТОГО ВОДОРОДА

Созданный год назад Научно-исследовательский институт водородной энергетики Уральского федерального университета готовится представить первые практические результаты

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ОБРАЗОВАНИЕ, ДОСТУПНОЕ КАЖДОМУ..... 18
Южный Урал вышел на беспрецедентные темпы строительства школ и детских садов

КЛЮЧ В СТАВКЕ 20
Банковский сектор вошел в фазу восстановления после санкционного шока, но изменение курса денежно-кредитной политики затормозит рост индустрии

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

10

РУССКИЙ БИЗНЕС

ВСХОДЫ НА КОКОСОВОМ МОЛОКЕ..... 12



Екатеринбургское микропредприятие готовится выйти на российский рынок продуктов для ЗОЖ со своими безлактозными напитками и десертами

СТРОИТЕЛЬСТВО

25



ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО ВОЛОНТЕРСТВА В БАШКИРИИ

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ЮЖНОМ УРАЛЕ

НОВЫЕ ТРЕНДЫ В УРАЛЬСКОМ МАШИНОСТРОЕНИИ

Красавицы могут всё: участницы конкурса «Мисс Екатеринбург — 2023» побывали в суперохраняемом дата-центре Ростелекома

16

претенденток на титул «Мисс Екатеринбург — 2023» посетили крупнейший центр обработки данных кластера «Ростелеком-ЦОД» в уральской столице и убедились, что ему не страшен ни конец света, ни зной, ни ураган.

Дата-центр позволяет коммерческим организациям и госструктурам Урала и Сибири размещать информационные ресурсы не на собственных серверах, а на облачной платформе провайдера.

На ИТ-объекте девушки приняли участие в запуске дизель-генераторных установок, способных обеспечивать энергообеспечение ЦОДа в случае экстренного отключения электричества. Также конкурсанткам показали станцию газового пожаротушения и хладоцентр, используемый для работы системы охлаждения серверов. Помимо этого, красавицам рассказали об особенностях здания, позволяющих защитить оборудование от осадков, даже если в ЦОДе снесет крышу ветром — на этот случай внутреннее помещение с критически важной инфраструктурой имеет собственную кровлю и систему водостока и при этом лишено общих опор с наружным зданием.

Сегодня в центре обработки данных в Екатеринбурге функционируют 216 стоек, предназначенных для размещения телекоммуникационного оборудования. Общая мощность ЦОДа составляет 2 МВт. До конца 2023 года дата-центр планируется расширить в два раза.

— У Ростелеком-ЦОД грандиозные планы по развитию — до 2028 года планируется удвоить количество стоек/комест в обслуживании. При этом пять тысяч стоек будут реализованы в регионах России за пределами Москвы и Подмосковья. В Екатеринбурге мы фиксируем рост спроса на облачные услуги в районе 20 — 30% по отношению к прошлому году. Особенно заинтересованы в этом энергетические и финансовые компании, — сообщил директор дата-центра «Ростелеком-ЦОД» в Екатеринбурге **Денис Тарасов**.

— В этом году конкурс «Мисс Екатеринбург» посвящен 300-летию города. Наши участницы — его активные жительницы, и в рамках подготовки к финалу девушки смотрят, каким стал Екатеринбург к своему юбилею: посещают стройплощадки, музеи и городские пространства. Визит в центр обработки данных Ростелекома стал необычным этапом подготовки участниц, который позволил им прикоснуться к ИТ-сфере, — прокомментировала генеральный продюсер «Мисс Екатеринбург — 2023» **Вера Белоус**.
Фото Марии Смирновой



В дата-центре конкурсанток ждали экскурсия и фотосессия



Денис Тарасов признался, что ему очень приятен интерес красавиц к работе ЦОДа



Участницы «Мисс Екатеринбург — 2023» убедились, что система аварийного энергоснабжения работает исправно

Крупнейший в России племенной репродуктор индейки полностью введен в строй в Тюменской области



ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ АЛЕКСАНДРА МООРА



ГК «ДАМАТЕ»

Новый блок родительского стада состоит из пяти площадок по пять корпусов, из них четыре — для маточного поголовья. Производство полностью автоматизировано: установлены системы освещения, микроклимата, линии кормления и поения, а также сбора яйца

Группа компаний «Дамате» запустила в Исетском районе Тюменской области последний из десяти блоков племенного репродуктора индейки — блок родительского стада единовременного содержания на 64,5 тыс. голов. Таким образом, заработали все птицеводческие объекты репродуктора. Общая стоимость инвестпроекта — 6,1 млрд рублей. Выход на проектную мощность 12 млн яиц в год запланирован на конец 2024 года.

Формирование родительского стада — важный этап в производстве индейки: собственное производство инкубационного

яйца позволит снизить зависимость от импорта генетического материала, уменьшить биологические риски и улучшить показатели качества яйца.

В церемонии пуска блока приняли участие губернатор Тюменской области **Александр Моор** и председатель совета директоров ГК «Дамате» **Наум Бабаев**. Глава региона назвал момент историческим для отрасли:

— Этот масштабный инвестиционный проект мы общими усилиями начинали в 2021 году и даже не предполагали тогда, что получение отечественного генетического материала для развития птицеводства станет настолько важным для России.

— Если раньше птицеводы везли инкубационное яйцо из-за рубежа, а в нашей стране выращивали только птицу, то теперь все этапы производства локализованы в России. Экономический эффект измеряется миллионами евро, — рассказал Наум Бабаев.

Напомним, проект племенного репродуктора второго порядка в Исетском районе Тюменской области — это создание с нуля предприятия с родительским стадом

индейки численностью 138 тыс. голов для получения инкубационного яйца высокопродуктивных кроссов. Реализация проекта началась в 2021 году, в запуске репродуктора 21 ноября 2022 года принял участие по видеосвязи президент РФ **Владимир Путин**. На сегодня замкнут первый производственный тур: поэтапно введены в эксплуатацию пять площадок ремонтного молодняка, во втором квартале 2023 года начался ввод пяти площадок родительского стада. Уже получено первое инкубационное яйцо, начались его поставки на комплекс «Дамате» по производству индейки в Пензенской области. В планах — строительство комбикормового завода мощностью 10 тонн в час и элеватора на 20 тыс. тонн хранения. Создано 119 новых рабочих мест, всего их будет около двухсот.

Добавим, это не единственный генетический проект «Дамате» в Тюменской области: в апреле прошлого года компания начала эмбриотрансфер на базе своих предприятий молочного комплекса. Развитие инновационной технологии позволит снизить зависимость от импорта генетического материала. ■

«Дамате» — российский сельскохозяйственный холдинг, специализирующийся на производстве индейки, утки, баранины. Крупнейший в Российской Федерации производитель индейки (бренд «Индилайт»), удерживает 50% рынка. В 2022 году выпущено 216 тыс. тонн мяса (на 8% больше, чем в 2021 году). Также развивает молочное животноводство, переработку молока, генетику. География производства охватывает Пензенскую, Тюменскую, Ростовскую области и Северо-Кавказский федеральный округ. ■

URAL AIRLINES

КАЗАНЬ

из

Москвы | Сочи | Екатеринбурга
Душанбе | Худжанда | Оша

для звонков из РФ: 8-800-77-00-262 | для жителей Москвы и Московской обл.: +7 (495) 139-41-01

Доступно

соцсети

Чат-бот для пассажиров

Сертификат №18 от 14.11.2011. ОАО АК «Уральские авиалинии» 620025, Свердловская область, г. Екатеринбург, пер. Утренний, дом 1 «Г» ОГРН 1026605388490 от 01.08.2002 На правах рекламы

Уральская промышленность набрала хорошие темпы в первом полугодии

Восемь из десяти субъектов РФ Урала и Западной Сибири продемонстрировали рост промышленного производства в январе — июне 2023 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По данным Росстата, в лидеры по этому показателю вышла Свердловская

область, чей индекс промпроизводства составил 111,3%. Основу роста здесь составила хорошая динамика в обрабатывающих производствах (плюс 14,8%), в том числе в производстве автотранспортных средств (плюс 39%), других машин и оборудования (плюс 41,2%), а также в металлургии (увеличение на

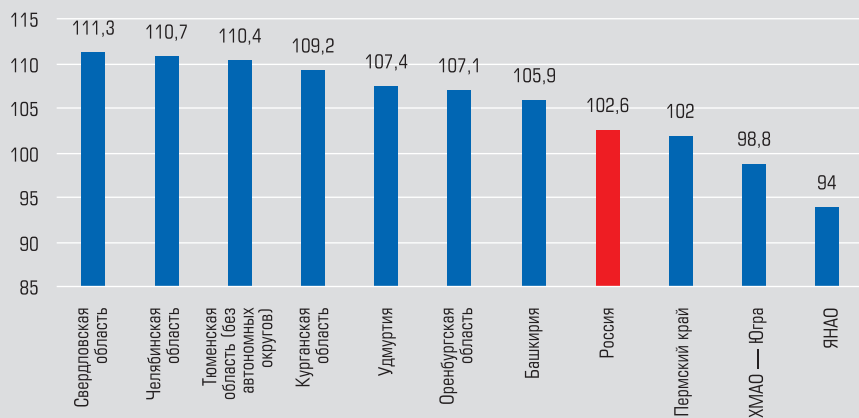
9,9%). Вместе с тем на Среднем Урале сократилась добыча полезных ископаемых (индекс 96,2%).

Высокие индексы промышленного производства в первом полугодии показали также Челябинская (110,7%), Тюменская (без учета автономных округов, 110,4%) и Курганская области (109,2%). Падение промпроизводства отмечено только в двух субъектах РФ всего Урало-Западносибирского макрорегиона – в Ямало-Ненецком автономном округе (минус 6%) и ХМАО — Югре (минус 1,2%). Причина — сокращение добычи полезных ископаемых (на 8,9 и 0,8% соответственно), составляющей основу промышленности обоих округов.

Один из важнейших социально-экономических показателей развития регионов — объемы жилищного строительства. По темпам ввода жилья за первое полугодие лидирует ЯНАО, показавший рост по сравнению с тем же периодом прошлого года в 1,8 раза. Высокая динамика отмечена в Тюменской (без автономных округов, увеличение на 19,8%), Свердловской (плюс 18,2%) и Оренбургской (плюс 13,8%) областях. В отстающих по данному показателю — Пермский край (снижение на 9,3%) и ХМАО — Югра (минус 7,9%).

Темы выше общероссийских показали семь субъектов РФ из десяти

Индекс промышленного производства регионов Урала и Западной Сибири за первое полугодие 2023 года к соответствующему периоду предыдущего года, %



Источник: Росстат

Цифровая трансформация крупнейшего аптечного ритейла на Урале

Компания «Ростелеком» в Свердловской области разработала программу цифровой трансформации для крупнейшей сети аптек «Апрель». Первый этап инновационных изменений начался с организации защищенного доступа в интернет и объединения точек в 104 торговых помещениях в единую сеть. Технология позволяет сотрудникам не только использовать в работе сервис онлайн-платежей, но и получать оперативный доступ к любой информации о фармацевтических препаратах.

Александра Исхизова, директор департамента по работе с корпоративным и государственным сегментами «Ростелекома» на Урале: — Для ритейла 2022-й стал годом серьезных изменений и новых вызовов, связанных с изменением логистических цепочек, ассортимента и, конечно, покупательского спроса. Применяя цифровую трансформацию в бизнесе, важно учитывать возможности регионального и федерального развития на территории страны. Безусловно, первый шаг цифровой трансформации начинается с качественной и защищенной сети — это must have текущей реальности, которая отвечает запросам клиентского рынка. Бесперебойное и качественное взаимодействие с клиентами вне зависимости от каналов коммуникаций — первый компонент для организации успешного клиентского опыта, находящегося на первом месте.

Иван Пичугин, вице-президент, директор Екатеринбургского филиала «Ростелекома»:

— На сегодняшний день услугой «Интернет для бизнеса» воспользовались более 39 тысяч государственных и коммерческих компаний Урала. Доступ в Сеть помогает организациям передавать большие объемы информации, работать с онлайн-сервисами, увеличивать лояльность клиентов и повышать конкурентоспособность. Для каждого заказчика мы подбираем уникальное предложение, способное удовлетворить все заявленные потребности. В Свердловской обла-



сти работу по подключению к защищенной аптечной сети «Апрель» компания «Ростелеком» начала в июне 2022 года. За это время специалисты построили для организации оптические каналы связи. Благодаря им фармацевты могут пользоваться интернетом на скорости от 10 Мбит/с. До конца 2023 года «Ростелеком» планирует обеспечить доступом в Сеть еще свыше 40 торговых точек аптеки «Апрель».

Ольга Радченко, руководитель пресс-службы сети аптек «Апрель»: — Аптеки «Апрель» — сильный бренд в Свердловской области, который появился в прошлом году. Нам необходимо было быстро и качественно запустить в работу торговые точки. Сегодня это невозможно без надежного партнера. Компания «Ростелеком» обладает развернутой телекоммуникационной инфраструктурой, защищенными каналами связи и оперативностью, поэтому мы выбрали именно этого IT-партнера. Наша аптечная сеть планирует расширяться, поэтому с компанией «Ростелеком» нас ждет еще много плодотворной работы и интересных проектов цифровой трансформации.

Ирина Перечнева

Инновационный прорыв возможен

Чтобы вывести нефтедобычу на новый уровень, государство и бизнес интенсивно ищут технологические решения



АНДРЕЙ ПОРЬКОВ

Вице-премьер **Денис Мантуров** провел в Сургуте заседание координационного совета по промышленности, посвященное машиностроению для нефтегазовой отрасли.

Выбор места для дискуссии обоснован. По словам полномочного представителя президента в УрФО Владимира Якушева, доля Югры в российской добыче нефти составляет 42%, в мировой — 5%: «На 1 января 2023 года накопленная добыча нефти автономного округа составила 12,6 млрд тонн. Валовый региональный продукт по итогам 2022 года — 6,4 трлн рублей. Это наибольший показатель среди регионов Уральского федерального округа».

Да и Уральский федеральный округ в целом считается ключевым нефтегазодо-

бывающим регионом страны. Здесь добывается 90% российского газа и более 50% нефти.

Вызовы зависимости

На фоне санкционного давления отрасли приходится искать ответы на многие вызовы, связанные с поиском технологий и оборудования. К разгару санкционного кризиса нефтедобыча подошла с достаточно высоким уровнем зависимости от иностранных партнеров: импорт оборудования и технологий составлял порядка 60%, для труднодоступной добычи — до 80%, нефтесервис зависел от западного оборудования на 65 — 70%.

По наблюдениям генерального директора НПО «Биомикрорегели» **Андрея Елагина**, в некоторых сегментах эту зависимость можно было охарактеризовать как

критическую: «Например, гидравлический разрыв пласта — одна из основных технологий повышения нефтеотдачи, используемая в стране, в основном зависела от импорта. Еще одно направление, по которому в стране ощущалась нехватка решений, — освоение шельфовых месторождений».

Конечно, нефтегазовые предприятия даже в условиях санкций находят способы осуществлять закупки необходимого оборудования. Часть проблем закрывается с помощью восточных партнеров, прежде всего из Китая.

Но для устойчивого развития отрасли нужны собственные решения. Как показали расчеты компании «Яков и партнеры» (бывшее McKinsey в России), уровень добычи нефти в нашей стране в 2030 году может сохраниться на уровне выше 500 млн тонн

в год только при условии, если удастся заместить критически важные импортные технологии.

Варианты решений

Работы по различным видам оборудования находятся на разной стадии реализации: по некоторым из них проводятся НИОКР, по другим — изготавливаются или испытываются опытные образцы, по ряду позиций уже получено подтверждение о соответствии техники и технологий тем требованиям, которые предъявляет нефтегазовая промышленность.

Неплохо удалось продвинуться сектору нефтепереработки и нефтегазохимии. В частности, практически решена проблема производства катализаторов. И если в 2014 году на долю отечественных катализаторов приходилось лишь около 30% российского рынка, то сегодня — примерно 80%. Эти данные участники рынка озвучили на ежегодной конференции «Технологическое развитие и импортозамещение в ТЭК», которая прошла в начале августа в Санкт-Петербурге.

Часть задач компании решают через выстраивание новых кооперационных цепочек с дружественными странами.

По словам директора отдела обеспечения производства компании «СИБУР» **Антон Бурдина**, компания создала собственную научно-техническую базу по разработке и производству катализаторов. Проект реализуется с опорой на азиатских партнеров: «У нас в числе акционеров есть несколько китайских компаний, и это позволяет нам получить наработки, которые есть в КНР. Поэтому за последний год у нас с катализаторами не было проблем, которые бы повлияли на производство».

Российские предприятия находятся в интенсивном поиске. Это особенно было заметно в ходе одного из крупнейших ежегодных отраслевых мероприятий — выставки «Нефтегаз-2023», которая традиционно проходит в Москве в апреле. Интерес в этом году был чрезвычайно высокий. Рынок заметно изменился, раньше некоторые компании приезжали на выставку больше из имиджевых соображений, сейчас ориентир в основном на результат, потому что всем нужны новые партнеры. Среди участников, конечно, не было традиционно активных компаний из США, Европы, Японии, но их заменили российские и азиатские производители, которые получили шанс занять долю рынка.

К примеру, в сегменте бурения, заканчивания (технологический процесс, при котором законченная бурением скважина готовится к эксплуатации) и эксплуатации скважин на протяжении многих лет традиционно доминировали иностранные компании. Сейчас отечественные предприятия, предлагающие инновационные реше-

ния для добычи нефти и газа, пытаются доказать работоспособность своих технологий. К примеру, компания «Симойл» специализируется на технологиях заканчивания скважин и изоляции пластов. Как рассказала журналу «Нефтегазовая промышленность» менеджер компании **Лариса Маргарян**, в этом году заметно вырос спрос на продукцию для проведения гидравлического разрыва пласта (ГРП): «Мы используем технологии Plug&Perf, а также различные системы для изоляции пластов — пробки (трубные патчи), у нас создана своя линейка эксплуатационных пакеров, которые покрывают все необходимые нужды заказчика. Большая часть комплектующих продукции производится в России, уровень локализации составляет 80%».

Участники рынка говорят, что в стране сформировалась группа игроков, стремящихся компенсировать уход западных компаний. «Конкуренция в сегменте высокая, игроки вынуждены постоянно инвестировать в инновации по улучшению технологического заканчивания скважин и в разработку внутрискважинного оборудования», — рассказывает ведущий инженер-конструктор компании «Симойл» **Владимир Михайлов**.

В его компании для этого создан свой конструкторский отдел, где специалисты разрабатывают оборудование для различных внутрискважинных работ, проводят сборку и тестирование.

Процесс идет не без трудностей, поскольку и сами производители довольно широко использовали импортные комплектующие. И здесь в выигрышной ситуации оказались игроки, которые еще до санкций начали создавать собственную базу. Такой стратегии, в частности, придерживается Краснодарский компрессорный завод. Предприятие производит передвижные компрессорные станции и газоразделительные мембраны. Они применяются при промывке, опрессовке, флегматизации и повышении дебета скважин.

По словам исполнительного директора компании **Романа Кузнецова**, еще до санкционного кризиса завод построил специализированный цех, создал конструкторское бюро и бюро автоматики: «Сейчас уровень автономности от импортных поставок составляет порядка 85 — 90%, планируем довести этот показатель до 100%».

За счет такой стратегии предприятие рассчитывает нарастить объемы производства и удовлетворить запрос потребителей.

В некоторых случаях оказывается целесообразнее выстраивать новые цепочки кооперации с дружественными странами. По такой модели, к примеру, пошла омская компания «Тобол», которая занимается проектными и монтажными работами. Новых партнеров нашли в ходе бизнес-миссии в Индию и Китай. Сейчас компа-

ния поставляет на рынок запорную арматуру и автоматику из этих стран.

Запрос на специальную технику для месторождений нефтяники закрывают за счет как азиатских производителей, так и соседей из СНГ. К примеру, машины белорусских компаний работают на месторождениях «Газпрома», «Роснефти» и «Сургутнефтегаза». Частично проблемы решаются через параллельный импорт, по этому каналу на рынок по-прежнему поставляется оборудование Caterpillar и Cummins.

Пробы и тесты

А вот технологические решения в области нефтедобычи компании интенсивно ищут самостоятельно. Так, к примеру «Оренбургнефть» (входит в «Роснефть») удалось добиться коэффициента извлечения нефти (КИН) до 56%, тогда как в среднем по отрасли он составляет около 35%. Коэффициент показывает отношение извлекаемых полезных ископаемых к геологическим.

Для этого предприятие внедряет как раз российские инновации. Одна из технологий — радиальное вскрытие пласта. Ее можно применять на тех скважинах, где невозможно провести гидроразрыв пласта из-за близкого расположения пластовых вод. Раньше на недренлируемых скважинах фактически было невозможно нарастить добычу нефти. Используя данную технологию, компания смогла не только вовлечь в работу эти скважины, но и увеличить их производительность.

Наряду с освоением новых скважин «Оренбургнефть» также стремится увеличивать скорость бурения. Для этого компания внедрила долото нового дизайна в стальном исполнении российского производителя. Новая разработка сократила время строительства одной скважины более чем на сутки, в результате чего ее стоимость также снизилась. В будущем разработка будет растиражирована на месторождениях других компаний «Роснефти».

Другое предприятие Роснефти — «РН-Юганскнефтегаз» протестировало технологию «фишбон». На Сорвском месторождении в Югре была построена скважина с четырьмя боковыми горизонтальными ответвлениями без проведения многостадийного гидроразрыва пласта. В результате получен высокий стартовый дебит нефти — 155 тонн в сутки, что почти в три раза превышает результаты соседних горизонтальных скважин с проведением МГРП, которые были пробурены в тот же пласт. Накопленная добыча нефти за период эксплуатации данного «фишбона» составляет более 6,5 тыс. тонн.

Как рассказал Агентству нефтегазовой информации начальник сектора геологического обеспечения бурения «РН-Юганскнефтегаз» **Андрей Дудник**, скважина по технологии «фишбон» отлича-

ется от классической горизонтальной скважины наличием дополнительных ответвлений от горизонтального ствола: «Это дает ей ряд преимуществ в виде увеличения площади дренирования пласта, дебита скважины, а также сокращения капитальных затрат на строительство наземной инфраструктуры. В зависимости от геометрии ответвлений один «фишбон» заменяет две или три типовые горизонтальные скважины».

Для повышения эффективности отдельных процессов нефтяники запускают роботов. Так, специалисты «Роснефти» разработали уникальные роботизированные комплексы для диагностики объектов нефтехимии. Общий экономический эффект от применения комплексов за счет отказа от иностранного оборудования превышает 600 млн рублей в год.

«Технологическое оснащение нефтеперерабатывающих заводов состоит из большого числа оборудования, для обслуживания которого требуются современные методы диагностики. Применение роботов позволяет быстро и безопасно выполнить осмотр внутренних поверхностей реактора, чей размер может достигать нескольких сот метров», — отмечают в «Роснефти».

Поиск технологий для повышения интенсивности добычи нефти бизнес ведет в том числе совместно с научным сообществом. В частности, «Газпром нефть», вузы и научные организации собираются создать консорциум, который займется изучением баженовской и ачимовской свит для решения задачи интенсификации добычи трудноизвлекаемых запасов нефти из этих пластов.

Баженовская свита, напомним, занимает территорию около 1 млн кв. км в Западной Сибири. Прогнозируемый объем геологических запасов углеводородов достигает 18 — 60 млрд тонн. Однако эти запасы трудно извлечь из-под земли.

Цифра в помощь

Повышать эффективность обслуживания месторождений помогают и цифровые технологии. Для проектирования новых объектов нефтяники задействуют в том числе и виртуальную реальность.

В июле «Оренбургнефть» внедрила уникальное корпоративное программное обеспечение. Раньше в компании использовали зарубежные аналоги, в которых за каждый дополнительный инструмент нужно было платить. Как рассказал ТАСС начальник отдела геоинформационного обеспечения «Оренбургнефти» **Алексей Стрельников**, новая программа стала основой для создания цифрового сервиса «ЦГИС»: «Сервис может создавать схемы местности, топографические планы, космоснимки, историю инженерных изысканий и другие полезные параметры. Сейчас

ведется тестирование сервиса и переход на мобильную версию картографического портала, это позволит в полевых условиях пользоваться материалами по всем объектам для принятия каких-либо решений».

Новую разработку создали специалисты «ТомскНИПИнефть» и компании «Сибинтек», также входящие в «Роснефть».

В целом индустрия информационных технологий сегодня может предложить нефтедобыче достаточно много интересных решений.

За последние годы в России сформировалась группа компаний, которые занимаются промышленным программным обеспечением, многие начали делать свои продукты еще лет пять назад, поэтому к кризису подошли с набором готовых технологий.

По мнению технического директора «Цифровой индустриальной платформы» (дочерняя структура компаний «Цифра и «Газпром нефть») **Владимира Молодых**, внедрение инноваций в отрасли ускорилось после введения санкций, так как появилась потребность заменять старые западные решения: «Раз уж производственники собрались менять свои системы, то логично, что заменяют они их на самое лучшее».

Генеральный директор ГК «Цифра» **Сергей Емельченков** отмечает, что компании увидели перспективы интенсивного освоения платформенных решений взамен лоскутной автоматизации: «Цифровая индустриальная платформа» в ответ на этот вызов разработала продукт для нефтегазовой отрасли — цифровую платформу для управления производством ЗИИОТ O&G. Платформа позволяет обрабатывать информацию и работать с промышленными данными, разрабатывать необходимые прикладные приложения, все это приводит к сокращению затрат на интеграцию и тиражирование ИТ-систем.

По наблюдениям главы «Цифры», предприятия переходят на отечественные решения не только на волне импортозамещения, но, прежде всего, для повышения эффективности производственных процессов.

Своими руками

Предубеждение к российскому программному обеспечению, конечно, еще есть.

— Но думаю, что по мере ознакомления отраслевых экспертов с новыми возможностями российских технологий их опасения в части сложности проектов внедрения и надежности отечественного программного обеспечения будут спадать, а перспективы внедрения инноваций в отрасли расти, — прогнозирует Владимир Молодых.

Когда речь идет о технологиях в нефтедобыче, обычно дискуссия уходит в сторону догоняющего развития. Но есть отдельные сегменты, в которых Россия сама может

предложить новые решения мировому рынку. К примеру, на фоне кризиса нефтяная отрасль столкнулась с дефицитом продуктов для очистки сточных вод: доля зарубежных реагентов на основе синтетических полимеров достигала 75 — 80%.

Однако российским инженерам удалось не найти замену, а создать собственные уникальные продукты. По словам Андрея Елагина, на мировом рынке пошел процесс перехода от традиционных синтетических флокулянтов на базе ископаемого сырья к флокулянтам на основе биополимеров растительного происхождения. В России уже есть производственные площадки, которые выпускают широкий спектр биополимеров и продуктов на их основе.

«Биополимеры заменяют синтетические полимеры по эффективности, но при этом они еще и экологичны. Кроме того, в некоторых случаях удельная стоимость очистки одного кубометра загрязненного стока с помощью флокулянтов на базе биополимеров обходится от полутора до трех раз ниже традиционных методов за счет более высокой эффективности действия и снижения объема отходов, передаваемых на утилизацию», — объясняет Андрей Елагин.

Его компания НПО «Биомикрорегели» (Екатеринбург) как раз и нашла новую технологию, начав выпускать биомикрорегели на базе растительного сырья с использованием собственных запатентованных решений.

«Это позволяет производить продукты для очистки промышленных стоков, обезвоживания осадков на водоканалах, обогащения руд в горнорудной промышленности, а также реагенты для разделения отработанных смазочно-охлаждающих жидкостей и средства для экстракции масел. Опыт их применения доказал способность сокращать стоимость обработки воды, снижать общее количество образующихся отходов и повышать эффективность работы предприятий в целом», — объясняет Андрей Елагин.

Площадка для диалога

Все эти вопросы предполагается обсудить в рамках промышленно-энергетического форума TNF, который пройдет в Тюмени 18 — 21 сентября. Одна из дискуссий будет посвящена, в частности, эффективным технологиям бурения и заканчивания скважин.

«Время легкодоступной нефти и газа ушло в прошлое. Для восполнения ресурсов нефтяным компаниям приходится вводить в разработку геологически сложные и географически удаленные месторождения, для эффективной разработки которых требуются современные технологии и подходы к строительству и заканчиванию скважин», — объясняют актуальность вопроса организаторы форума.



АНДРЕЙ ПОРУБОВ

На секции предполагается обсудить успешные подходы к строительству и заканчиванию скважин, реализованные проекты и новые разработки.

На форуме будет затронут и вопрос деятельности недавно созданной структуры — Координационного совета по импортозамещению нефтегазового оборудования. В задачи новой структуры входят как организация бесперебойной работы действующих производств, так и создание новых решений по импортозамещению в сфере нефтегазового машиностроения. В работе совета участвуют отраслевые центры компетенций, институты развития, вертикально интегрированные нефтегазовые компании и регионы. Предполагается, что это позволит ускорить процессы поиска новых технологий. Номенклатура для импортозамещения будет распределена по семи технологическим направлениям, охватывающим все этапы нефтегазового бизнеса: геологоразведка, бурение и добыча на суше и шельфе, транспортировка, нефтепереработка, нефтегазохимия и сжиженный природный газ (СПГ). По каждому из этих направлений планируется заключить соглашение между правительством и высокотехнологичными компаниями. Первое заседание совета состоялось в июле, а второе пройдет как раз на тюменской площадке.

Начальник департамента компании «Газпром нефть» **Виталий Коньшев** считает, что идея создания Координационного совета назрела: «Мы надеемся, что

Нефтяная отрасль стремится повысить эффективность производства за счет высоких технологий

это приведет к системному сдвигу в области импортозамещения. Проблем много, к ним, в частности, относятся сложности, возникающие в процессе обратного инжиниринга. Мы уже значительно продвинулись в области реверс-инжиниринга, научились снимать размеры, подбирать материалы. Накопили большой объем информации, но преобразовать ее в рабочую техническую документацию, в конкретные модели — вопрос достаточно сложный».

По мнению эксперта, трудности возникают и при подтверждении надежности и качества импортозамещенных деталей, используемых в зарубежном оборудовании: «Решать эту проблему в одиночку очень дорого и неэффективно. Это надо делать в масштабе всей отрасли», — призвал представитель «Газпром нефти» на конференции «Технологическое развитие и импортозамещение в ТЭК».

Враз закрыть все потребности нефтедобывающего комплекса непросто. В рам-

ках форума предполагается обсудить и подписать дорожную карту по импортозамещению нефтегазового оборудования. Минэнерго считает, что следует ориентироваться на те направления, где имеется емкий внутренний рынок. Расширение сбыта возможно также за счет выхода на рынки дружественных стран.

По всей видимости, активное участие в реализации мероприятий карты примет сформированный в Тюменской области Нефтегазовый кластер. Объединение профессиональных участников, напомним, ставит задачу снизить долю импортного оборудования и услуг в нефтегазовой отрасли до 40% к 2024 году. Добиться этого предполагается за счет реализации высокотехнологичных проектов компаниями — участниками кластера. В мае Денис Мантуров рекомендовал крупнейшим недропользователям сформировать и передать Нефтегазовому кластеру перечень своих технологических вызовов. ■

ВОПРОС — ОТВЕТ

МОЖНО ЛИ МИГРИРОВАТЬ С ИНОСТРАННЫХ NGFW НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ, СОХРАНИВ ВСЬ ФУНКЦИОНАЛ?



Отвечает ведущий эксперт отдела продвижения продуктов компании «Код безопасности» **Дмитрий Лебедев:**

— Next-Generation Firewall (межсете-

вой экран следующего поколения) — это комплексный инструмент, предназначенный для контроля трафика, управления доступом пользователей и приложений, предотвращения атак. Тема миграции с иностранных устройств типа NGFW на отечественные решения сегодня волнует многих участников российского рынка сетевой безопасности. Считается, что перейти «один в один», сохранив весь функционал, нельзя, и это действительно так. Проблема здесь не в российских средствах защиты, а в том, что каждый вендор использует свои уникальные алгоритмы, свою логику обработки политик, свои файлы конфигурации, поэтому проблемы при миграции возникнут и при замене одного зарубежного NGFW на другой зарубежный.

Однако задача миграции все равно

решаема. Несмотря на индивидуальные особенности продуктов, все современные NGFW имеют примерно один и тот же набор механизмов защиты, поэтому для перехода на новое устройство используются автоматизированные инструменты. В частности, в компании «Код безопасности» имеются собственные решения, которые позволяют мигрировать с иностранных NGFW на «Континент 4». С их помощью можно перенести сетевые объекты и правила межсетевого экранирования, что значительно ускоряет процесс перехода, а также позволяет минимизировать риски, связанные с человеческой ошибкой. «Ручная» настройка тоже понадобится, поскольку ряд функций на новом устройстве может быть реализован с иной логикой либо отсутствовать в том виде, в котором он был в прежнем продукте. В любом случае отечественные NGFW уже сейчас позволяют полноценно замещать иностранные устройства, при этом обеспечивая не меньший уровень безопасности. ■

«ЦИФРОВОЙ РАБОЧИЙ» ШАГАЕТ ПО ММК

В коксовом цехе Магнитогорского металлургического комбината завершен проект по внедрению системы предотвращения нахождения персонала в опасных зонах. Решение, основанное на технологии машинного зрения, позволяет за счет фиксации перемещений работников повысить безопасность и снизить риски производственного травматизма, сообщили в пресс-службе ММК.

Специалисты цеха и дирекции охраны труда и промышленной безопасности определили места, где работникам может грозить какая-либо опасность. В частности, на коксовых машинах установили специальные датчики, которые определяют, на каком расстоянии от работающего оборудования находится сотрудник. При сближении коксовых машин с работником на радиометку, выданную ему в начале смены, поступает вибросигнал. В этот же момент на коксовой машине включается световая и звуковая сигнализация, происходит блокировка ее механизмов. А для удобства идентификации работника применяются персональные RFID-метки (транспондеры), нанесенные на каску.

«Использование новых технологий поможет снизить риски несчастных случаев и опасных действий работников, сохранить их жизнь и здоровье», — пояснил директор по охране труда, промышленной безопасности и экологии ММК **Олег Парфилов.**

Автоматизированная система предот-



Цифровизация ММК нацелена на увеличение эффективности и производительности как отдельных работников, так и всего предприятия за счет внедрения уникальных продуктов и решений

ращения нахождения персонала в опасной зоне функционирует на программной платформе «Цифровой рабочий», которая объединяет системы глобального и локального позиционирования, обработки данных с носимых устройств, видеонаблюдения и видеоаналитики. Платформа обрабатывает данные от сотни устройств и систем одновременно и визуализирует информацию в трех-

мерном цифровом двойнике промышленного объекта. Система также умеет анализировать данные для выявления угроз и рисков травматизма.

В течение года подобную систему предотвращения нахождения персонала в опасных зонах планируется внедрить и в доменном цехе Магнитогорского металлургического комбината, а затем продолжить работу



«Самый печальный аспект жизни в данный момент заключается в том, что наука собирает знания быстрее, чем общество собирает мудрость»

Айзек Азимов (1919 — 1992 гг.), американский писатель-фантаст, популяризатор науки

АГРОПРОИЗВОДИТЕЛЬ СТРОИТ ОБЩИЙ ЦЕНТР ОБСЛУЖИВАНИЯ НА БАЗЕ РОССИЙСКОЙ ОБЛАЧНОЙ ПЛАТФОРМЫ

Один из лидеров отечественного растениеводческого сектора — ГК «АгроТерра» (занимается выращиванием, хранением и реализацией сельскохозяйственных культур, производством семян) — перенес процессы сервисной поддержки с иностранного решения на российскую облачную платформу ITSM 365 (входит в линейку продуктов ГК Naumen, отечественного вендора ПО и облачных сервисов). Как

в кислородно-конвертерном и электросталеплавильном цехах.

Долгая дорога импортозамещения

С 2020 года в различных подразделениях ММК реализованы свыше 70 цифровых проектов, в разработке находятся еще около 200 инициатив. Цель проводимой на комбинате цифровизации — обеспечить рост производительности труда и улучшение качества продукции. Информационные технологии избавляют специалистов от рутинных задач, повышая эффективность их деятельности, обеспечивают безопасность сотрудников и улучшают условия труда. При этом компания разработала собственную программу и дорожные карты, по которым постепенно движется к технологической независимости в сфере ИТ. На ММК отмечают, что в настоящее время основным препятствием для полноценного перехода на отечественные решения является отсутствие на российском рынке единой ERP-платформы, отвечающей всем требованиям крупной промышленной компании. ERP-система, где автоматизированы все бизнес-процессы компании, функционирует на базе иностранного решения. Это масштабная площадка, которая объединяет 15 предприятий Группы ММК и более 10 тыс. пользователей.

Тем временем в контексте программных решений для систем управления производством (MES) ММК уже готов к переходу на полностью отечественную разработку, выбор которой определяется требованием обеспечения максимальной отказоустойчивости. Кроме того, в ближайшее время будет организован также постепенный переход на новую операционную систему AstraLinux. Ее установят на первых 400 рабочих местах.



Непосредственно производством в ГК «АгроТерра» занимаются хозяйства, расположенные в Курской, Липецкой, Пензенской, Рязанской, Тамбовской и Тульской областях

сообщили в ГК Naumen, данный проект стал первым шагом к формированию общего центра обслуживания (ОЦО), объединяющего все сервисные подразделения агропроизводителя. Ежемесячно в новой системе обрабатывается более 2,2 тыс. заявок на услуги ИТ-, HR- и юридического отделов, центра управления контрактами и др. Благодаря решению ITSM 365 в компании повысилась эффективность процессов, требующих согласований: в системе настроены ежедневные уведомления ответственным лицам о необходимости завизировать заявки.

«Возможность подстраивать платформу ITSM 365 под наши бизнес-процессы оценили не только специалисты подразделений, которые уже рабо-

тают с этим инструментом, но и коллеги из смежных отделов. Многие руководители сами проявляют инициативу по подключению своих служб к ИТ-решению», — отметил руководитель направления поддержки ИТ ГК «АгроТерра» **Дмитрий Стрюков**.

«Так как «АгроТерра» взяла курс на создание общего центра обслуживания, включающего все сервисные подразделения организации, компании потребовался инструмент, способный автоматизировать не только ИТ-поддержку, но и любые другие бизнес-процессы. Продукт ITSM 365 идеально подошел под эти критерии», — рассказал коммерческий директор ITSM 365 (ГК Naumen) **Антон Федоров**.

Как это сделано

С помощью российской облачной платформы ITSM 365 компания «АгроТерра» автоматизировала работу сервисных подразделений: в новой системе были настроены каталог из 65 услуг и маршрутизация обращений, поступающих по различным каналам. Пользователи могут направить заявку по электронной почте или в специальном чате, а также создать самостоятельно в личном кабинете платформы или мобильного приложения. Помимо этого, в определенные даты согласно регламенту автоматически формируются заявки на плановые работы. Всего обращения в системе обрабатывают 15 команд поддержки.

Интеграция ITSM 365 и 1С позволяет пользователям в заявках оперировать только актуальной информацией об оборудовании, исполнителях и т. д. Платформа также была интегрирована с системой мониторинга Zabbix, что открыло доступ к получению сервисных услуг, связанных с эксплуатацией метеостанций.

Павел Кобер

Всходы на кокосовом молоке

Екатеринбургское микропредприятие готовится выйти на российский рынок продуктов для ЗОЖ со своими безлактозными напитками и десертами



В некоторых магазинах Екатеринбурга и Нижнего Тагила, специализирующихся преимущественно на продаже товаров для здорового питания, в этом году появилась безлактозная продукция под брендом Zani — напитки и десерты, приготовленные на основе кокосового молока прямого отжима. Производитель — екатеринбургское предприятие, основанное всего год назад индивидуальным предпринимателем Евгенией Заниной. В августе прошлого года она арендовала помещение под организацию производства в центре уральской столицы площадью 91 кв. м (раньше здесь располагалось кафе), с ноября приступили к установке оборудования и налаживанию технологических процессов, а в марте 2023 года компания начала первые поставки потребителям.

В поисках рецепта

Вообще, Евгения — юрист, а уникальным пищевым производством и самостоятельным бизнесом ей пришлось заняться по необходимости.

— Началось с того, что семь лет назад моему старшему сыну поставили диагноз «лактазная недостаточность». Столкнулась с тем, что ребенка нечем кормить, потому что привыкли к творожкам и йогуртам, а это оказалось под запретом. Изучая тему здорового питания, я узнала о пользе кокосового молока, но продукты на его основе достать было сложно. Постепенно стала закрадываться мысль: раз этого нет, то надо попробовать сделать самой, — вспоминает предприниматель. — Соответствующие рецептуры в России не нашла, где-то брала за основу европейские, шла методом проб и ошибок, с разными технологиями экспериментировали, изготовили-

вая продукт на моей кухне в кастрюльках. В итоге технология производства была разработана самостоятельно и принадлежит компании. На рецептуру патента нет, стараемся держать ее в секрете. Но вся продукция сертифицирована. Более того, недавно наше предприятие успешно прошло добровольный аудит, чтобы начать сотрудничество с одной из федеральных торговых сетей.

Всего в организацию производства на данный момент вложено более 3 млн рублей, из них 700 тысяч — льготный заем «Старт», предоставленный на три года Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства. Кредитные средства были направлены на приобретение сырья и оборудования, брендинг продукции и пополнение оборотных средств. В Китае была куплена коллоидная мельница — устройство, предназначенное для сверхтонкого измельчения обрабатываемых материалов,

5 шагов к успешному бизнесу от Евгении Заниной



- В моем случае я была заинтересована в успехе предприятия не только как бизнесмен, но и как потенциальный потребитель собственной продукции.
- В 2021 году приняла участие в образовательном проекте СОФПП «Мама-предприниматель», это дало мне импульс к развитию идеи производства растительных напитков.
- Мне повезло встретить квалифицированных технологов, с которыми отработали рецептуру и технологию производства продукции на основе кокосового молока.
- Изначально продукцию мы фасовали только в стаканчики, но позже попробовали применить и бутылочки. Это был удачный ход, поскольку теперь в бутылочках реализуется до 90% всех наших объемов.
- Постоянное обучение. На каждом этапе возникала потребность в новых знаниях и навыках. И я шла и училась. Это были и разнообразные курсы, организованные СОФПП, и профессиональная подготовка технологов пищевого производства, и управленческие курсы.

Льготные займы выдаем «с колес»

О наиболее востребованных мерах поддержки субъектов МСП рассказал заместитель директора Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства **Сергей Кисеев:**



— В Свердловской области достаточно много предприятий малого и среднего бизнеса специализируются на производстве напитков и продуктов питания. Это небольшие пекарни, кафетерии, производители йогуртов и др. В перечне приоритетов, предусмотренном приказом Минэкономразвития России, обозначено в том числе производство пищевой продукции, различных крафтовых товаров и т. д. Меры поддержки этим предприятиям осуществляются в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство». Для таких субъектов МСП предусмотрены займы с льготной ставкой. Так, индивидуальный предприниматель Евгения Занина в апреле этого года получила заем в СОФПП на льготных условиях в размере 700 тыс. рублей — специально для начинающих предпринимателей. Этот заем она потратила на приобретение сырья, брендирование продукции и покупку дополнительного оборудования.

Наши займы всегда привязаны к ставке рефинансирования. Но ставка фиксируется в договоре

на дату выдачи займа. Тем самым те заемщики, которые подписали договор до повышения ключевой ставки ЦБ, получили ставку 7,5% годовых. Для тех, кто подписывает договор сейчас, ставка будет 8,5%, но она не изменится, как бы ставка ЦБ дальше ни росла.

В этом году мы предоставили уже более 420 займов на общую сумму свыше 850 млн рублей. Спрос на этот инструмент поддержки ежегодно увеличивается. Мы вынуждены выдавать займы по сути «с колес» — за счет возврата средств от тех предпринимателей, которые уже воспользовались займом и ежемесячно вносят платежи.

Однако мы не только предоставляем предпринимателям финансовую поддержку, но и выступаем в качестве гарантийного фонда, выдавая поручительства и гарантии по банковским кредитам. В текущем году СОФПП предоставил беспрецедентный объем обеспечения — более чем на 8 млрд рублей, что позволило предпринимателям привлечь кредитные ресурсы в банках более чем на 17 млрд рублей.

в данном случае — кокосовой стружки. К сожалению, аналогичной машины российского производства не нашлось. Зато на местном предприятии «Пищмаш» по заказу Заниной изготовили ванну длительной пастеризации (где происходит нагрев кокосового молока и на определенных температурных стадиях вносятся дополнительные ингредиенты — закваска, сироп топинамбура и др.), а также диспергатор (позволяет достичь однородного смешивания или дисперсии различных компонентов в жидкостях). Термостаты поставлены с Касимовского приборного завода (Рязанская область).

Основу всех продуктов Zani составляет растительное молоко, производимое здесь же, на предприятии, из кокосовой стружки, которая поставляется из Малайзии (доля стружки в себестоимости продукции — порядка 30%). Другие ингредиенты — закваска (технологии компании сделали выбор в пользу итальянской, но проблем с ее приобретением пока нет), сироп топинамбура (отечественный, из Адыгеи), натуральные фруктово-ягодные наполнители (тоже российского производства). Тара (стаканчики, бутылочки) производится в нашей стране.

— В нашем ассортименте представлены три вида продукции 20 наименований: йогурты в бутылочках, йогурты в стаканчиках, а также коктейли без закваски. Йогуртами мы называем их условно,

поскольку этот термин запрещено использовать на этикетках немолочных продуктов. Официальное наименование — напиток растительный. Одна линейка выпускается без сахара, с добавлением сиропа топинамбура, другая — с использованием различных фруктово-ягодных наполнителей. Но вся продукция безлактозная, натуральная и подходит веганам, — поясняет Евгения Занина. — В месяц выпускаем в среднем 700 кг готовой продукции, но имеющиеся мощности позволяют нарастить производство в три-четыре раза. Сегодня вопрос стоит в расширении заказов и сбыта.

Десять дней — не срок

Предприятие Заниной начало с поставок в два магазина «Сырная лавка», в настоящее время продукция Zani представлена в Екатеринбурге в магазинах сети «Жизнь-

март» (также в городе-спутнике Березовском), трех магазинах бренда «Елисейский», «Гастрономия» в Покровском, магазинах «Здорово» и «Атопика» (Екатеринбург и Нижний Тагил).

— Мне невероятно повезло с нашими специалистами, — поделилась владелица компании. — У нас есть главный технолог — молодой специалист **Виталина Сергеевна Брылина**, в этом году она окончила вуз с красным дипломом. Нас консультирует **Алла Николаевна Рыбалко** с опытом работы 40 лет в сфере молочного производства. Для нас это очень большая находка. А всего на предприятии работают три человека, не считая меня. Пока этого достаточно. При увеличении объемов заказов готовы перейти на двухсменный график. Было бы здорово, если бы наша продукция продавалась и в других городах. Сейчас сроки годности это позволяют. До этого нам говорили, что десять дней (из-за того что мы не используем консерванты) — маловато, надо увеличить. Буквально вчера мы получили протокол и увеличили срок до 14 дней. Это дает нам возможность поставлять продукцию за пределы Свердловской области.

На прилавках Екатеринбурга можно встретить продукцию на кокосовом молоке еще двух-трех брендов, но Евгения не считает их конкурентами, поскольку позиционируются в разных ценовых категориях: те, что с консервантами, стоят дешевле Zani, а те, что исключительно с натуральными ингредиентами — значительно дороже. Средняя цена в магазинах 250-граммовой бутылочки растительного напитка Zani — 150 рублей. «Одна из моих задач — сделать не только полезную и вкусную, но и доступную продукцию, — подчеркивает предприниматель. — И мы к этому стремимся за счет расширения объемов сбыта, тогда будет снижаться себестоимость. Пока наиболее эффективный способ продвижения нашей продукции — проведение дегустаций на различных выставках. Люди пробуют, в большинстве своем говорят, что продукция им подходит, после этого возрастают объемы продаж. Бизнес — это сложно, беспокойно, но очень интересно. Мне повезло, что меня очень поддерживает моя семья — муж и дети.»

Фото СОФПП

В месяц выпускается в среднем 700 кг готовой продукции, но имеющиеся мощности позволяют нарастить производство в три-четыре раза

Илья Бахарев

Турецкий вектор уральского интереса

Культурные различия мешают нашим предпринимателям выходить на турецкий рынок с использованием мер господдержки



СОФПП

Предприниматели Свердловской области заявили о заинтересованности ведения бизнеса с компаниями Турецкой Республики

Среди участников внешнеэкономической деятельности Свердловской области растет количество субъектов малого и среднего предпринимательства, проявляющих интерес к торговле с Турцией. Поддержать этот тренд решили администрация Екатеринбурга, Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП) и Екатеринбургский центр развития предпринимательства, организовав 3 августа для свердловских предпринимателей на площадке креативного кластера «Домна» встречу, посвященную специфике ведения бизнеса с турецкими компаниями.

Порядка 250 предпринимателей узнали на встрече от экспертов-практиков, как вывести компанию с нуля на турецкий рынок, создать кооперационные цепочки с промышленными предприятиями Турции, осуществлять таможенное оформление товаров при экспорте, продвигать продукцию на иностранном рынке.

«Турция входит в топ-5 внешних партнеров Екатеринбурга, — прокомментировала интерес уральских бизнесменов к этой стране заместитель главы Екатеринбурга **Марина Фадеева**. — В 2019 году Турция была партнером международной выставки «Иннопром». К нам регулярно приезжают турецкие делегации, растет внешняя торговля, действует прямое авиасообщение. Активно развивается сотрудничество в сфере туризма и образования. На сегодняшний день у нас создана вся необходимая инфраструктура для дальнейшего развития межрегиональных связей».

Выступившая на встрече заместитель директора СОФПП **Анна Вяткина** напомнила, что на базе фонда работает Центр под-

держки экспорта — структурное подразделение, которое оказывает поддержку действующим экспортерам и тем, кто только планирует выходить на внешние рынки: «За последние три года при нашем содействии 16 свердловских компаний начали и продолжили работать с турецкими партнерами, объем поддержанного экспорта составил 95,5 млн рублей. Мы помогли компаниям, ориентированным на Турцию, проводить поиск иностранного покупателя, участвовать в выставках и бизнес-миссиях, содействовали в защите интеллектуальной собственности, готовили экспертизу экспортного контракта, сопровождали контракты».

В настоящее время в СОФПП идет прием заявок от свердловских предпринимателей для участия в бизнес-миссии в Стамбул, которая пройдет с 17 по 21 октября 2023 года. В состав делегации могут войти потенциальные и действующие экспортеры, зарегистрированные в качестве субъектов малого и среднего предпринимательства Свердловской области. Как пояснили в фонде, в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» Центр поддержки экспорта поможет участникам в подборе иностранных партнеров и организации переговорного процесса. В комплекс мер господдержки входит также трансфер в стране пребывания, при необходимости — подготовка коммерческого предложения, актуализация сайта, лингвистическое сопровождение, аренда помещения и оборудования для переговоров. Делегаты от свердловских компаний смогут также посетить профильные предприятия и торговое представительство Российской Федерации в Турции.

Что же касается встречи в Екатеринбурге, то здесь мероприятие прошло в пяти секциях:

«Семь шагов к экспорту в Турцию», «Турция: транзит и импорт», «Креатив на экспорт в Турцию», мастер-классы «Как удвоить прибыль через диджитал?» и «Турецкий язык за 60 минут». Экспертами стали 14 специалистов по ВЭД и представителей зарубежных компаний с большим практическим опытом реализации внешнеторговых проектов с Турецкой Республикой.

Так, руководитель зарубежного представительства Российского экспортного центра в Турции **Тимур Сафин** рассказал, какие товары сейчас востребованы на местном рынке. Это продукция АПК (пшеница, ячмень, кукуруза и другие культуры), продукция лесопромышленного комплекса, медицинская техника и оборудование. Спикер дал несколько полезных советов для общения в рамках культурных особенностей. Например, в Турции важно проявить вежливость и не приступать сразу к переговорам — ведь сроки там никто не любит.

Азия, встречай

Встреча, посвященная ведению бизнеса с турецкими компаниями, — лишь одна из многих, запланированных к проведению в рамках проекта «Екатеринбург международный». Это совместная инициатива Администрации Екатеринбурга и Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства, реализуемая по нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство» и муниципальной программе Екатеринбурга по развитию малого и среднего предпринимательства. Суть проекта — предоставить предпринимателям на бесплатной основе площадку для взаимодействия между бизнесом и экспертами-практиками по вопросам внешнеэкономической деятельности. Ранее аналогичная встреча была посвящена Китаю. Следующие мероприятия проекта состоятся осенью 2023 года: в сентябре речь пойдет о внешнеэкономических связях с Арменией, в октябре — со странами Ближнего Востока, а в ноябре в повестке будет Вьетнам.

Директор СОФПП **Валерий Пиличев** выразил уверенность, что проект «Екатеринбург международный» заинтересует всех уральских предпринимателей вне зависимости от места их деятельности и опыта участия в международной торговле: «Наш Фонд работает на территории всей Свердловской области, но, конечно, Екатеринбург является не только финансовым, экономическим, но и экспортным центром региона. Поэтому логично, что цикл таких мероприятий при поддержке главы и администрации Екатеринбурга стартует именно в столице Урала. Вместе с тем у нас ведется онлайн-трансляция на все территории области. Любой предприниматель даже из самого удаленного уголка региона может посмотреть всё, что здесь будет происходить. Это для тех, кто только хочет начать экспорт, и для тех, кто уже давно экспортирует». ■

Павел Кобер

Год чистого водорода

Созданный год назад Научно-исследовательский институт водородной энергетики Уральского федерального университета готовится представить первые практические результаты



К концу этого года Научно-исследовательский институт водородной энергетики (НИИ ВЭ, Екатеринбург) Уральского федерального университета должен продемонстрировать прототип стека твердооксидных топливных элементов (ТОТЭ) из материалов российского производства. Конструктивно стек ТОТЭ представляет собой небольшое устройство с размером единичных элементов, как правило, до 15 x 15 см при вырабатываемой электрической мощности около 2 кВт. Особенностями ТОТЭ являются высокая температура эксплуатации (700 — 800 °С) и максимальная эффективность в сравнении с любыми другими устройствами для генерации электроэнергии. Изготавливаемый в НИИ ВЭ прототип стека имеет пока уменьшенные размеры единичных элементов 5 x 5 см, однако уже в ближайших планах — изготовление стека размером 10 x 10 см.

— Разрабатываемый нами стек может быть использован не только как топливный элемент для выработки электроэнергии путем окисления топлива, но и в качестве электролизера для получения чистого

водорода методом электрохимического разложения воды, — рассказал журналу «Эксперт-Урал» директор НИИ ВЭ, кандидат химических наук Павел Першин. — Это высокотемпературное устройство способно эффективно работать при наличии мощных источников тепла, в частности на атомных электростанциях. В ночное время избытки электроэнергии, генерируемой АЭС, могут запасаться в виде водорода, а дневные пики энергопотребления могут сглаживаться за счет выработки дополнительной мощности путем электрохимического окисления ранее запасенного водорода с помощью ТОТЭ. Поэтому в качестве потенциального промышленного партнера мы рассматриваем Госкорпорацию «Росатом». Кроме того, такие устройства можно использовать для развития распределенной энергетики, например, в небольших частных домохозяйствах и удаленной местности, куда невозможно провести электросети. В качестве топлива может быть использован не только водород, но и углеводороды, что делает данную технологию крайне привлекательной уже сегодня. Коэффициент полезного действия достигает 60%. В сравнении с традиционными энергетическими системами это хороший

показатель. В свою очередь, производство водорода можно локализовать в непосредственной близости от заправочных станций (водород — легкий газ, его трудно транспортировать, поэтому использовать его лучше прямо на месте получения).

Отечественный и «зеленый»

Аналогичные электрохимические устройства в области водородной энергетики уже используются в Германии, Японии и ряде других зарубежных стран. Разработки ведут и несколько российских НИИ. Главным отличием уральского устройства станет то, что используемые компоненты будут состоять из отечественных материалов, начиная с самого сырья и заканчивая корпусом изделия. В составе Института водородной энергетики УрФУ выделена отдельная лаборатория, которая занимается исключительно стеклогерметиками, необходимыми для сборки единичных элементов в готовое устройство.

— Здесь мы говорим, пожалуй, о самом экологичном виде топлива, ведь продукт использования водорода — это чистая вода, — подчеркивает важность водородной энергетики Павел Першин. — Но не стоит забывать, что есть проблемы полу-



Павел Першин возглавил в 2022 году новый Научно-исследовательский институт водородной энергетики Уральского федерального университета в возрасте 35 лет. До этого

окончил Химико-технологический институт УрФУ (тогда УГТУ-УПИ) по специальности «Технология электрохимических производств», в Институте высокотемпературной электрохимии Уральского отделения РАН защитил кандидатскую диссертацию «Электрохимическое поведение свинца в оксидно-хлоридном расплаве». Тема диссертации с водородной энергетикой напрямую не связана, но в НИИ ВЭ изучаются электрохимические процессы, а в данном случае — связанные с получением водорода или его применением в качестве топлива. Успел в течение полутора лет поработать чиновником в Москве — в должности начальника отдела по работе с молодыми учеными Министерства науки и высшего образования Российской Федерации.

чения водорода, поскольку он не встречается на земле в чистом виде. Получить чистый водород — большая задача, над которой работают многие ученые мира уже не один десяток лет. Вы наверняка слышали о «цветовой» классификации водорода по виду источника для его производства. «Серый» водород получают из природного газа, «синий» — из полезных ископаемых с применением технологии захвата углекислого газа, «коричневый» — из бурого угля, «зеленый» — из возобновляемых источников энергии. Разрабатываемая нами установка предполагает получение самого экологичного, «зеленого» водорода за счет электролиза воды. Второй вариант — с помощью электролиза водородсодержащих газов.

Молодежный набор

Институт водородной энергетики создан в структуре Химико-технологического института Уральского федерального университета год назад — 1 сентября 2022 года, став базовой площадкой реализации стратегического проекта УрФУ «Материалы и технологии для водородной и ядерной энергетики» в рамках программы стратегического академического лидерства «Приоритет 2030». Идейный вдохновитель и научный руководитель НИИ ВЭ — доктор химических наук, профессор, заведующий кафедрой технологии электрохимических производств Химико-технологического института **Юрий Зайков**. Приоритетное направление деятельности НИИ ВЭ — разработка и синтез новых функциональных материалов и устройств с высокими эксплуатационными характери-



В Научно-исследовательском институте водородной энергетики работают порядка 80 человек, примерно половина из них — студенты и молодые аспиранты

стиками в области водородной энергетики.

— В состав нашего института были включены две молодежные научные лаборатории — лаборатория водородной энергетики и лаборатория электрохимических устройств и материалов, возглавляемые молодыми докторами наук **Андреем Суздальцевым** и **Дмитрием Медведевым**. Кроме того, в прошлом году УрФУ и наш основной партнер — Институт высокотемпературной электрохимии УрО РАН, который является лидером в области электрохимического материаловедения, создали совместную научную лабораторию функциональных материалов на основе стекла, сотрудниками которой разрабатывают и исследуют составы стеклогерметиков для твердооксидных электрохимических устройств, — описал организационную структуру НИИ ВЭ его директор. — Но, помимо решения чисто прикладных задач, мы занимаемся и фундаментальными исследованиями физико-химических свойств материалов.

На средства госпрограммы «Приоритет 2030» Институт водородной энергетики приобрел современное научное оборудование — как зарубежного (Германия, Япония, Китай), так и российского производ-

ства: оборудование для изготовления единичных твердооксидных элементов, рентнофазовый анализатор, атомный эмиссионный спектрометр для определения состава вещества. Здесь используют высокотемпературные печи для изготовления сложных оксидных материалов (при температурах от 1300 до 1500 °С).

— В институте работают порядка 80 человек. Примерно половина из них — студенты и молодые аспиранты, принятые к нам на работу по программе «Приоритет 2030». Рассчитываем, что в будущем они продолжат с нами сотрудничать. Очень важно, что для подготовки высококвалифицированных специалистов в области водородной энергетики с этого года в УрФУ внедрена новая образовательная программа магистратуры «Материалы и технологии водородной энергетики», в рамках которой студенты могут проходить у нас практику и получать тот опыт, который необходим для последующей работы непосредственно в лабораториях НИИ ВЭ. Руководителем новой образовательной программы является молодой доктор химических наук **Наталья Тарасова**, — отметил Павел Першин. ■ Автор фото: Владимир Петров

Наталья Кузнецова

Образование, доступное каждому

Южный Урал вышел на беспрецедентные темпы строительства школ и детских садов



Алексей Текслер: «Регион набрал беспрецедентные темпы строительства новых школ и детских садов»

К 2023 году правительству Челябинской области удалось решить проблему с обеспечением местами малышей в детских садах и по большей части — с обучением школьников в одну смену. Однако работа по строительству и обновлению учреждений образования продолжается.

В преддверии нового учебного года в ИТ-лицее микрорайона «Твоя Привилегия» Сосновского района состоялось пленарное заседание Южно-Уральского педагогического собрания. Место проведения мероприятия оказалось символическим. Как отметил губернатор Челябинской области **Алексей Текслер**, рассказывая на заседании о достижениях региона в сфере обеспечения доступности образования, ИТ-лицей — одна из школ, введенных в строй в 2022 — 2023 годах.

Приоритет государства

Глава региона подчеркнул, что образование — самая главная и приоритетная сфера нашей жизни.

«В последнее время Челябинская область вкладывает серьезные ресурсы в создание условий в образовательных организациях. Регион набрал беспрецедентные темпы строительства новых школ и детских садов», — заявил губернатор.

Алексей Текслер привел данные о строительстве и реконструкции образователь-

ных учреждений. По его словам, всего было введено в строй шесть новых школ на рекордные 4395 мест: «В современной истории Челябинской области такое количество школ в течение одного учебного года еще никогда не открывалось».

На Южном Урале в этот период, помимо ИТ-лицей, открылись школы в копеевском микрорайоне Тугайкуль, в Миассе, Кунашаке, Верхнеуральске, новое здание пристроя к школе № 2 Пласта. Сейчас в регионе идут строительство и реконструкция 12 школ.

В минувшем учебном году, по словам губернатора, в регионе построили 12 детских садов на 2452 места.

Таким образом, к началу нового учебного года удалось обеспечить стопроцентную доступность дошкольного образования для детей всех возрастных групп и достигнуть 80% доли школьников, обучающихся в первую смену.

Такому результату способствовали личная инициатива Алексея Текслера, активное участие региона в национальных проектах «Образование» и «Демография», а также реализация областных программ. Среди таких программ — «Содействие созданию новых мест в общеобразовательных организациях», «Современная школа», «Капитальное строительство в Челябинской области», «Развитие образования в Челябинской области», «Поддержка и развитие дошкольного образования в Челя-

бинской области», «Модернизация школьных систем образования» на 2022 — 2026 годы». Благодаря средствам федерального и регионального бюджетов область получила новые возможности для повышения доступности образования.

«Несколько лет назад во время обращения к Законодательному Собранию я говорил, что нужно строить новые школы, и мы планомерно эту задачу решаем», — заявил Алексей Текслер, выступая на пленарном заседании.

Школы и детские сады на Южном Урале строили и ремонтировали всегда. Однако темпы ввода в строй объектов образования зависят от многих условий, прежде всего от финансирования. Влияют также такие факторы, как наличие земельных участков под новые объекты, ситуация в строительном бизнесе (стоимость стройматериалов, услуг проектных и строительных организаций), требования законодательства. От принятия решения о возведении объекта до ввода здания в эксплуатацию проходит, как правило, четыре-пять лет. Однако благодаря контролю со стороны властей за ходом всех необходимых работ сроки удается сократить до трех лет.

Финансовые инструменты

Образовательные учреждения на Южном Урале возводят в том числе с привлечением частных инвестиций.

Челябинская область первая из российских регионов в 2021 году для финансирования строительства социальных объектов использовала механизм инфраструктурных облигаций. По данным регионального министерства экономического развития, компания «СОПФ «Инфраструктурные облигации» («дочка» госкомпании «ДОМ.РФ») предоставила Южно-Уральской корпорации жилищного строительства и ипотеки кредит на сумму 1,4 млрд рублей под 3,5% годовых на строительство школы на 1100 мест и детского сада на 278 мест в поселке Белый хутор.

В регионе также используют механизм концессии. В мае 2022 года региональное министерство образования подписало с компанией «ПроШкола» (входит в госкорпорацию ВЭБ.РФ) концессионные соглашения, предусматривающие строительство двух школ в новых микрорайонах Челябинска. Возведение этих объектов связано с развитием новых микрорайонов и необходимостью сокращения числа детей, обучающихся во вторую смену.

Концессионные соглашения по созданию новых школ являются частью госпрограммы «Развитие образования». Региону в рамках этой программы выделены федеральные средства на сумму 1 млрд 9 млн рублей. Контракты рассчитаны на 15 лет.

«Стоимость школы достаточно высока.

При нынешних обстоятельствах это почти 1,5 млрд рублей, если мы говорим о школе на полторы тысячи учащихся. Поэтому здесь была поставлена задача максимально увеличить количество школ для строительства с использованием различных механизмов финансирования. Это и областной бюджет, и субсидии федерального бюджета, и механизм государственно-частного партнерства, в том числе механизм концессии», — пояснила первый заместитель губернатора Ирина Гехт.

Всего в рамках концессионных соглашений на Южном Урале построят четыре школы на 4944 места, в том числе три в Челябинске и одну в Магнитогорске.

Было — стало

Увеличение финансирования системы образования привело к ускорению темпов возведения новых объектов. До участия региона в нацпроектах на Южном Урале за четыре года, с 2014 по 2018 год, построили пять школ. Благодаря получению дополнительных средств ситуация изменилась. Так, в 2019 году в Челябинской области открылись четыре школы, в том числе две после капремонтов — в Нязепетровске и Усть-Катаве.

Всего за последние четыре года реализации национальных проектов, как пояснила «Э-У» и. о. министра образования и науки Челябинской области Елена Коузова, в школах появились 10 тыс. новых мест. По ее словам, это достаточно существенно, поскольку сейчас в школах обучаются 340 тыс. человек.

Новые школы возводятся с применением современных технологий. Так, для учеников школы в Кунашаке, построенной всего за три года, оборудованы современный стадион, два спортзала, два лингафонных кабинета, лаборатории по биологии, химии и физике.

При строительстве школы в микрорайоне «Твоя Привилегия», получившей статус ИТ-лицея, были применены новые технологии с учетом особенностей детей. Здание одноэтажное, а помещения начальной школы отделены от других классов. Кабинеты биологии, физики и химии оборудованы лабораторскими.

Школа в микрорайоне Тугайкуль на 1100 мест разделена на блоки для разных классов. Для учеников младших классов обустроены помещения с учетом «продленок». Возведение учреждения шло в рамках госпрограммы «Капитальное строительство в Челябинской области».

Для самых маленьких

Темпы возведения детских садов не уступают школьным. При этом главный приоритет — повышение доступности детских садов для самых нуждающихся — детей

Повышение доступности школьного и дошкольного образования в Челябинской области



с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) (за последние четыре года в детских садах было открыто 4590 специальных мест) и родителей малышей в возрасте до полутора лет.

«Мы нацелены на то, чтобы мамы могли выйти на работу, когда у них заканчивается оплачиваемый отпуск. В нескольких территориях есть группы ясельного возраста. Не так давно в Коркино была открыта такая группа. Такие группы есть в Снежинске, Пласте. Эти группы, как правило, привязаны к работе предприятий», — рассказала Елена Коузова.

Объекты появляются в том числе и в новых микрорайонах. В 2021 году в микрорайоне Тугайкуль Копейска открылся новый детский сад на 200 мест. В нем предусмотрены две группы для детей с нарушениями речи и одна группа для малышей с задержкой психического развития. В микрорайоне «Твоя Привилегия» в Сосновском районе в конце 2022 года открылся детский сад № 77 — там же, где и заработала новая школа — современный ИТ-лицей. В детском саду 12 групп — от ясельных до подготовительных, залы для занятий физкультурой и музыкой, кабинеты психолога и логопеда. Трехэтажное здание оборудовано лифтом, спортивный зал — интерактивным полом.

Сейчас, по данным главы региона, в 50 общеобразовательных организациях созданы условия для обучения детей с ОВЗ.

Регион, как заявил Алексей Текслер на пленарном заседании, не снижает темпы по строительству и ремонту образовательных учреждений: «До конца этого года еще 10 зданий (детских садов. — Прим. «Э-У») будут введены в эксплуатацию».

Трехлетние перспективы

В областном Минобрнауки рассчитывают, что к 2026 году в регионе будут построены еще порядка 15 школ.

По данным регионального Минфина, по плану на 2023 — 2025 годы ожидается увеличение объемов финансирования системы образования. В 2023 году власти

намерены потратить на создание новых мест в школах 3,165 млрд рублей, в том числе на выкуп зданий для размещения общеобразовательных организаций — 1,18 миллиарда, в 2024-м — 4,83 миллиарда, в 2025-м — 5 миллиардов.

Участие федерального бюджета в рамках нацпроекта «Образование» в 2023 году запланировано на уровне 1,42 млрд рублей, в 2024-м — 1,6 миллиарда, в 2025-м — 209 миллионов.

На поддержку дошкольного образования в 2023 году запланированы расходы на уровне 20,3 млрд рублей, в том числе на создание новых мест — 2,5 миллиарда. Финансирование в рамках нацпроекта «Демография» запланировано на уровне 2,9 млрд рублей. По нацпроекту «Демография» ожидаются вливания в размере 1,57 млрд рублей.

Власти намерены сохранить доступность детских садов для южноуральцев в возрасте от полутора до семи лет на уровне 100% и полностью обеспечить местами малышей с ОВЗ.

Решение этих задач не обходится без личного контроля со стороны губернатора. После педагогического собрания Алексей Текслер проверил, как идут работы в новой школе на 1100 мест в «Вишневой горке» в поселке Западном. Это будет многопрофильный образовательный центр. Сейчас в нем заканчиваются работы по отделке помещений, благоустройству и установке нового оборудования. Однако строители не успевают к 1 сентября закончить работу.

Алексей Текслер поставил задачу министерству строительства региона и подрядчику уточнить дорожную карту, а строителям — максимально ускориться и вовремя сдать школу.

На Южном Урале успешно решаются вопросы, связанные с финансированием строительства и ремонта школ и детских садов. Благодаря активной позиции региональных властей образование становится доступным не только по декларации, но и на деле.

Ирина Перечнева

Ключ в ставке

Банковский сектор вошел в фазу восстановления после санкционного шока, но изменение курса денежно-кредитной политики затормозит рост индустрии



С какими итогами банковский сектор завершил первое полугодие и как на динамику повлияет рост ключевой ставки? Эта тема стала предметом дискуссии круглого стола «Банковский сектор Урала: на сколько хватит оптимизма?», организованного журналом «Эксперт-Урал» и АЦ «Эксперт» в Екатеринбурге.

Активный малый

Почти все сегменты в первой половине этого года росли двузначными темпами, а некоторые показывали рекорды — в частности, кредитование малого и среднего предпринимательства (МСП).

По словам заместителя начальника экономического управления Уральского ГУ Банка России **Ирины Белоглазовой**, портфель кредитов МСП на территории Урала на начало июня увеличился год к году на 40,6%, составив 1 трлн 130 млрд рублей: «В прошлом году динамику обеспечили введение антикризисных программ льготного кредитования и возобновление механизма кредитных каникул. В 2023 году рост темпов кредитования МСП на Урале обусловлен проведением единичной сделки по покупке бизнеса. За ее исключением, динамика была бы на уровне средней по России — 32%».

На впечатляющий рост кредита влияют два фактора. С одной стороны, есть

фундаментальные предпосылки. В этом году впервые в истории самая большая доля в отраслевом портфеле оказалась у компаний, занимающихся научными разработками. Аналитики связывают это с ростом заказов со стороны ОПК. С другой стороны, возникают статистические искажения. Именно этим можно объяснить присутствие в лидерах строительного сектора, считает председатель комитета «Опоры России» по финансовым рынкам, генеральный директор аналитического агентства «БизнесДром» **Павел Самиев** (см. «Кредитный аппетит»). Статистика отражает кредитование предприятий, входящих в крупные девелоперские холдинги. Но они, по сути, не являются малыми и средними компаниями.

В целом же господдержка остается главным драйвером роста сегмента. Однако из-за непрозрачного механизма участия в госпрограммах многие региональные банки отрезаны от этого источника.

— Мы с 2019 года участвовали в программе Корпорации МСП, но последние три года нам отказывают в аккредитации, причем аргументы очень размытые, — рассказывает председатель правления банка «Кетовский» **Евгений Кафеев**. — Например, однажды нам отказали на том основании, что Курганская область считается депрессивным регионом. Есть и вовсе надуманные поводы. Мы в 2019 году выдали в рамках выде-

ленного лимита 98% средств. На следующий год нам не дали аккредитацию, потому что процент освоения выше среднего показателя, и, как нам объяснили, это якобы «вызывает подозрение».

Между тем у региональных банков есть надежные заемщики. В той же Курганской области много вполне успешно развивающихся предприятий.

По словам **Евгения Кафеева**, об этом говорит в том числе рост заявок на кредиты: «Причем увеличивается аудитория бизнеса, которая участвует в исполнении госконтрактов. Об этом свидетельствует динамика выдачи гарантий. В нашем банке гарантийный портфель вырос практически в два раза за первое полугодие этого года».

Отраслевая структура портфеля в банках, работающих на территории Урала, в целом совпадает с общестрановой, но у каждого игрока есть специфика в зависимости от бизнес-модели.

— В нашем портфеле в основном представлены розничная торговля, ИТ-сектор и недвижимость, — делится директор по работе с клиентами премиального сегмента малого бизнеса в Свердловской территориальной дирекции банка Уралсиб **Гульнара Ямнова**. — Кроме запросов на поддержку текущей деятельности в рамках программ Корпорации МСП, оживился и спрос на программу кредитования Минпромторга под внешнеэкономические контракты. Ставка по этим продуктам сейчас достаточно низкая.

Однако, по наблюдениям банкиров, пока клиенты в основном предъявляли спрос на краткосрочные ресурсы. К такому выводу приходит управляющая филиалом Россельхозбанка в Екатеринбурге **Татьяна Шилова**: «Мне кажется, малый и средний бизнес взял паузу в реализации инвестиционных проектов. Многие выполнили свои производственные программы, а новые стараются отложить, предприниматели опасаются входить в следующий инвестиционный цикл».

По мнению **Татьяны Шиловой**, именно этим объясняется большой рост остатков на счетах юридических лиц и депозитах: бизнес накапливает ресурсы.

При этом, как показывают исследования, качество обслуживания долга со

Цифровая точка входа в бизнес

Банк становится для предпринимателей полноценным цифровым офисом, считает вице-президент — управляющий Уральским филиалом ПСБ **Ринат Иржанов**



— Как вы оцениваете спрос на кредитные ресурсы со стороны малого и среднего бизнеса в первом полугодии этого года?

— За шесть месяцев 2023 года общий портфель кредитов МСП в ПСБ превысил 200 млрд рублей. Сюда входят как собственные кредитные продукты ПСБ для бизнеса, так и программы в рамках государственных мер поддержки предпринимателей.

Сегодня предприниматели ценят не только стоимость инвестиций в бизнес, но и технологичность и комплексность решения бизнес-задач. Прислушиваясь к потребностям наших клиентов, мы вместе с ними формируем финансовую экосистему для бизнеса.

— Как сегодня чувствует себя российский бизнес?

— Мы видим, что малый и средний бизнес адаптируется к преобразованиям в экономике, используя возникающие перемены как возможности. Структурные преобразования российского рынка и перераспределение на отечественную продукцию дают бизнесу новые возможности для развития. Увереннее себя ощущает наиболее чувствительный к изменениям рынка микробизнес, что во многом является результатом эффективных мер поддержки.

— Как меняются потребности бизнеса в условиях современных вызовов?

— Доступность кредитов для бизнеса растет. Согласно индексу RSBI (ежемесячное исследование настроений МСБ, организованное ПСБ совместно с Опорой России) деловая активность малого и среднего бизнеса находится на подъеме, отражая положительные тенденции в экономике. У компаний растут потребности в оборотном финансировании в связи с изменением логистических цепочек и стремлением занять освободившиеся для отечественного бизнеса ниши.

— Как вы оцениваете проникновение цифровых сервисов в банковском секторе?

— Развитие цифровых сервисов на российском банковском рынке последние годы идет интенсивными темпами. Предприниматели нуждаются в развитой инфраструктуре дистанционного обслуживания. Крупные банковские игроки сегодня активно инвестируют в развитие цифровых продуктов для бизнеса. И ПСБ не исключение — мы активно инвестируем в развитие электронных сервисов и решений для малого и среднего бизнеса.

Бизнесмен, как потребитель цифровых приложений в своем смартфоне или ноутбуке ничем не отличается от розничного клиента — ему тоже нужны скорость, прозрачность и безопасность проведения операций, удобный и понятный интерфейс.

— Что входит в экосистему сервисов ПСБ для бизнеса?

— ПСБ становится для предпринимателей полноценным цифровым офисом, все больше вытесняя бумажные бизнес-процессы виртуальными. Сегодня можно воспользоваться в формате онлайн такими сервисами, как регистрация предприятия, платежные операции, интернет-эквайринг, управление зарплатными проектами, онлайн-кассы, бухгалтерия и так далее. Мобильное приложение ПСБ позволяет держать бизнес на контроле 24/7 и уместить полноценный виртуальный офис в своем смартфоне. Если понадобились средства на развитие, ехать в банк нет необходимости, всё можно решить удаленно в кратчайшие сроки. Достаточно отправить заявку на консультацию на сайте ПСБ.

С начала текущего года мы отмечаем кратный рост интереса наших бизнес-клиентов к банковским сервисам в мессенджерах. В апреле ПСБ расширил функционал бизнес-ассистента в VK Мессенджере с консультационного до платёжного. Все операции, которые выполняет пользователь, подписываются облачной электронной подписью, что обеспечивает безопасность переводов и позволяет получать все преимущества от работы в удобном канале общения, который всегда под рукой.

Кроме того, клиенты ПСБ могут воспользоваться и целым спектром небанковских сервисов. Сюда входят юридическая, психологическая, бухгалтерская и налоговая поддержка клиентов. Есть и страхование, мы активно занимаемся цифровизацией страховых продуктов с нашим партнером — страховым брокером.

Я могу уверенно сказать, что ПСБ стал цифровой точкой входа для бизнесов с любимыми задачами и запросами. Каждый предприниматель может дистанционно получать все необходимые банковские услуги онлайн, чтобы непрерывно расти. ■

стороны этой клиентской группы сейчас находится на высоком уровне, просрочка в среднем по портфелю составляет всего 5,6%.

Но конкуренция за клиента в сегменте кредитования МСП не становится менее острой. Каждый банк выстраивает стратегию, исходя из бизнес-модели. СДМ-Банк, например, использует ключевое преимущество частной кредитной организации — гибкость.

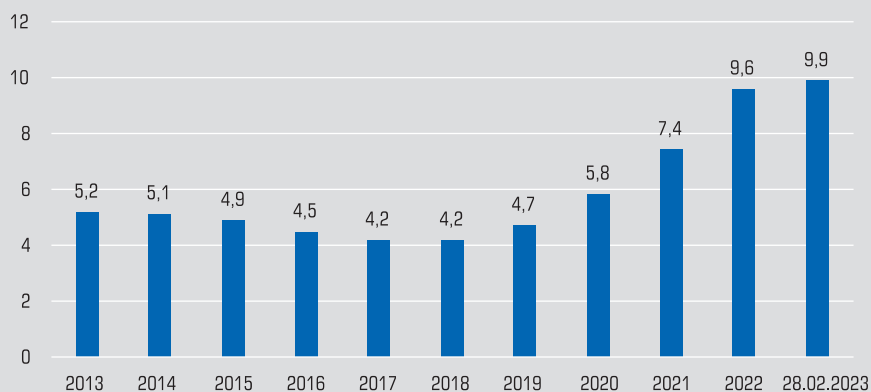
— Мы можем предложить компаниям нестандартные решения и индивидуальные условия. Поэтому стараемся чаще запускать выгодные акции для малого и среднего бизнеса. Например, в марте — июне этого года мы кредитовали российских производителей по ставке 9,5% годовых, — рассказывает заместитель директора дополнительного офиса «Екатеринбург» СДМ-Банка **Наталья Гребенюк**.

Смена розничных драйверов

Кредитование физических лиц по динамике к середине года уже практиче-

Портфель кредитов МСП показал рекордный прирост за год — почти 30%. И рост продолжается

Объем кредитного портфеля МСП, трлн руб.



Источник: БизнесДром по данным Банка России

ски вернулось на допандемийный уровень. На это также указывают данные Уральского ГУ ЦБ.

«Портфель кредитов населению в Уральском регионе на 1 июня вырос на 10% в годовом выражении и составил

2 трлн 141 млрд рублей. Рост темпов потребительского кредитования вызван в том числе активизацией потребительского спроса», — информирует Ирина Белоглазова.

По ее словам, драйвером по-прежнему



Жилищный вопрос

Текущие условия сделали ипотечный кредит доступным для широких слоев населения, отмечает руководитель дивизиона «Екатеринбург» УБРИР **Лариса Попова**

— Спрос на ипотеку остается высоким. Этот продукт пользуется популярностью среди клиентов УБРИР. По нашей оценке, это связано с низкой стоимостью кредита: по действующим ставкам ипотека стала доступна большому количеству людей. Скорее всего, с повышением ключевой ставки стоимость рыночной ипотеки вырастет, но не существенно.

При этом наблюдается перераспределение

спроса между первичным и вторичным рынком. В прошлом году банк наращивал портфель преимущественно за счет выдачи кредитов по госпрограммам, в этом же году портфель растет за счет кредитов на покупку вторичного жилья. Отчасти это связано с регуляторными новациями. Раньше клиент мог взять в течение года несколько кредитов по госпрограмме, с этого года воспользоваться таким продуктом можно

только один раз. Также смещению интереса клиента в сторону вторичного рынка способствовал рост цен на новостройки.

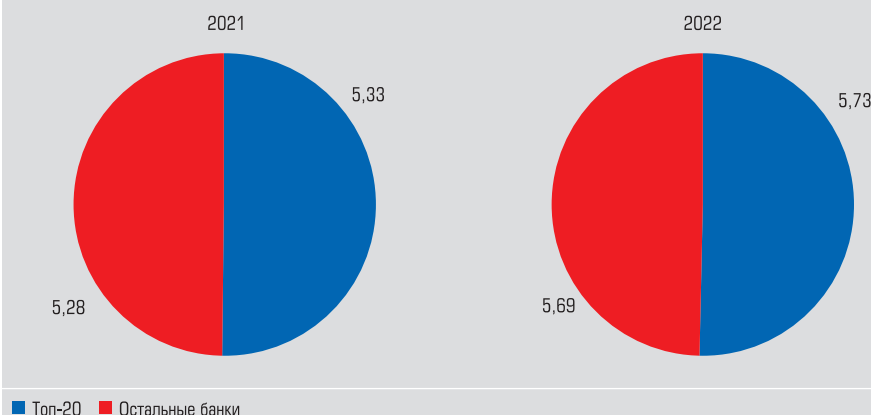
В структуре госпрограмм увеличивается доля «Семейной ипотеки». Ее условия являются наиболее привлекательными для заемщиков.

Клиенты приобретают жилье как для улучшения жилищных условий, так и в качестве инструмента инвестирования. И это тоже немаловажный фактор роста рынка.

Сегодня УБРИР имеет широкую партнерскую сеть, выстраивает взаимоотношения с операторами рынка недвижимости, активно развивает цифровую ипотеку и электронные сервисы для физических лиц. Все это позволяет нашему банку наращивать кредитование в этом сегменте. По итогам первого полугодия выдача ипотеки в объемах выросла на 33%, а портфель — на 77% по сравнению с первой половиной 2022 года.

Половина выдач кредитов МСП — топ-20 банков. Еще половина — все остальные

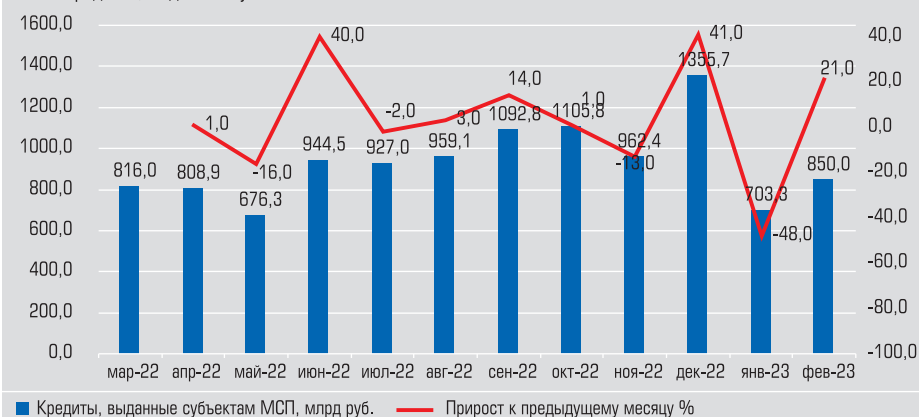
Объем выдачи кредитов МСП, трлн руб.



Источник: БизнесДром по данным Банка России

Выдача кредитов в месячном исчислении показывает рост

Объем кредитов, выданных субъектам МСП



Источник: БизнесДром по данным Банка России

оставалась ипотека: «Ипотечный портфель в Уральском регионе по состоянию на 1 июня текущего года увеличился на 22% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 2 трлн 359 млрд рублей. Но при этом изменились приоритеты. Как известно, ставка по основной программе увеличи-

лась с 7 до 8%, а кредиты по программе «Семейная ипотека» выдаются под 6%. Кроме того, условия программы были улучшены, и воспользоваться ею сейчас может гораздо большее число семей. В результате с начала 2023 года фиксируется резкое увеличение спроса на «Семейную ипотеку», интерес к ней в этом

году опередил основную программу».

По данным ЦБ, в целом по сектору доля «Семейной ипотеки» по итогам июня 2023 года составила почти половину структуры выдачи всех ипотечных госпрограмм. Общий объем заключенных по ней договоров составил 149,8 млрд рублей.

По мнению руководителя филиала Банка ДОМ.РФ в Екатеринбурге **Алины Бусловой**, второй двигатель рынка — индивидуальное жилищное строительство (ИЖС): «В первом полугодии 2023 года ипотекой на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) в Банке ДОМ.РФ воспользовались более 4 500 семей, объем кредитования составил 21 млрд рублей. Это превышает показатели первого полугодия 2022 года в количественном выражении в 3 раза, в денежном — в 2,5 раза. В среднем ежемесячно кредитование в сегменте растет на 20%.

По словам Алины Бусловой, оживление рынка ИЖС произошло в период пандемии, а затем тренд устойчивого роста рынка закрепился: «Люди переоценили свои приоритеты, многие хотят построить или купить готовый загородный дом. Как правило, клиенты проектируют или покупают объекты средней площадью 100 кв. метров».

По мнению Алины Бусловой, «Семейная ипотека» и ИЖС — это два основных драйвера роста розничных ипотечных продаж Банка ДОМ.РФ, которые повлияли на рост сегмента на рынке ипотеки в целом и в банке в частности. «По итогам первых шести месяцев ДОМ.РФ выдал ипотечных кредитов на 111 млрд рублей — в полтора раза больше, чем за аналогичный период прошлого года».

— Довольно динамично растет и еще одна специальная программа — «Сельская ипотека», — обращает внимание Татьяна Шилова. По ее мнению, это свя-

Осознанный выбор

Люди научились принимать взвешенные финансовые решения, считает управляющий ВТБ в Свердловской области **Валентина Жильцова**



— Какие факторы поддерживают, на ваш взгляд, рынок автокредитования?

— Действительно, рынок автокредитования растет высокими темпами — как на федеральном, так и на региональном уровне. За шесть месяцев 2023 года клиенты ВТБ в Свердловской области оформили автокредиты на сумму свыше 1 млрд рублей. Это в два с лишним раза превышает показатели за аналогичный период прошлого года и на 25% — объем продаж первого полугодия 2021 года. Темпы роста автокредитования в нашем регионе превышают общероссийские.

Прежде всего, рост продаж связан с увеличением предложения китайских и корейских брендов. Статистика этого сегмента показывает кратный рост, но нужно принимать во внимание еще и эффект низкой базы, раньше этих моделей на рынке почти не было.

При этом спрос на подержанные отечественные автомобили устойчиво растет. Кредиты на покупку таких машин пока доминируют в нашем портфеле.

зано с совершенствованием ее условий: «Правительство увеличило максимальную сумму кредита с 3 млн до 6 млн рублей, и это подстегнуло спрос. Самое главное, есть возможность покупки квартир в малоэтажном домостроении, сейчас приобрести квартиру можно в доме до пяти этажей, а именно такой жилой фонд в основном и строится в сельской местности.

Действие льготных программ между тем стало одним из факторов роста цен на новое жилье.

— Как следствие, изменились средние параметры ипотечного кредита, — говорит Ирина Белоглазова. — Если два года назад средневзвешенный срок ипотеки составлял на Урале 19,5 года, то в мае текущего года — 24 года, средний размер кредита увеличился до 3,1 млн рублей против 2,4 млн рублей двумя годами ранее.

Чтобы охладить рынок, Банк России принимает меры регуляторного характера: введение надбавок на капитал, формирование дополнительных резервов.

Таким образом, ипотека оставалась ключевым драйвером банковской розницы, продолжая поддерживать тренды трех предыдущих лет. Однако в 2023 году к этому локомотиву присоединилось еще и автокредитование. В мае российские

И, наконец, рынок растет на фоне изменения продуктовой линейки автокредитования. Банки начали замещать кредиты наличными продуктами под залог автомобиля. В ВТБ, например, действует широкий набор финансовых инструментов на покупку автомобилей. Это залоговые кредиты на новые машины по ставке от 8,9%, продукты на покупку авто с пробегом — от 9,9%. Мы также разработали универсальную программу «Автокредит наличными». По ней кредиты доступны от 4,1%.

Программа позволяет клиенту оперативно получить деньги, приобрести машину у дилера, с руки или заказать за рубежом. И такой способ приобретения автомобиля пользуется большой популярностью. Потому что люди, получив деньги, могут в течение трех месяцев определиться с покупкой автомобиля и сделать осознанный выбор. И у потребителя в Екатеринбурге на автомобильном рынке большой набор возможностей по приобретению машин.

— Какие изменения произойдут в банковских линейках сберегательных продук-

банки зафиксировали максимальный показатель на покупку транспортных средств в кредит в истории рынка: они выдали 80 тыс. автокредитов на 118 млрд рублей.

Сегмент сберегательных продуктов, судя по всему, в первой половине года находился в равновесном состоянии.

«Средства населения на счетах в Уральском регионе выросли на 17% и составили на 1 июня без учета счетов эскроу 3 трлн 938 млрд рублей. Мы видим, что весь 2023 год сохранялась сберегательная модель поведения, несмотря на то что доходность по вкладам снижалась в течение всего этого года», — отмечает Ирина Белоглазова.

По мнению исполнительного директора Макрорегиона Урало-Сибирский банк «Уралсиб» **Натальи Голубевой**, банковский вклад в этом году отстоял звание флагманского сберегательного продукта. При этом, по ее мнению, сейчас клиенты все чаще отдают предпочтение накопительным счетам: «Такой продукт с ежедневным начислением процентов является эффективным средством для хранения «денег под рукой».

Во второй половине года, вероятно, стоит ожидать более сильного притока средств на депозиты. Практически сразу же после июльского повышения ключе-

тов после повышения ключевой ставки?

— Мы, без сомнения, увидим рост доходности. После изменения ключевой ставки в августе ВТБ уже повысил ставки по вкладам до 11%. Максимальную доходность клиенты получат при размещении средств через дистанционные каналы и выборе опции капитализации процентов или выплаты в конце срока.

— Как меняются предпочтения граждан при выборе способов сбережений?

— Продолжает снижаться популярность вкладов в долларах и евро, и рост ставок по рублевым вкладам только усилит этот тренд. Для диверсификации накоплений граждане все чаще используют вклады в мягких валютах, многие отдают предпочтение депозитам в юанях.

Меняется и стратегия сбережений. Если год назад на фоне высокой доходности по краткосрочным депозитам клиенты чаще всего выбирали продукты сроком на три месяца, то сейчас в нашем портфеле быстрыми темпами растут вклады сроком на полгода. Мы связываем это с расширением горизонта планирования семейных бюджетов. В нашем банке доля среднесрочных депозитов во втором квартале существенно превысила показатели аналогичного периода прошлого года. При этом доля «длинных» вкладов по итогам второго квартала составила 15%, увеличившись за год на 7 п.п. Мы ожидаем, что тенденция к долгосрочным вложениям будет усиливаться. В целом гражданам сейчас осознанно и взвешенно подходят к принятию любых финансовых решений.

вой ставки Сбер повысил максимальную ставку по своим вкладам на половину процентных пункта — до 10% годовых. А после внепланового повышения индикатора до 12% годовых началась новая волна роста доходности депозитов. Наиболее значительный рост доходности наблюдается в сегменте краткосрочных депозитов сроком на три и шесть месяцев.

Об увеличении ставок по краткосрочным вкладам объявили практически все банки из топ-10, в том числе Сбер, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Альфа-банк, МКБ, Открытие.

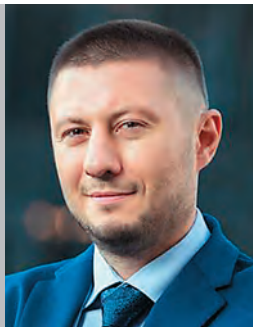
Ключевой вопрос

На финальный результат этого года, вероятно, основное влияние окажет денежно-кредитная политика. Резкое повышение ключевой ставки 15 августа найдет отражение во многих трендах. Во-первых, стоит также ожидать сжатия активности на вторичном рынке недвижимости из-за роста рыночных кредитов на жилье. Условия по ипотечным госпрограммам останутся прежними, так что спрос на ипотеку для покупки жилья в новостройках, по крайней мере в ближайшее время, сильно не пострадает.

Во-вторых, вырастет стоимость рыночного кредита для бизнеса, условия по госпрограмме вряд ли изменятся. Хотя,

Кредитный аппетит

Чтобы сделать сегмент кредитования малого бизнеса более прозрачным, следует конкретизировать критерии определения субъектов МСП, считает председатель комитета «Опоры России» по финансовым рынкам, генеральный директор аналитического агентства «БизнесДром» **Павел Самиев**



— Кредитование малого и среднего бизнеса вот уже полтора года остается самым быстрорастущим сегментом. И это было неожиданно, так как до 2019 года портфель кредитов МСП снижался. Перелом произошел в 2022 году, тогда портфель вырос на 30% и достиг 9,6 трлн рублей. Сейчас общая по системе задолженность составляет уже больше 10 трлн рублей.

При этом интересно, что концентрация в данном сегменте кредитования ниже, чем в других: на долю топ-20 банков приходится половина от общего объема выданных. Это говорит о том, что в кредитовании малого и среднего бизнеса свою нишу держат средние, в том числе региональные, банки. Зачастую они выигрывают конкуренцию у крупных игроков рынка.

Несколько нетипична и отраслевая структура портфеля. Обычно самую большую долю занимала торговля. Сейчас на первом месте — «деятельность профессионально-научно-техническая». Второе место держат операции с недвижимостью и третье — строительство. А торговля только на четвертом месте.

У нас есть предположение, почему на первом месте оказалось именно это направление. Вероятно, кредитуются компании, которые работают в связке с военно-промышленным комплексом. Спрос на их услуги сейчас высокий. При выполнении заказов для ОПК они, возможно, замещают механизм авансирования кредитами. Кроме того, в эту группу, скорее всего, входят и ИТ-компании, которые сейчас находятся на пике развития. А вот присутствие в числе лидеров строительства и недвижимости можно объяснить скорее формальными причинами. В статистике отражается кредитование малых предприятий, но фактически они являются частью крупных строительных холдингов. И это несколько искажает картину.

Структура выдачи отличается от портфеля. Здесь на первое место вышла как раз торговля, а на втором — все так же «деятельность профессионально-научно-техническая»,

на третьем — строительство. И это объяснимо. Выдачи отражают тенденции по коротким кредитам, а портфель указывает на картину среднесрочного кредитования.

Важно, что качество портфеля малого бизнеса остается на высоком уровне. Мы видим минимальную за всю историю рынка просроченную задолженность, она фактически сравнялась с просрочкой по портфелю крупного бизнеса. И это нетипичная ситуация, так как риски кредитования МСП всегда выше. Между тем еще два года назад просрочка по портфелю МСП была почти в два раза больше, чем по портфелю крупных заемщиков.

Средний уровень просрочки по портфелю сейчас составляет 5,6%. Но качество обслуживания кредитов со стороны малого и среднего бизнеса сильно отличается по сегментам. Научно-технологические компании показывают просрочку 1%, то есть даже меньше средней по портфелю, компании строительного сектора — около 4%, а вот торговля демонстрирует уровень обслуживания долга хуже среднего, в этом сегменте просрочка составляет 11%. Есть и еще одна интересная деталь: исторически плохо обслуживали кредиты аграрии, сейчас же уровень просрочки в этом сегменте всего 4%.

Но при этом мы видим другую тенденцию. При том, что в относительном выражении к портфелю просрочка снижается, количество предприятий, которые не выдерживают график платежей, растет. В основном это происходит за счет микропредприятий.

Заметна разница в качестве обслуживания долга и в региональном разрезе. Лучший результат демонстрируют Дальний Восток (2,6%) и Уральский федеральный округ (3,5%). Хуже всего долги обслуживают малые и средние предприятия Северо-Кавказского федерального округа (здесь просрочка 10%), выше среднего показатель также в Центральном федеральном округе (6,6%). В разрезе субъектов Федерации картина еще более разнонаправленная. Есть субъекты, где уровень просрочки по сег-

менту МСП выше 40%, а в некоторых регионах лишь 1,5 — 2%.

Надо сказать, что в банках растет уровень одобрения заявок от малых и средних предприятий. Этот показатель сейчас находится практически на максимуме. За последние несколько месяцев мы видим наилучшую за полтора года ситуацию с точки зрения аппетита банков к кредитованию МСП.

В целом статистика, конечно, позитивная, но есть некоторые искажения. И связаны они с критериями отнесения предприятий к субъектам МСП. В частности, сейчас сюда попадают структуры, которые в реальности входят в промышленные группы и не являются малым бизнесом. И это не дает возможности получить объективное понимание ситуации в сегменте.

Регулятор эту проблему видит. Сейчас обсуждается предложение Банка России пересмотреть критерии отнесения компаний к МСП. ЦБ предлагает три варианта. Во-первых, исключить из реестра МСП компании с активами больше 8 млрд рублей или с долгом больше 8 млрд рублей. Кроме того, обсуждается идея снизить максимальную долю владения со стороны крупного бизнеса в субъектах МПС с 49 до 20%. Третий критерий — общий объем кредитов с поддержкой государства для субъектов МСП. Он не должен превышать 2 млрд рублей. Если такая компания начинает переходить установленный порог, она уже не может претендовать на специальные льготные программы.

По нашему мнению, внесение таких изменений должно улучшить ситуацию с прозрачностью. Будет больше понимания, что реально происходит в сегменте кредитования малого бизнеса. А так получается, что льготными программами пользуются компании, которые представляют квази-МСП, вместе с тем до настоящих малых предприятий эти ресурсы просто не доходят.

Есть проблемы и с доступом к ресурсам госпрограммы для региональных банков. Методология сложная и закрытая. И это неправильно, поскольку у региональных банков есть хорошая клиентская база, а возможностей поддержать клиентов кредитами на лучших условиях нет.

Кроме того, по нашему мнению, необходимо более частое обновление льготных программ и списков аккредитованных банков. И, конечно, следует поднимать вопрос расширения продуктовой линейки и создания льготных программ для факторинга и лизинга. Возможно, стоит рассмотреть успешный опыт субсидируемых программ для малого бизнеса с помощью других финансовых инструментов. Раньше они работали достаточно эффективно. ■

если регулятор долго будет держать высокую ставку, Правительство тоже может пересмотреть параметры. Все это приведет к спаду инвестиций, и это, пожалуй, самое неприятное следствие экстренного решения Банка России по ставке. И аргументы регулятора на этот раз рынку кажутся неубедительными.

Свое решение глава ЦБ **Эльвира Набиуллина** объясняет так: внутреннее потре-

бление разгоняется, а производство за этим не успевает, в результате растет импорт, что провоцирует спрос на валюту, а за ним и курс доллара растет. Поэтому мы и повышаем ставку.

По мнению Павла Самиева, такая логика приведет к негативному эффекту в экономике. «То есть получается, что платежеспособный спрос, который мог бы стать драйвером экономического роста,

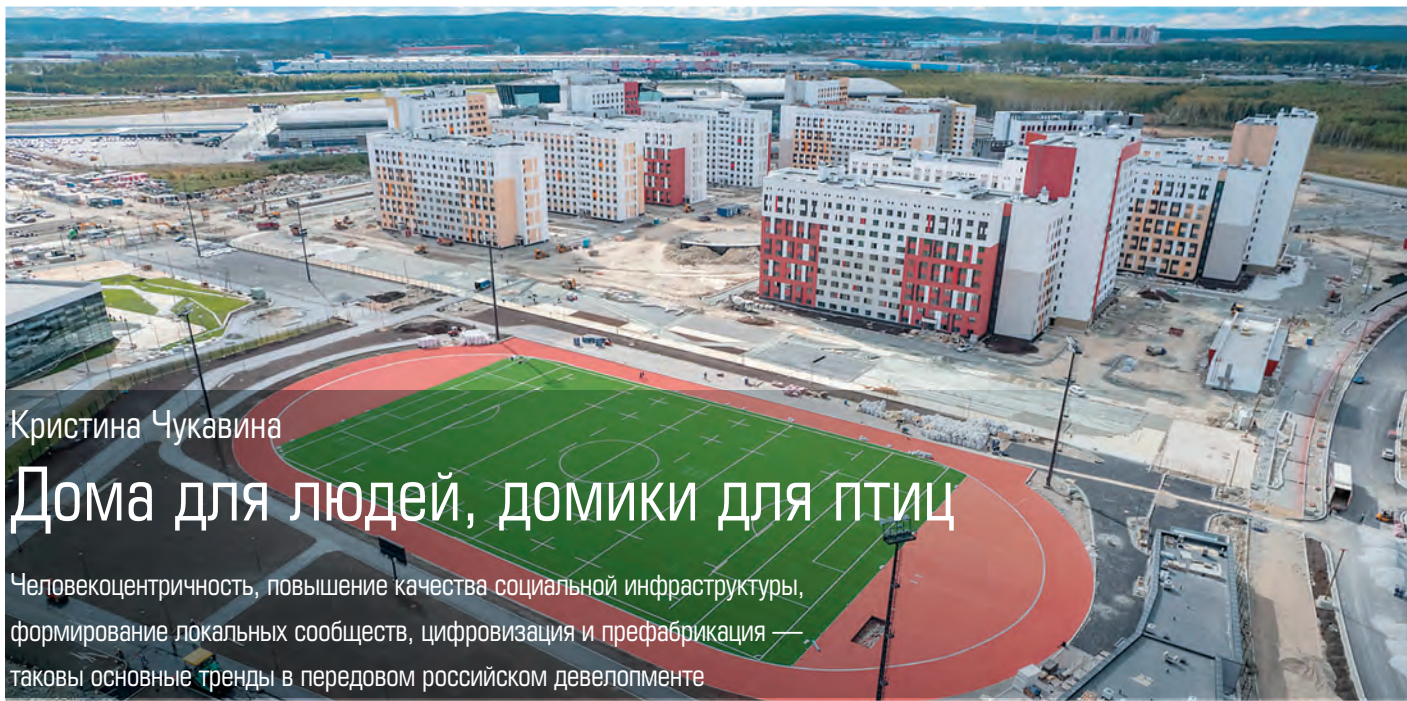
не может быть удовлетворен внутренним предложением. Вообще, это значит, что нужно увеличивать инвестиции в производственные мощности, а импорт будет временно закрывать этот лаг, но постепенно дисбаланс сойдет на нет, так как производственная база вырастет. Но ЦБ решает, что лучше перекрыть краник и сделать невыгодными инвестиции в расширение производства». ■



ЕЛЕНА ЕТИСЦЕВА

Строительство

- ДОМА ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ДОМИКИ ДЛЯ ПТИЦ** 26
Человекоцентричность, повышение качества социальной инфраструктуры, формирование локальных сообществ, цифровизация и префабрикация — таковы основные тренды в передовом российском девелопменте
- ВЫШЛИ НА УРОВЕНЬ ПЯТИМЕРНОЙ МОДЕЛИ** 28
Крупные девелоперские компании соревнуются во внедрении цифрового проектирования на всех этапах управления проектом — от планирования строительства до продаж готовых объектов
- ЗЕЛЕНЬ СТИМУЛ** 30
Грамотно построенные концепции озеленения способствуют росту привлекательности девелоперских проектов, убеждена директор территории ландшафтных решений Urban Green Юлия Сорокина
- ЗЕЛЕНОЕ ИСКУССТВО В МАССЫ** 32
В Екатеринбурге состоялся фестиваль, посвященный трендам ландшафтного искусства, озеленению городов, урбанистике и экологичным технологиям строительства
- К ОХЛАЖДЕНИЮ ПРИГОТОВИТЬСЯ** 33
Текущий год рынок жилой недвижимости завершит на позитивной ноте, но в будущем придется пройти определенный этап оздоровления



СИНАРА-ДЕВЕЛОПМЕНТ

Кристина Чукавина

Дома для людей, домики для птиц

Человекоцентричность, повышение качества социальной инфраструктуры, формирование локальных сообществ, цифровизация и префабрикация — таковы основные тренды в передовом российском девелопменте

В российских мегаполисах с каждым годом усиливается конкуренция между девелоперами: столичные компании проводят активную экспансию в регионы, расширяют сегменты деятельности, работают на внешний заказ. Региональные девелоперы также стали активно выходить не только в другие регионы, но и в Москву: недавний яркий пример — компания «Брусника» (штаб-квартира находится в Екатеринбурге). Для успешной работы на новых рынках и активного масштабирования крупнейшие игроки усиленно вкладываются в цифровизацию, другие новые технологии и системные подходы с продуктом. Таковы результаты исследования лучших практик крупных девелоперских компаний страны, которое провел Аналитический центр «Эксперт».

Сделать человеку хорошо

Большинство отечественных крупных девелоперских компаний ориентируются на мировые кейсы, организуют поездки в другие страны, чтобы перенимать лучший опыт проектирования и строительства (например, представители компаний «Самолет» и «Брусника» в этом году совершили деловые поездки в Сеул).

Что именно изучают? Согласно исследованию компании UNK, ключевые мировые продуктовые тренды укрупненно можно объединить в несколько кластеров. К кластеру «мобильность» относят экспресс-доставку, беспилотный транспорт, каршеринг, инфраструктуру для электротранспорта и др. Программируемое уличное освещение, энергоэффективные технологии и др. включают в кластер «Умный город». К отдельным кластерам относят также «Устойчивое

развитие» («зеленая» кровля, альтернативная энергетика, сокращение вредных выбросов и др.), «Город для всех» (инфраструктура для пожилых людей, детей и подростков, многофункциональные общественные пространства и др.), «Новый образ жизни» (дистанционное образование и работа, шаговая доступность, гибкое использование пространства и др.) и «Городские сообщества» (городские фермы, сады, огороды, инфраструктура для общественных мероприятий и ярмарок и др.).

Часть ключевых продуктовых трендов находится на пересечении кластеров — например, технологии сбора и анализа данных о потреблении ресурсов, сортировка отходов и вакуумный мусоропровод могут быть отнесены к кластерам «Умный город» и «Устойчивое развитие».

Опрос девелоперских компаний и аналитические обзоры показывают, что текущие российские продуктовые тренды можно разделить на несколько типов: зарождающиеся (многие о них говорят, но последующее развитие и влияние на отрасль пока сложно прогнозировать), растущие (ориентир для большинства девелоперов, есть перспектива, находятся в стадии тестирования в разных проектах), зрелые (тренд уже устоявшийся и не считается чем-то новаторским, применяются всеми в отрасли и имеют влияние), угасающие (на тренд был хайп в прошлые периоды, но в настоящее время нет развития).

Среди растущих продуктовых трендов крупные игроки отмечают фокус на социальной инфраструктуре: важным сейчас является не только само наличие, но и качество социальных объектов — есть явный запрос на новый формат школ и детских садов. Одним из примеров является кейс «Брусники» — школа по проекту архитек-

торов из Нидерландов, построенная в Новосибирске.

Другой явный тренд — на формирование локальных сообществ, отмечают в «Стране Девелопмент»: по словам **Олеси Половниковой**, руководителя управления архитектуры и дизайна, одним из удачных кейсов в реализованном в Тюмени проекте компании стал общественный огород — на старте проекта пространство было сразу забронировано на год вперед. Это был один из первых экспериментов, который оказался успешным, в дальнейшем в компании планируют внедрять разные комьюнити-форматы. В «Стране Девелопмент» особо отмечают тренд на человекоцентричность: «Сделать человеку хорошо очень дешево. Ничего не стоит просто позаботиться о человеке, предусмотреть эргономичное пространство или какую-то беседку с подогревом возле детской площадки, чтобы мама могла погреться и зарядить телефон. Предусмотреть какие-то мелочи, как, например, домик для птичек, которые, с одной стороны, развлекают детей, знакомят с окружающим миром, а с другой стороны, формируют некую экосистему внутри микрорайона».

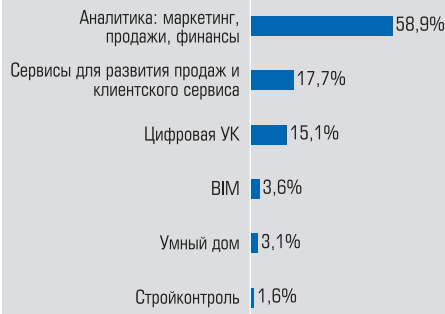
Как это по-быстрому

Один из важнейших трендов отрасли — цифровизация всех стадий девелоперского цикла. По словам директора по стратегии компании «Атомстройкомплекс» **Виктора Ананьева**, ситуация в девелопменте аналогична тому, что происходило в банковской сфере: «Еще десять лет назад не было цифровых банков, сейчас можно сказать, что нет нецифровых. С девелопментом произойдет похожая вещь: через пять — десять лет нецифровых девелоперов будет очень мало либо не будет вообще».

По оценкам экспертов (портал «Все о

Аналитика — приоритетное направление

Приоритеты цифровизации для девелоперов в 2023 году



Источник: опрос Profitbase

стройке»), цифровизация всех этапов девелоперского цикла — от инвестиционного анализа до эксплуатации — позволяет на 30% ускорить сроки реализации строительного проекта, на 25% оптимизировать стоимость строительства, на 70% улучшить качество объектов, на 5% сократить затраты строительного проекта, а также повысить прозрачность для топ-менеджмента.

Согласно опросу крупнейших девелоперских компаний (Profitbase, 2023), наиболее важными цифровыми решениями в 2023 году более чем для половины опрошенных компаний станут цифровые продукты аналитики в маркетинге, продажах, финансах. При этом BIM (информационное моделирование строительного объекта) отмечают 3,6% респондентов, стройконтроль — всего 1,6%.

— Сейчас наша ключевая задача — цифровизация и автоматизация большинства процессов в компании, создание общих баз данных и цифровых систем управления внутри предприятий холдинга. Контролировать качество проектирования и исполнения проектных решений нам позволяет технология BIM, — рассказал генеральный директор «Атомстройкомплекса», заслуженный строитель РФ **Валерий Ананьев**.

— Цифровизация меняет не только подход к работе проектировщиков и строителей, делая его более точным и системным, но и сам продукт, влияет на то, как он живет после ввода, — добавляет директор по проектированию «Атомстройкомплекса» **Екатерина Спирина**. — Мы серьезно пересмотрели систему контроля качества и постобслуживания построенных зданий и сейчас закладываем возможности для отслеживания важнейших показателей, характеризующих состояние дома, в режиме онлайн. На пилотных домах «Атомстройкомплекса» в квартирах установлены датчики круглосуточного контроля параметров микроклимата: температуры и влажности. Мы можем видеть любые отклонения буквально у себя в офисе. Это позволит объективно оценивать качество примененных узлов и их реализации, соблюдение правил эксплуатации,

Среди растущих трендов — фокус на социальной инфраструктуре и префабрикация

Систематизация продуктовых трендов в девелопменте



Источник: АЦ «Эксперт»

улучшать качество проектных решений и строительных работ. Осуществлять этот срез можно в любой момент удаленно, без выезда на объект.

В «Синара-Девелопмент» стадия цифровизации маркетинга и продаж уже пройдена, а уровень цифровизации всей компании оценивается в 60%. По словам **Екатерины Скибицкой**, заместителя генерального директора по экономике, финансам и развитию «Синара-Девелопмент», в компании процессы операционной деятельности должны быть оцифрованы в первую очередь, что позволяет наименьшими усилиями получить быстрый результат. Сейчас среди перспективных направлений цифровизации — технология Building Management System, система управления зданием. Система предусматривает создание цифрового двойника не только для отдельно взятого объекта недвижимости, но и для проекта комплексного освоения территории. В компании отмечают, что это может дать высокие эффекты как на этапе проектирования, чтобы избежать различных коллизий, так и на этапе эксплуатации, когда заранее в цифровом виде прописывается взаимодействие различных систем и коммуникаций внутри дома. В дальнейшем это позволяет выстроить систему «умный дом» и осуществлять диспетчеризацию уже готового объекта недвижимости.

В «Бруснике» в 2022 году замкнули контур главных инструментов ИТ-ландшафта — это восемь систем планирования и контроля деятельности, объединенные ядром данных. Важным результатом является запуск информационной системы по работе с земельным банком. По словам ИТ-директора «Брусники» **Михаила Богданова**, при правильной реализации система учета земли становится основой для всего дальнейшего потока данных в ИТ-ландшафте.

Быстрому масштабированию и ускорению сроков строительства, помимо цифрови-

зации, способствует использование и других технологий. Префабрикация (способ быстрой постройки или сборки из заранее изготовленных материалов практикуется уже несколько десятилетий по всему миру, однако сегодня к нему вновь пробуждается интерес) является главным трендом отрасли, который будет задавать направление в среднесрочной перспективе. Префаб-технологии сейчас активно тестируют все крупные девелоперы, включая «Самолет», «Бруснику», «Эталон», «Концерн КРОСТ» и другие столичные и региональные компании. В КРОСТ отмечают, что благодаря внедрению префаб-технологий возможно снижение сроков строительства на 35 — 50%, в семь раз сокращение рабочих на стройках, на 10 — 15% снижение стоимости строительства, в два-три раза сокращение трудозатрат на квадратный метр площади.

При этом участники рынка отмечают существующие сложности с префабрикацией, которые предстоит преодолеть. Во-первых, речь идет о соответствии стандартам продукта и проектирования (пока сложно корректно вписать некоторые элементы в общую сетку конструктива). Второй барьер связан со сложностями логистики. Производство целых комнат и квартир позволит существенно сократить сроки строительства, но есть проблема доставки до стройплощадки, поэтому пока большинство участников прорабатывают вопросы производства отдельных компонентов: балконных плит, фасадных панелей, сантехкомплектов, лестничных маршей.

Как видим, внедрение новых технологий проектирования и строительства в девелоперских компаниях сопряжено с решением ряда задач, в том числе ресурсозатратных. Окупиться такие вложения могут лишь в среднесрочной перспективе, поэтому работа девелоперов пока сконцентрирована на недолгих, но эффективных технологиях. ■

Кристина Чукавина, Павел Кобер

Вышли на уровень пятимерной модели

Крупные девелоперские компании соревнуются во внедрении цифрового проектирования на всех этапах управления проектом — от планирования строительства до продаж готовых объектов

Каковы первые эффекты использования BIM, какие программные продукты могут предложить девелоперам отечественные вендоры, почему внедрение ряда цифровых решений связано с большими рисками, в интервью журналу «Эксперт-Урал» рассказала заместитель генерального директора по финансам, экономике и развитию компании «Синара-Девелопмент» Екатерина Скибицкая.

Тотальный BIM

— Как вы оцениваете текущий уровень цифровой трансформации или цифровой зрелости «Синара-Девелопмент»?

— Порядка 60% процессов в компании осуществляются при помощи информационных систем. В наибольшей мере цифровизирована наша операционная деятельность — в первую очередь финансово-экономический блок, бухгалтерия, правовой и коммерческий блоки. Эти направления практически полностью интегрированы и автоматизированы.

Производственно-технический блок также активно переходит на путь цифровизации, мы распространяем в компании применение BIM, внедряем цифровой мониторинг СМР, связанный с этим бизнес-процессом.

В «Синара-Девелопмент» выделено специальное подразделение, задачей которого является цифровая трансформация компании. Оно координирует внедрение новых информационных систем и, соответственно, следит за тем, чтобы «Синара-Девелопмент» развивалась в этом направлении. Кроме того, в компании сформирована культура постоянных улучшений в части использования современных технологий, то есть для нас это является стратегией.

— Чьи программные продукты вы используете?

— Внедряем продукты, которые нам предлагают внешние компании. Но сейчас в этом отношении произошел перелом, этот рынок значительно изменился. Мы тоже переориентировались и делаем акцент на отечественных разработчиках. Реализуем несколько таких проектов по



Екатерина Скибицкая: «Мы движемся к главной цели — созданию единой цифровой платформы, которая объединит все ключевые процессы компании».

внедрению российского программного обеспечения. Один из них — на средства государственного гранта, это как раз касается цифрового технического документооборота и внедрения BIM. Новая система охватит все стадии жизненного цикла объекта капитального строительства — от проектирования до ввода объекта и передачи его в последующую эксплуатацию. Пилотное внедрение системы будет проводиться на крупном проекте гражданского строительства «Синара-Девелопмент» — жилым кварталом Botanika Green House в Екатеринбурге.

— Вскоре создание информационной модели объекта строительства станет обязательным для всех, кто получает средства из госбюджета. Испытываете ли вы сложности с внедрением BIM?

— Процесс внедрения BIM у нас идет постепенно, но мы это делаем настоя-

тельно и целенаправленно. Мы уже научились проектировать в цифровом формате, сдаем цифровые двойники наших объектов недвижимости. Сейчас находимся на этапе применения BIM-моделей в области формирования строительной себестоимости и ее контроля. Также пытаемся связать BIM с графиком реализации проекта и отслеживать уже не трех-, а пятимерную модель, которая включает сроки и стоимость строительства.

— Наблюдаете ли уже качественные или количественные эффекты внедрения BIM?

— Да, мы видим эти эффекты. У нас есть собственный генподрядчик, который активно использует BIM-технологии. Он выполняет процессы планирования строительного-монтажных работ, формирования графиков производства работ и рас-

чет стоимости строительства объектов по данным из BIM-моделей. По нашим проектам мы видим сокращение сроков строительства минимум на полгода и получаем прозрачное планирование, более точное следование графикам и попадание в прогнозы.

Мир в VR-очках

— *Насколько существенно пришлось менять планы цифровизации в связи с уходом иностранных вендоров?*

— Действительно, с этим были трудности, но мы адаптировались к новым условиям. Ограничение заключается в том, что отечественные разработчики предлагают, как правило, коробочные решения — простые и универсальные. Такие для нашей компании не всегда подходят, поэтому приходится тщательно выбирать поставщика и адаптировать его продукт под нашу деятельность. Мы этим занимались весь прошедший год. В частности, с участием отечественного производителя программного обеспечения реализовали проект по автоматизации продаж, а сейчас находимся на этапе внедрения таких проектов в части цифровизации строительного процесса. На более высокий уровень выводим аналитическую работу в части маркетинга, начиная использовать в своей аналитике Big Data. Это находит отражение в повышении качества продукта.

— *Началось ли оцифровывание предпроектной стадии, касающейся работы с земельным участком?*

— Вообще, в компании «Синара-Девелопмент» применяется проектный подход, и под это адаптированы все бизнес-процессы. Сейчас мы пытаемся это автоматизировать, чтобы исключить еще больше ручных процессов и тем самым ускорить темпы работ. И здесь важным элементом является предпроектная оценка: выбор участка, финансовое моделирование с обработкой в электронном формате различной накопленной статистики, большого объема внешней информации. Такое финансовое моделирование у нас построено на довольно высоком уровне. Мы имеем возможность автоматически строить множество моделей, исходя из различных вариантов «посадки» здания, планировки, возможных инсоляций и т.д. То есть в принципе это уже делается.

— *Помогает ли такой системный подход к предпроектному анализу и финансовому моделированию, используемый вашей компанией в Екатеринбурге, более эффективно работать с участками на других территориях?*

— Да, мы уже достигли такого уровня развития компании. Бизнес-процесс управления проектом — самый важный для нас процесс — расписан и регламентирован. Он является стандартным вне зависимо-

Многие девелоперы идут на венчурные инвестиции, то есть они не оценивают заранее эффект от применения цифровых технологий

сти от региона, в котором реализуется проект. Помимо Екатеринбурга, где «Синара-Девелопмент» ведет точечную застройку и работает над комплексным освоением территорий, мы реализуем проекты в других регионах. С небольшими отклонениями процесс управления проектом всегда одинаковый, и мы научились его автоматизировать. При этом мы движемся к нашей главной цели — созданию единой цифровой платформы, которая объединит все ключевые процессы компании, исходя из запросов бизнес-подразделений. На этом пути — унификация бизнес-процессов, ее мы уже реализовали.

— *Какие тренды и вызовы вы можете отметить в цифровизации российского девелопмента?*

— Вслед за банковскими структурами девелоперские компании превращаются в цифровые, в технологичные. Это общий тренд. А что касается конкретики, то новым вызовом для нас является применение, например, искусственного интеллекта на различных этапах жизненного цикла, дронов, которые позволяют без участия человека осуществлять, в частности, строительный контроль. Это касается и использования технологий виртуальной и дополненной реальности, когда создается цифровой двойник квартиры, а потенциальный покупатель, надев VR-очки, может «пройтись» по будущему жилью, примерить, подходит ли его мебель для этой планировки.

Сейчас нам особенно интересно и находится под нашим пристальным вниманием Building Management System — система управления зданием. Это тоже создание цифрового двойника, но такую систему можно применить и для проекта комплексного освоения территории на примере воз-

водимого нами жилого района Новокольцовский в Екатеринбурге. Это дает очень высокие эффекты как на этапе проектирования, так и на этапе эксплуатации, когда заранее прописывается в цифровом виде взаимодействие различных систем и коммуникаций внутри дома. Потом это позволяет выстроить систему «умного дома» и осуществлять диспетчеризацию уже готового объекта недвижимости. В принципе, это направление развития всех крупных девелоперских компаний.

— *Помимо уже сказанного, на какие лучшие практики девелопмента вы ориентируетесь?*

— Вообще, сейчас строительная отрасль находится в стадии целенаправленного цифрового развития. У коллег мы встречаем интересные кейсы внедрения различного рода технологий, пытаемся это анализировать, но не всё нам подходит, потому что есть определенные ограничения в силу специфики нашей компании. Многие девелоперы идут на венчурные инвестиции, то есть они не оценивают заранее эффект от применения технологий. Рискуют, вкладывая большие средства. Мы смотрели статистику: половина проектов в области цифровизации по этой причине не доводится до конца. Мы так не работаем. «Синара-Девелопмент» тщательно выбирает себе партнера, и, в принципе, все наши проекты реализуются, по всем мы видим довольно высокий эффект. Мы уже достаточно далеко продвинулись во внедрении BIM, в распространении цифрового проектирования на все сферы управления проектом — на этапы планирования, строительства, эксплуатации и даже в продажах. Надеемся, что к концу года получим от этого значительный эффект. ■

Ирина Перечнева

Зеленый стимул

Грамотно построенные концепции озеленения способствуют росту привлекательности девелоперских проектов, убеждена директор территории ландшафтных решений Urban Green **Юлия Сорокина**



Юлия Сорокина представляет площадку фестиваля главе Екатеринбурга **Алексею Орлову**

Сегодня все девелоперы занимаются поиском новых драйверов роста продаж. Как показывают исследования, одним из таких инструментов является озеленение территории проектов. Причем расчеты говорят о том, что это самый дешевый способ с точки зрения маркетинга. На озеленение уходит всего 2 — 7% бюджета. Но при этом стоимость квартиры в городской агломерации вблизи зеленых зон увеличивается на 15%, там, где есть водоем — до трех раз, вид из окна на зеленые зоны увеличивает стоимость квартиры на 14%.

И такое решение точно попадает в запрос потребителя. В одном из исследований 74% опрошиваемых сказали, что легкий доступ к паркам и скверам создает добрососедские отношения, 72% семей говорят, что им обязательно нужны зеленые зоны на территории проживания. Такие зоны воспринимаются еще и как место отдыха и игр с детьми. 34% покупателей при выборе места жительства начинают с проверки того, насколько близко к нему располагается зеленая зона. Этой тяге к «зеленому» у ученых есть объяснение: человек автоматически идет к тому, что у него в подсознании.

Иногда такие решения дают очень неожиданный результат. Есть статистика, кото-

рая показывает, что сотрудники офиса лучше выполняют свои обязанности, если офис озеленен, эффективность увеличивается на 6 — 7%. А в одном из предприятий в торговом центре с использованием элементов озеленения выручка оказалась на 12% выше других помещений за счет роста посещаемости.

Люди воспринимают озеленение в жилых комплексах как заботу, а забота всегда чувствуется и оценивается. Это тоже очень важный нематериальный фактор.

Для использования этого потенциала



создано отдельное направление — «Экосистемные услуги». Экосистемные услуги делятся на несколько больших направлений, и озеленение — одно из них.

У растений есть несколько полезных свойств. Во-первых, озеленение помогает бороться с вирусами. Качественно спроектированное озеленение снижает количество вирусов и бактерий в воздухе на 30%. Достаточно одного гектара можжевельников насаждений для гибели микробов в мегаполисе, одна пихта снижает количество микробов в воздухе в два-три раза, дуб убивает возбудителей дифтерии, сосна — туберкулеза, лиственница подавляет вирус гриппа.

Во-вторых, все хотят дышать свежим воздухом, и дерево этому отлично способствует. Для этого есть растения-ионизаторы: клен белый, например, увеличивает содержание легких ионов на 16,4%, ива — на 112%, сосна — на 127%. Это определено самой природой.

В-третьих, растения являются поглотителями шума, они способны снижать уровень шума улиц в 5 раз.

И, наконец, четвертое направление — цветотерапия. Человек — существо цветотерапевтическое, и все люди интуитивно под-



бирают цвета своего окружения. И озеленение прекрасно справляется с этой функцией. Цветотерапия, как метод медицины, уже доказала свою пользу. Разные цвета постоянно вокруг нас: они нас украшают, радуют, направляют, предупреждают. Но, помимо этого, если использовать их правильно, можно получить реальную пользу для здоровья, утверждают психотерапевты и биоэнергетики.

Именно в силу всех этих факторов покупатели недвижимости выбирают жилье с учетом элементов озеленения. Горожанам важно свое здоровье, и они выбирают жилые комплексы с зеленой средой. И, надо сказать, сейчас зеленых дворов в Екатеринбурге стало намного больше.

«Лысые» дворы вызывают у покупателей уныние, особенно в зимний период. И застройщики чаще всего начинают решать этот вопрос еще на этапе проекта. В сложных климатических условиях, как у нас на Урале, когда длинная зима, применяются элементы сезонной декоративности. Для этого используется специальная растительность, прежде всего хвойные, либо стриженные растения, которые всегда держат форму.



Об интересе к этой теме среди горожан говорит и популярность нашего фестиваля «Атмофест», который мы проводим в Екатеринбурге с 2018 года. В 2021 году фестиваль посетили около 133 тыс. человек, в 2022 году — более 182 тыс., в этом году в первые же выходные к нам пришли

90 тыс. посетителей. Здесь мы показываем возможности озеленения мегаполисов, говорим о важности сохранения экологии и биоразнообразия в городах, знакомим горожан и специалистов с трендами ландшафтного искусства. Фото предоставлено пресс-службой администрации Екатеринбурга

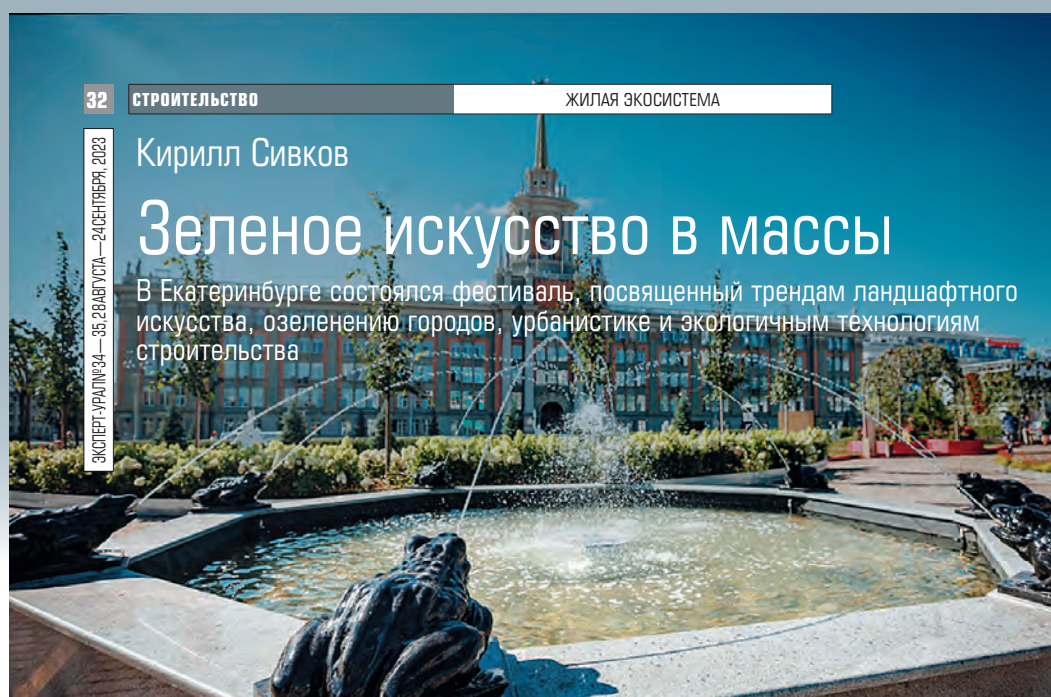


Кирилл Сивков

Зеленое искусство в массы

В Екатеринбурге состоялся фестиваль, посвященный трендам ландшафтного искусства, озеленению городов, урбанистике и экологичным технологиям строительства

ЭКСПЕРТ-УРАЛЬНИК — 35.28 АВГУСТА — 24 СЕНТЯБРЯ, 2023



Ф

естиваль ландшафтного искусства «Атмофест» ежегодно проходит в сердце Екатеринбурга и является, пожалуй, самым красивым и цветущим событием летнего сезона. В этом году фестиваль почетно назван «Екатеринбург-300», а само мероприятие вошло в официальную программу празднования 300-летия города.

С 2018 года команда фестиваля — организаторы и партнеры — каждое лето превращают площадь 1905 года в цветущий, зеленый и комфортный оазис для жителей и гостей уральской столицы. В юбилейный год зеленый сад разделили на 10 тематических зон, которые символизируют прошлое, настоящее и будущее города: «Мы постарались показать, какие исторические вехи прошел Екатеринбург, чтобы стать одним из лучших городов в России и мире», — говорят организаторы фестиваля.

«Это возможность для ландшафтных дизайнеров и специалистов по озеленению показать, на что они способны. Я очень удивлен, что за две недели появились макет плотины, фонтаны, что соблюдена тематика 300-летней истории нашего города: благодаря чему он рос и развивался с точки зрения образовательного и промышленного центра, а также каким видят его наши ландшафтные дизайнеры в будущем», — отметил глава Екатеринбурга Алексей Орлов, который посетил фести-

валь в первый день его открытия.

В зоне «Город-завод» воссоздали плотину Городского пруда, с чего начинался город в 1723 году, поставили вагонетку и паровоз Черепановых. Гости смогли погрузиться в атмосферу первых местных металлургических заводов, камнерезных мастерских, золотой лихорадки. Следующая зона связана с советским периодом. В центре ее установили настоящий фонтан с фигурками лягушек — это отсылка к утраченному фонтану «Мальчик с рыбой», который в 1930-е годы был установлен на Вознесенской горке. Рядом с фонтаном для детей организовали большую песочницу с необычными скамейками. За ней — голубые ели, которые стали своеобразным ландшафтным символом советского времени.

В зоне «Настоящее и будущее» разместились главная сцена фестиваля для ежедневных музыкальных выступлений, лекций по урбанистике и ландшафтному озеленению, места для отдыха, а также интерактивная зона, созданная с помощью искусственного интеллекта. В этой локации каждый мог повлиять на благоустройство и озелене-

ние города, встав на специальные зеленые круги. Рядом была представлена экспозиция «Мы за зеленый город» с самыми яркими проектами по озеленению территорий от организаторов фестиваля.

Создание зеленых и комфортных оазисов в городской среде очень созвучно и с ценностями «Атлас Девелопмент», который стал единственным из застройщиков партнером фестиваля в этом году. Эксперты компании разработали концептуально новый подход в проектировании и строительстве — «Жилая экосистема». Одна из важных составляющих жилых экосистем — это грамотное озеленение и формирование условий для здорового образа жизни резидентов.

«Именно поэтому на фестивале «Екатеринбург-300» мы создали живописную зону для отдыха, где в тени наших зеленых беседок посетители мероприятия могли отдохнуть, полюбоваться растениями, посмотреть концертную программу, сделать яркие незабываемые фото для соцсетей», — говорит коммерческий директор «Атлас Девелопмент» Анастасия Стройкова.

Помимо этого, в беседках на протяжении всех 10 дней проводились интересные и полезные мастер-классы для гостей праздника: семья с детьми лепили из глины, рисовали и делали своими руками поделки на память об уже ставшем хорошей традицией для Екатеринбурга летнем фестивале ландшафтного искусства «Атмофест».

В этом году для создания зеленого и цветущего сада в центре Екатеринбурга были задействованы более 40 крупномерных деревьев, 400 кустарников и 250 кв. м газона. По традиции все растения фестиваля в будущем украсят парки, скверы и жилые кварталы мегаполиса. ■



Ирина Перечнева

К охлаждению подготовиться

Текущий год рынок жилой недвижимости завершит на позитивной ноте, но в будущем придется пройти определенный этап оздоровления



ПРЕСС-ОТДЕЛ АТОМСТРОЙКОМПЛЕКСА

С 1 июня Банк России увеличил коэффициент риска по жилищным кредитам, ранее регулятор ввел ограничительные меры выдачи «ипотеки от застройщиков».

По мнению ЦБ, экстремально низкие ставки кредита достигаются за счет завышения цены приобретаемой квартиры на 20 — 30%. И эти регулярные новации идут на фоне ослабления курса рубля и повышения ключевой ставки. Как все эти факторы отражаются на текущем состоянии рынка? Эти вопросы стали предметом дискуссии круглого стола «Рынок жилой недвижимости: парадоксы и вызовы 2023 года», организованного журналом «Эксперт-Урал».

Фундамент для оптимизма

По итогам июля 2023 года объем текущего строительства многоквартирного жилья в России вырос до 101,9 млн кв. метров. Из них по договорам долевого участия (ДДУ) строится 100,8 млн «квадратов», это на 5% выше июля прошлого года и на 10,5% превышает уровень апреля 2020 года, когда была запущена льготная ипотека.

То есть девелоперы продолжают наращивать объемы строительства. Чаще всего и аналитики, и профильные ведомства этот оптимизм застройщиков обосновывают наличием стабильного спроса за счет

действия льготных программ кредитования. Руководитель аналитического центра Уральской палаты недвижимости **Михаил Хорьков**, однако, видит за этим другие факторы: «Нам кажется, что во многом рост связан с проектным финансированием. Этот механизм кардинально изменил чувствительность к риску со стороны девелоперов. Раньше компания еще десять раз бы подумала, сможет ли она продать то, что построит. Сейчас этот вопрос снят, надо лишь с банком согласовать условия работы на текущем рынке. Большинству это удается: мы видим, что банки, скорее, даже более оптимистичны, чем девелоперы».

Кроме того, по мнению Михаила Хорькова, сказывается фактор инерции: «Земельные участки под проекты, которые сейчас выходят, были приобретены несколько лет назад, а раз они есть, застройщики не отказываются от реализации проектов».

В целом на рынке Екатеринбурга в стадии строительства сейчас находятся более 4 млн кв. метров жилья, за последние два года предложение выросло на 85%, а только за первую половину 2023 года — на 20%.

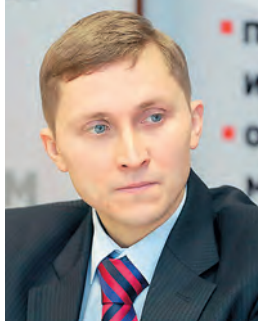
Сегодня часто говорят о возможности затоваривания рынка, это означает, что квартир должно строиться больше,

чем продаваться. Однако расчеты Михаила Хорькова показывают, что основной для такого сценария сейчас нет: «В объеме предложения на рынке Екатеринбурга лишь 5% приходится на квартиры в построенных домах».

А вот на структуру вторичного рынка динамичное развитие жилищного строительства оказывает влияние, считает Михаил Хорьков: «Продолжается очень быстрый процесс роста предложения в домах современной постройки. Сейчас 50% всего вторичного рынка представляют квартиры, построенные после 2001 года, 39% — после 2011 года и 12% — после 2021 года. Но этот тренд пока не оказывает влияния на сегмент новостроек, потому что квартир на вторичном рынке достаточно мало и заметной конкуренции не складывается».

Весь этот год в центре внимания аналитиков и профильных правительственных ведомств находится тренд роста цен на новостройки и смещение активности с первичного на вторичный рынок.

Разница между ценами действительно есть, СМИ часто оперируют цифрой 40%, но в реальности диапазон существенно меньше, если делать сопоставимый анализ: «По нашим расчетам, разрыв в средних показателях по Екатеринбургу составляет 20%, но это не значит, что у



На второе полугодие смотрим с оптимизмом

Гибкий инструментарий вместе с ипотечными стимулами позволит нашей компании удержать объем продаж, отмечает заместитель директора по маркетингу АН «АТОМ» (Атомстройкомплекс)

Станислав Оханов

— После крайне успешно прошедшего года нынешний январь рынок начал со спада продаж, но с марта мы вышли на стабильный уровень среднемесячных продаж. Помимо общих факторов, для «Атомстройкомплекса» это связано еще и с пополнением предложения, мы вышли с новыми объектами, в этом году были открыты продажи следующей очереди ЖК «NOVA Park», продолжение нашего комплекса «Северное сияние» и вторая очередь ЖК «Repin Towers». Это, безусловно, сразу позволило нам увеличить продажи.

Лучшим месяцем в первом полугодии у нас оказался май. Рассчитываем, что год закончим позитивно. Анализ внешних и внутренних факторов дает в целом оптимистичный сценарий на этот год. Сейчас мы открыли бронирование нового проекта «Река. Дом на набережной» на Щербакова. Текущие темпы позволяют нам с оптимизмом смотреть на второе полугодие.

Мы пришли к минимальному использованию прямых скидок. На сегодняшний день они применяются в одном уже готовом объекте, и то только

потому, что там есть небольшие остатки. Мы предпочитаем использовать программы стимулирования, в основном это льготная ипотека, субсидированная ипотека сейчас несколько теряет свою актуальность, потому что банки ужесточают условия под давлением регулятора. Поэтому такая программа стимулирования спроса уходит. Траншевую ипотеку мы не вводили. Так что на сегодняшний день мы работаем по нашему прайсу, но при этом используем собственный «Долевой конструктор». Это программа рассрочки, которая, на наш взгляд, достаточно эффективно работает. Мы предоставляем покупателям возможность приобретать квартиры с первоначальным взносом 10% от стоимости. Программа достаточно гибкая, по отдельным объектам у покупателей есть возможность приобрести квартиры в беспроцентную рассрочку, но от объекта к объекту меняется размер первоначального взноса. Это основные инструменты, с которыми мы сегодня работаем. Они позволяют нам удерживать объем продаж.

покупателя есть равнозначный выбор между жильем на вторичном и первичном рынках с таким диапазоном. Несмотря на то что вторичный рынок «молодеет», структура предложения на нем все равно существенно проще, чем в сегменте новостроек. Мы делали сравнения на примере одного района, и реальная разница получается не больше 5 — 10%», — аргументирует Михаил Хорьков.

Эксперт не разделяет общее мнение о том, что происходит перераспределение спроса в пользу вторичного рынка: «Этот сегмент не в состоянии удовлетворить тот запрос, который есть у покупателей».

Нетипичное лето — 2023

Об этом говорит также динамика продаж жилья в новостройках Екатеринбурга. По оценке Михаила Хорькова, количество ДДУ (договоров долевого участия) за последние несколько месяцев превышает 2 тыс. сделок в месяц: «Этот уровень существенно выше прошлого года, при этом в самом успешном 2021 году застройщики продавали примерно такой же объем. Безусловно, темпы реализации отдельных проектов и компаний разные, а иногда контрастные».

При этом у Михаила Хорькова есть своя версия увеличения разницы цен между вторичным и первичным рынком, помимо влияния ипотечных стимулов: «В конце прошлого года девелоперы активно использовали предоставление прямых скидок как инструмент продаж, в то время как на вторичном рынке был повышенный торг. Сейчас на фоне достаточно стабильного спроса девелоперы не применяют скидки для стимулирования продаж, а торг на вторичном рынке вернулся к разумным размерам, в среднем это

около 5%, в отдельных случаях иногда это чуть больше».

Рост продаж в новостройках, по мнению Михаила Хорькова, во многом идет за счет наращивания ассортимента: «Больше квартир на рынке, больше поводов у людей задуматься о приобретении нового жилья, соответственно, больше сделок».

Правда, помесечная динамика разная, рынок сильно просел в январе, но при этом быстро восстановился в феврале и марте, а в летние месяцы наблюдается небывалая активность. О том, что нынешний летний сезон крайне нетипичный, говорят все застройщики.

Безусловно, главным фактором остается ипотека.

«Июль в нашей компании стал рекордным. Мы связываем это с ростом доступности ипотеки. Раньше с привлечением кредита мы продавали порядка 40 — 45% объектов, сейчас эта доля близка к 100%. Несмотря на то что у большинства людей есть накопления, они активно пользуются льготными программами, — сообщили в компании «BAZA Development».

— В этом году на второй план ушло такое понятие, как сезонность. И летний период этого года показал себя лучше, чем аналогичный период прошлого, — подтверждает тренд руководитель отдела продаж и маркетинга специализированного застройщика «УГМК-Шерегеш» **Алина Абакумова**. — Мы связываем это с доступностью ипотеки, ее можно получить по разным программам, в том числе для семей с детьми, ИТ-специалистов, работает государственная поддержка. Покупатели объектов комфорт-класса чаще используют ипотеку, доля этих сделок составляет 89%. По проектам бизнес-

класса на ипотеку приходится 50%, здесь мы чаще применяем механизм предоставления рассрочки от «УГМК-Застройщик».

Коммерческий директор компании «ЛСР. Недвижимость-Урал» **Артем Минаев** связывает всплеск активности с девальвацией рубля: «Наблюдая за обесценением национальной валюты, одни покупатели хотят быстрее решить жилищный вопрос, другие стремятся вложить накопления в ликвидный актив».

Кроме того, по его мнению, спрос подстегивают регулярные анонсы в СМИ об окончании программы господдержки. Не последнюю роль играет и объем предложения: «За первое полугодие наша компания, например, вывела в продажу несколько объектов в рамках действующих жилых комплексов. И, конечно, работает ипотечный стимул, в наших сделках доля ипотеки достигает 85% — 90%. Все это в комплексе, мне кажется, подталкивает клиентов этим летом быстрее принимать решение о покупке».

По мнению заместителя директора по маркетингу АН «АТОМ» (Атомстройкомплекс) **Станислава Оханова**, на рынок серьезное влияние оказывают еще и инфляционные ожидания: «Это заставляет покупателей быстрее принимать решения. В статистике этого пока не видно, но в нашей компании в июле заметно выросло количество бронирований, это указывает на увеличение инвестиционного спроса. Сейчас это, конечно, дает рост продаж, но в долгосрочной перспективе усиление инфляции скажется негативно на рынке недвижимости, особенно в массовом сегменте. Если стоимость жизни растет, у домохозяйств остается меньше ресурсов для обслуживания ипотечного кредита».

Ставка на продукт

Удержать продажи в текущих условиях позволят разнообразная линейка финансовых продуктов застройщика и большой ассортимент, считает руководитель группы партнерских продаж Брусники **Иван Соболев**



— В конце прошлого года основным драйвером рынка были субсидированные программы, которые застройщики разрабатывали совместно с банками. Но под давлением регулятора эти продукты постепенно уходит с рынка. Если на начало года в сделках с привлечением ипотеки 60% продаж приходилось на субсидированные кредиты, то сейчас доля таких сделок составляет только 34%.

В то же время по-прежнему сильными остаются позиции госпрограмм. Особой популярностью пользуется «Семейная ипотека»: на нее приходится на

треть больше сделок, чем по основной программе господдержки.

Проблема в том, что лимита 6 млн рублей, который заложен в госпрограммах, иногда не хватает (особенно в случаях покупки больших квартир). Поэтому Брусника вышла с предложением к банковскому сообществу ввести в линейку еще и комбо-продукты. В этом случае недостающую сумму можно взять по рыночной программе.

За последний год популярность набрала трансшевая ипотека. Она предполагает выдачу кредита

двумя частями. Первый — небольшой — до сдачи дома, второй — основной — после. В итоге на период строительства заемщик может платить банку, например, 7 или 10 рублей в месяц. В среднем по Бруснике на долю трансшевой ипотеки приходится 9% сделок.

Еще один финансовый инструмент, набравший популярность, — обмен. В этом случае покупатель сдает квартиру и приобретает жилье в нашем проекте. А мы гасим остаток по ипотеке (если он есть), оформляем все документы (даже если есть несовершеннolenетние и хочется использовать маткапитал), позволяем людям не переезжать вплоть до сдачи нового жилья.

Ипотека, безусловно, является существенным фактором поддержки жилищного строительства, но основными драйверами роста мы считаем все-таки новые проекты. У Брусники в стройке находится больше миллиона кв. метров жилья. В этом году мы запустили крупный проект в Тюмени, вывели в продажу десять новых домов. Совсем скоро откроем продажи первого квартала в Москве.

Руководитель аналитического отдела девелоперской компании «Первострой» **Марина Красноярова** соглашается с тем, что продажи зависят от настроений покупателей: «Для рынка жилищного строительства характерна сезонность: май, июль — это месяцы, когда продажи обычно снижаются. В этом году в нашей компании лето было крайне активным. Это говорит о том, что спрос формируют настроения, а их в свою очередь определяет новостной фон, это сообщения об изменении ключевой ставки, росте инфляции. То есть сейчас есть волны, которые стимулируют спрос. Это значит, что, если не будет ветра, стоит готовиться к отливу».

Продуктовая эволюция

Так что, как видно, ипотека продолжает оказывать существенное влияние на рынок жилищного строительства. Правда, как отмечают представители банковского сектора, структура ипотечных драйверов меняется.

По словам руководителя розничных продаж Банка ДОМ.РФ в Екатеринбурге **Ирины Мардановой**, раньше основной объем сделок приходился на программу господдержки: «Сейчас же растет доля «Семейной ипотеки», в последние месяцы также набирают обороты «ИТ-ипотека» и индивидуальное жилищное строительство (ИЖС)».

Надо сказать, что в целом по стране доля индивидуального строительства растет внушительными темпами. В ответ на это Минстрой России разработал проект закона, который позволяет использовать счета эскроу при строительстве индивидуальных домов в рамках договора строительного подряда вне коттеджных комплексов. По мнению Ирины Мардановой,

использование счетов такого типа увеличит проникновение ипотеки в сегменте ИЖС и, соответственно, объем строительства.

В целом же за этот год на рынке ипотеки произошло много продуктовых новаций.

Управляющий директор по розничному бизнесу Урало-Сибирского макрорегиона банка Уралсиб **Наталья Брусницына** причины развития продукта объясняет так: «На рынок вышел реальный покупатель, который приобретает жилье не как вложение капитала, а для улучшения жилищных условий. Мы заметили, что этот реальный покупатель предъявляет спрос уже не на студии, а на двухкомнатные квартиры. В рамках основной льготной программы такой запрос удовлетворить сложно из-за растущих цен на новостройки, а лимит кредитования ограничен и составляет 6 млн рублей».

Поэтому банки ищут разные решения, чтобы удовлетворить этот запрос. Банк Уралсиб, в частности, в этом году разработал две специальные программы.

— Первая предполагает отсрочку выплаты первоначального взноса, в этом случае можно продать имеющееся жилье, въехать в новостройку и потом выплатить банку первоначальный взнос. Эта программа рассчитана на потребителя, застройщик не получает дополнительных предпочтений, нет прямой выгоды и у банка, — рассказывает Наталья Брусницына.

В этом году правительство разрешило банкам сочетать льготную ипотеку на новостройки с рыночной. Таким образом, максимальная сумма кредита для регионов вырастет до 15 млн рублей. Банк Уралсиб, по словам Натальи Брусницыной, воспользовался возможностью, разрабо-

тав продукт «СверхЛимит»: «Клиент берет кредит на сумму до 6 млн рублей по льготной ставке, а недостающую сумму кредита получает по рыночной ставке. Это позволяет приобрести жилье необходимого размера и качества, чтобы улучшить жилищные условия и снизить расходы на обслуживание кредита».

На увеличение суммы кредита направили продуктовые новации и в Альфа-Банке.

— Мы проанализировали весь рынок и запустили программы с максимальными лимитами кредитования. Так, предельная сумма по «ИТ-ипотеке» сейчас составляет 30 млн рублей, — рассказывает руководитель Центра ипотечного кредитования Альфа-Банка в Екатеринбурге **Елена Холопова**. — Для нас это важный продукт, поскольку практически 80% ИТ-компаний в России обслуживаются в Альфа-Банке.

Помимо развития продуктовой линейки, динамику продаж, по словам Елены Холоповой, обеспечивает расширение географии: «Мы активно выходим в малые города, мы видим, что там тоже есть спрос на улучшение жилищных условий. В этом году Альфа-Банк открыл офисы в десяти городах Свердловской области, тем более что у нас сильно развиты цифровые технологии и многие процессы в оформлении сделки мы закрываем через диджитал-канал».

Качество как драйвер

Ужесточение нормативных требований со стороны Центробанка все же не прошло мимо рынка, это заставило и банки, и застройщиков пересмотреть стимулы.

При этом к ключевым драйверам все участники дискуссии относят все же качество продукта.

Варианты выбора

Более низкие ставки кредита по госпрограммам будут решающим фактором для многих заемщиков, отмечает руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге **Светлана Ковалева**



— Какому жилью сегодня отдают предпочтение екатеринбуржцы?

— В период с июня по середину августа доля сделок с квартирами на рынке новостроек в нашем банке достигала 80 — 90%. Практически все они проходили в рамках госпрограмм. На первом месте по популярности среди них у Абсолют Банка «Госпрограмма 2020 — 2024», на втором — «Семейная ипотека», на третьем — «ИТ-ипотека». Это объяснимо, потому что «Госпрограмма 2020 — 2024» максимально доступна. Ее может взять любой заемщик, который проходит по базовым требованиям. Среди этих критериев, в частности, наличие первоначального взноса от 15% стоимости жилья, доход, позволяющий справляться с финансовой нагрузкой, отсутствие негативных фактов в кредитной истории. Но главное — выбор объекта. Приобрести жилье в рамках всех госпрограмм можно только в новостройках.

«Семейная ипотека» доступна тем заемщикам, у которых есть хотя бы один ребенок, родившийся после 1 января 2018 года, или двое несовершеннолетних детей.

Еще больше ограничений у «ИТ-ипотеки», но это и закономерно.

— Как будут меняться приоритеты покупателей в ближайшее время?

— Мы прогнозируем, что доля сделок по госпрограммам с субсидированием ставки в ближайшее

время сохранится у нас на уровне 80 — 90% от общего числа. Ставки по госпрограммам существенно ниже, чем по собственным программам банков (это общерыночная тенденция, исключений тут нет). Поэтому более низкие ставки будут решающим фактором для многих заемщиков, благодаря им размер ежемесячного платежа будет ниже.

Также мы прогнозируем, что в ближайшее время повышенным спросом в строящихся домах будут пользоваться квартиры и студии небольшой площади — 20 — 25 кв. м. Они более доступны по цене по сравнению с квартирами большего метража, они привлекательны для сдачи в аренду, а значит, как инвестиционные объекты.

С другой стороны, есть тенденция к увеличению числа заявок на дома с землей в коттеджных поселках и таунхаусы. Отмечу, что у нас по всем госпрограммам можно приобрести именно такие объекты.

Дом с землей или таунхаус должны находиться в регионе присутствия банка и юридически считаться частью типовой застройки (например, коттеджного поселка) с наличием основных коммуникаций. Продавцом обязательно должно быть юридическое лицо или ИП. В противном случае это будет уже вторичная недвижимость, а она под условия госпрограмм не подпадает.

У нас нет ограничений по площади земельного участка: важно, чтобы сам дом (или его проект)

не был постройкой из дерева или каркасных конструкций.

— Какие действуют ставки по ипотеке после повышения ключевой ставки в августе?

— Абсолют Банк с 17 августа 2023 года снизил ставки на 0,3 п.п. по программам «Госпрограмма 2020 — 2024» и «Семейная ипотека». С учетом скидки ставка по «Госпрограмме 2020 — 2024» составит 7,05%, по «Семейной ипотеке» — 5,69%.

Остальные условия мы сохранили. Минимальный первоначальный взнос составляет 15%. Возможно использование средств материнского капитала на частичную оплату первоначального взноса. Срок кредитования — до 30 лет. Сумма кредитования — до 6 млн рублей, если квартира в нашем регионе. По «ИТ-ипотеке» ставка также не изменилась — 4,5% годовых.

По собственным программам ставка — от 13,04% годовых. На данный момент это одно из лучших предложений по рынку.

Тем, кто твердо нацелен на покупку квартиры в ипотеку, стоит поторопиться. Многие эксперты считают, что августовское повышение ключевой ставки Центробанком — не последнее, следовательно, есть предпосылки к росту ставок по жилищным займам. Тем, кто планирует покупать недвижимость по собственным программам банков после их коррекции, стоит более тщательно взвесить потенциальную финансовую нагрузку (размер ежемесячного платежа плюс страховка) и свои доходы. Оптимально, если размер ежемесячного платежа не превышает 40 — 50% от ежемесячного дохода.

Мы ожидаем, что в ближайшие недели будет существенное увеличение как сделок с недвижимостью, так и заявок на ипотеку.

После предыдущего, июльского, повышения ключевой ставки заемщики стали активнее подавать заявки на ипотеку и подбирать недвижимость для покупки. Количество заявок в Абсолют Банке выросло в 1,5 раза.

У девелоперов, по мнению Марины Краснояровой, нет возможности влиять на внешние факторы: «Но у нас есть продукт, поэтому мы можем увеличивать продажи только через его улучшение». И в этом вопросе важно опираться на запросы аудитории, а они меняются. По словам Марины Краснояровой, в ее компании, к примеру, сейчас много сделок проводится с «ИТ-ипотекой»: «По этой программе жилье приобретает молодой покупатель, причем выбирает он чаще всего квартиры класса комфорт плюс. Кроме того, появился покупатель из российских регионов. Это высокооплачиваемые специалисты, которые приезжают из других регионов всей семьей. Эта категория покупателей выбирает готовое жилье с качественной инфраструктурой. Поэтому мы в наших проектах постоянно добавляем новые элементы, в жилых комплексах строим рестораны, фитнес-центры, различные клубы, так что улучшение качества, развитие продукта — это тот стимул, который позволит поддерживать рост

вне зависимости от внешних триггеров».

По словам Алины Абакумовой, в «УГМК-Застройщик» все новые проекты также формируются с учетом предпочтений покупателей, а это очень разнообразные запросы: «Будущие резиденты оценивают не только удобство планировок, но и внутреннюю инфраструктуру комплекса, очень большое значение уделяют благоустройству и озеленению территории».

Девелопер прислушивается к мнениям жителей и часто принимает решения именно на этой основе. В качестве иллюстрации Алина Абакумова приводит пример: «В Москве сейчас есть тренд на отказ от детских площадок на придомовой территории новых жилых проектов. В регионах же есть своя специфика и ожидание покупателей. В Екатеринбурге мы видим, что наличие игровых комплексов, спортивных площадок, мест для отдыха на территории двора вплоть до зон для йоги — это обязательные пункты при выборе жилья для молодых семей с детьми.

Поэтому мы стремимся усилить это направление. В новых домах и секциях в холлах первых этажей мы размещаем детские уголки-«плейрумы», где маленькие резиденты могут играть в любую погоду. Следующим шагом в этом направлении видим проектирование уютных террас для семейного отдыха на крышах, чтобы создать максимально комфортную и разнообразную среду для отдыха наших жителей».

Строительный горизонт

Перспективы рынка во второй половине года во многом будут зависеть от кредитно-денежной политики, с этим соглашаются все участники дискуссии.

По мнению Михаила Хорькова, помимо многих факторов, ситуация на рынке определяется еще и разрывом в ставках на жилищный кредит между первичным рынком и вторичным: «В истории был период, когда эта разница была практически незаметна, в 2020 году разрыв вырос примерно до двух процентных пунктов (п.п.), в прошлом году — до 7 п.п. В сере-



Тон задают спецпрограммы

Развитие рынка ипотеки поддерживают спецпрограммы и технологичные банковские сервисы, считает управляющий директор по ипотечному кредитованию ВТБ в Свердловской области **Юлия Захаренко**

— В этом году мы наблюдали смещение спроса в сторону «вторички», но при этом, на мой взгляд, рынок новостроек Екатеринбурга имеет огромный потенциал. И это связано с высоким уровнем конкуренции. Здесь сильные местные девелоперы, и при этом постоянно заходят застройщики из других регионов. Это позволяет насыщать рынок качественным и разнообразным жильем.

По-прежнему отмечаем высокий интерес клиентов к специальным льготным программам. Заметно растут выдачи «Семейной ипотеки»: объемы продаж по ней в нашем банке обогнали госпрограмму на новостройки. Причина проста: ранее «Семейная ипотека» действовала только для семей, где дети родились в 2018 году и позже либо есть ребенок с инвалидностью, а сейчас улучшить жилищные условия могут любые

новостроек появляется дополнительный фактор поддержки».

Так что этот год рынок, скорее всего, завершит без существенных провалов, но на вечный рост рассчитывать не стоит, поскольку рынок живет по определенным законам, отмечает Михаил Хорьков: «Рынок недвижимости всегда развивается циклично, и это подтверждает наш анализ динамики текущего строительства с 2004 года. Пик мы наблюдали в 2007 году, затем часть проектов была заморожена, и мы увидели спад, следующий очередной цикл роста продолжался до 2014 года. К 2020 году мы подходили с довольно зыбким рынком, и по идее тогда должна бы

наступить коррекция. Но этого не произошло, потому что была введена программа льготой ипотеки и рынок начал выдавать рекордные результаты. Да, сейчас вводится очень большое количество новых проектов, и мы выходим на совершенно принципиальный уровень по масштабу. Но мы не должны забывать, что все-таки рынок рано или поздно вернется к определенной цикличности, и, хотим мы того или нет, придется пройти через этап оздоровления. Сложно спрогнозировать, когда это случится и что станет катализатором. Возможно, триггером станет отмена льготного кредитования или очередной финансовый или политический кризис».

новостроек появляется дополнительный фактор поддержки».

Так что этот год рынок, скорее всего, завершит без существенных провалов, но на вечный рост рассчитывать не стоит, поскольку рынок живет по определенным законам, отмечает Михаил Хорьков: «Рынок недвижимости всегда развивается циклично, и это подтверждает наш анализ динамики текущего строительства с 2004 года. Пик мы наблюдали в 2007 году, затем часть проектов была заморожена, и мы увидели спад, следующий очередной цикл роста продолжался до 2014 года. К 2020 году мы подходили с довольно зыбким рынком, и по идее тогда должна бы

семьи, у которые два и более несовершеннолетних ребенка. И, конечно, люди пользуются этой возможностью.

В 2023 году мы видим существенный рост «ИТ-ипотеки», что также связано с расширением условий этой госпрограммы. Кредит по ней можно оформить на сумму до 30 млн рублей. И наши клиенты из этой целевой аудитории с хорошим доходом активно выбирают жилье комфорт-класса.

Кроме того, набирает оборот индивидуальное жилищное строительство: люди хотят сами возводить комфортное жилье и используют для этого заемные средства. В этом году мы такжекратно увеличили выдачу ипотеки для самозанятых. По нашему мнению, объем выдачи также поддерживают технологичность сервисов и постоянное совершенствование процедур: сегодня для подачи заявки на ипотеку в нашем банке нужен минимальный пакет документов.

наступить коррекция. Но этого не произошло, потому что была введена программа льготой ипотеки и рынок начал выдавать рекордные результаты. Да, сейчас вводится очень большое количество новых проектов, и мы выходим на совершенно принципиальный уровень по масштабу. Но мы не должны забывать, что все-таки рынок рано или поздно вернется к определенной цикличности, и, хотим мы того или нет, придется пройти через этап оздоровления. Сложно спрогнозировать, когда это случится и что станет катализатором. Возможно, триггером станет отмена льготного кредитования или очередной финансовый или политический кризис».



В летний сезон 2023 года спрос на новостройки подогревают ослабление рубля и инфляционные ожидания

Топ-400

Аналитический центр «Эксперт» совместно с журналом «Эксперт-Урал» готовит ежегодный Рейтинг крупнейших компаний Урало-Западносибирского региона.

Цель проекта – выявить 400 наиболее крупных компаний уральской экономики и проанализировать роль крупного бизнеса в экономике региона.

География охвата: Свердловская, Челябинская, Оренбургская, Курганская, Тюменская области, Республики Башкортостан, Удмуртия, ХМАО и ЯНАО, Пермский край.

Итоги рейтинга будут опубликованы **30 октября 2023 года** в журнале «Эксперт-Урал» и на сайтах expert.ru и expert-ural.com

Координатор проекта:
Ирина Тетерева
Tetereva@acexpert.ru
+7 922 160 40 53
8 800 222 40 01
(343) 345 03 42 (72, 78)

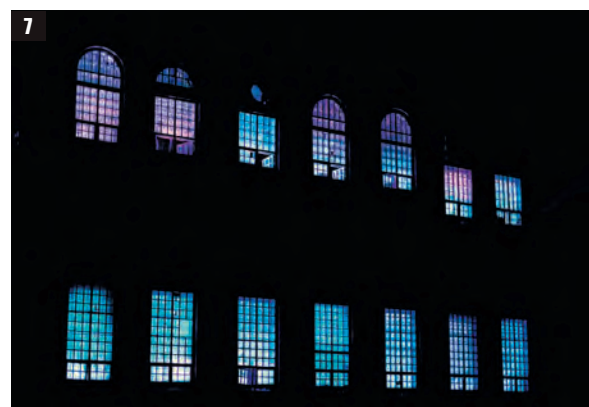
Вопросы партнерского участия
и размещения рекламы:
Елена Колмогорова
kev@acexpert.ru
+7 922 116 57 44

Фото недели

12 августа 2023 года на одну ночь индустриальные пространства из 16 регионов России открыли свои двери для зрителей. В рамках фестиваля «Ночь заводов» на территориях предприятий и промзон состоялись культурные события и публичные мероприятия, включив таким образом действующие и бывшие производства в активную городскую жизнь.



1. Забсибнефтехим (Тобольск). Автор фото — Анастасия Черкасова.
2. ЧЗЭМ-Энергомаш (Чехов). Автор фото — Екатерина Анохина.
3. ЧТПЗ (Челябинск). Фото предоставлено пресс-службой завода.
4. Александровский (Онежский) тракторный завод (Петрозаводск). Фото предоставлено пресс-службой.
5. Сибур-Химпром (Пермь). Автор фото — Сергей Русанов.
6. Свердловская железная дорога (Тюмень). Автор фото — Владимир Чебалдин.
7. Большая Ивановская мануфактура. Автор фото — Варя Гертье.



Позиции судов по спорным вопросам

Гражданский процесс



NEW

Новый продукт!

На основе практики судов общей юрисдикции

свыше **300** материалов содержат **1400** позиций судов

Ежедневная проверка актуальности



Поможет

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

В каких случаях особенно эффективно

Когда вы хотите **увидеть вопрос более объемно**: узнать, какие **неочевидные** риски есть, **как суды мотивируют свои решения**

Рассмотрены самые востребованные темы по гражданскому процессу

- подача иска
- доказывание (экспертиза, электронные доказательства, аудиозаписи и др.)
- восстановление процессуальных сроков
- исполнительное производство и др.

Каждая тема представлена просто и понятно – в отдельном материале

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

Подробности в вашем сервисном центре КонсультантПлюс



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
consultant.ru

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