

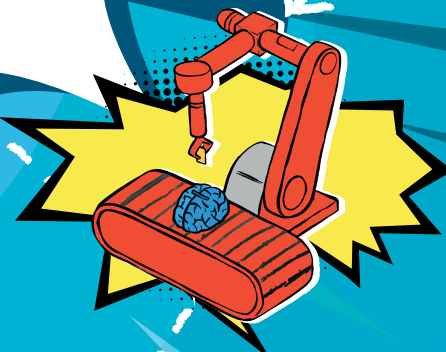


**Деловой  
квартал**  
DK.RU

ИННОПРОМ-2023.  
КАКИЕ ОТКРЫТИЯ ЖДУТ ПОСЕТИТЕЛЕЙ  
ВЫСТАВКИ? ЭКСПОЗИЦИИ, УЧАСТНИКИ,  
МЕРОПРИЯТИЯ | 22-31



# НОВАЦИИ И ИННОВАЦИИ НА УРАЛЕ



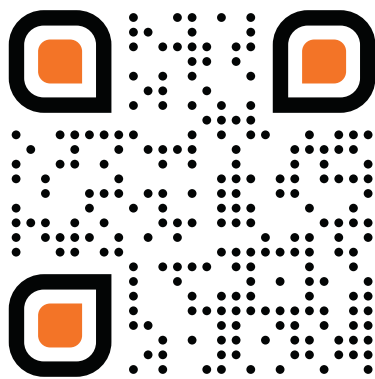
КАК ИЗМЕНИЛСЯ ЕКАТЕРИНБУРГ К  
300-ЛЕТИЮ И ЧЬЯ В ЭТОМ ЗАСЛУГА —  
НОВЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ  
И ЖИЛЫЕ ОБЪЕКТЫ В РАЗНЫХ  
РАЙОНАХ ГОРОДА | 34-39

ТУРИЗМ СТАНОВИТСЯ ПОЛНОЦЕННОЙ  
ОТРАСЛЬЮ БИЗНЕСА НА УРАЛЕ. КАКИЕ  
МАРШРУТЫ УЖЕ ДЕЙСТВУЮТ, ЧТО  
ПОЯВИТСЯ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ И  
КТО ВОЗГЛАВИТ ЭТОТ ПРОЦЕСС | 58-67




**УГМК**

**ЗАСТРОЙЩИК**



[ugmk-stroy.ru](http://ugmk-stroy.ru)



**СТРОИМ**  
**ГЛАВНЫЕ**  
**КАЧЕСТВА**  
**ЖИЗНИ**



«Привилегия» создана для тех, кто не готов отказываться от преимуществ жизни в мегаполисе, но при этом мечтает жить в единстве с природой.

Малоэтажные дома обеспечивают приватную атмосферу для жителей и в то же время сочетаются с привычной городской жизнью.

Здесь создано все для вашего комфорта и безопасности: продуманные планировки, квартиры с террасами и отдельным входом, закрытые дворы без машин, детские площадки, Wi-Fi на территории парка, видеонаблюдение, велодорожки и велопарковки - все это формирует единую органичную среду.







**Для тех,  
кто любит звезды**  
Квартиры с террасой  
на крыше\*\*



**Для тех,  
кто любит цветы**  
Квартиры с террасой  
на первом этаже



**Для тех, кто любит  
приватность**  
Двухуровневые квартиры  
с собственным входом



**Твоя Привилегия**

ЕКАТЕРИНБУРГ, АКАДЕМИЧЕСКИЙ

**Отдел продаж:**

ул. Академика Сахарова, д. 37

+7 (343) 381-84-35

[твояпривилегия-екб.рф](http://твояпривилегия-екб.рф)



# СОДЕРЖАНИЕ

## МНЕНИЯ



«По отношению к Китаю мы становимся сырьевым придатком». Можно ли это исправить? — **Академик РАН Сергей Глазьев**

Стр. 8



«За счет малоимущих туристов власть хочет развивать инфраструктуру Свердловской области. Это абсурд!» — **Владимир Окуньков, президент Ассоциации малых гостиниц и хостелов**

Стр. 10



«2023 год, скорее всего, будет годом роста реальных денежных доходов населения. Вопрос — каких слов?» — **регионовед Наталья Зубаревич**

Стр. 12



Нужно ли бояться цифрового рубля? — **финансист Игорь Нагаев**

Стр. 16

## ПРОФИ

Акулы банковского рынка больше не могут рассчитывать на баснословную прибыль.



И это — уникальный шанс для небольших частных кредитных организаций забрать у них долю рынка. Что конкретно им нужно делать — в интервью **финансистов Владимира Фролова и Алексея Романчука**.

Стр. 18-20



## ОПЫТЫ

Что такое BIM-технологии в стройке, когда в Екатеринбурге появится технопарк электронной промышленности, можно ли заработать на мигрантах и как нащупать новую нишу во время кризиса — оригинальные кейсы от экспертов «ДК».

Стр. 43-51

## ТУРИЗМ СТАЛ ОТРАСЛЬЮ БИЗНЕСА

Раньше туризм был лишь общим местом в отчетах чиновников, теперь к его развитию активно подключился бизнес. Какие проекты на Урале реально работают и сколько денег могут принести нам туристы — исследование «Делового квартала».

Стр. 58-73

## АРКТИКА ЗОВЕТ

Как можно попасть на Северный полюс и почему это так дорого?

Стр. 76-81



## «УРАЛ НА ЛАДОНИ»

Энтузиасты и настоящие патриоты создали уникальную коллекцию макетов знаменитых зданий Свердловской области. Но показать всем ее не могут — почему?

Стр. 84-87



## ТЕМА НОМЕРА

**ИННОПРОМ-2023.** В этом году страной-партнером стала Беларусь, и сотрудничество обещает стать плодотворным. Что стоит посмотреть, где будет работать Российско-Китайское ЭКСПО и какие сюрпризы подготовили организаторы — полный путеводитель по выставке.

Стр. 22-31

## Деловой квартал

«Деловой квартал» проводит независимую редакционную политику. Мнения, высказанные на страницах журнала, могут не совпадать с мнением редакции. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Авторские материалы не являются рекламными. Любые перепечатка и копирование авторских и рекламных материалов запрещены и возможны только в случае предварительного письменного согласования с редакцией журнала. В случае нарушения указанного положения виновное лицо несет ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ. Исключительное право на товарный знак «Деловой квартал» принадлежит учредителю. Все цены, указанные в журнале, действительны на момент выхода номера в свет.

## СЕТЬ «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ»

ИЗДАЕТСЯ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ, КРАСНОЯРСКЕ, НИЖНЕМ НОВОГОРОДЕ, НОВОСИБИРСКЕ, ЧЕЛЯБИНСКЕ.

## РЕДАКЦИЯ «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ»

Адрес редакции: 620014, Екатеринбург, ул. Добролюбова, 16, оф. 411, телефон/факс: (343) 212-76-06. E-mail редакции: in@dk.ru; отдел рекламы: savina@dk.ru. www.dk.ru

Директор, главный редактор: Сергей Андреевич Дружинин. Выпускающий редактор: Ольга Селезнева. Редакторы тематических рубрик: Виктория Говорковская, Александра Клименко, Андрей Пермяков, Елизавета Порошина, Татьяна Сальникова. Руководитель редакции спецпроектов: Мария Коновалова. Арт-директор: Евгений Исаков. Специалист по технической поддержке пользователей: Георгий Пьянков. Коммерческий директор: Татьяна Савина. Финансовый управляющий: Наталья Соколова. Руководитель отдела продаж: Алиса Мальцева. Специалисты по рекламным проектам: Анастасия Блохина, Валентина Васьева, Анна Лалина, Евгения Панасевич, Елена Труфанова.

## ИЮНЬ 2023 №1008

УЧРЕДИТЕЛЬ: ООО ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПУЛЬС ЦЕН», ИЗДАТЕЛЬ: ООО «ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ» — ЕКАТЕРИНБУРГ, 620014, Г. ЕКАТЕРИНБУРГ, УЛ. ДОБРОЛЮБОВА, 16, ОФ. 411.

Журнал зарегистрирован Управлением Роскомнадзора по Уральскому федеральному округу 06 октября 2020 г. Рег.№ ПИ № ТУ66-01823. Информационно-рекламное издание. Знак информационной продукции: 16+. Дата выхода 26.06.23. Отпечатано в типографии ООО «Фабрика цвета», г. Екатеринбург, ул. Шорса, 7, тел. (343) 221-02-82, 221-02-41, факс: (343) 221-02-81. Заказ № Подписной индекс 96 716. Цена свободная. Тираж 5 000 экз.



МЕДИАЛОГИЯ

Журнал «Деловой квартал» и портал DK.RU — участники ТОП-25 самых цитируемых СМИ Свердловской области



СОСПП

Свердловской областной  
Союз промышленников  
и предпринимателей

«Деловой квартал» — стратегический информационный партнер Свердловского областного Союза промышленников и предпринимателей (СОСПП)

Иллюстрация на обложке —  
freepik.com



URAL AIRLINES

# ПОВЫШЕНИЕ В БИЗНЕС-КЛАСС

от 8 000 ₽\*

- Услуга доступна к оформлению во время регистрации на рейс:
- при наличии авиабилета любого подкласса экономического тарифа
  - технической возможности предоставления услуги (не ранее чем за 3 часа и не позднее, чем за 1 час до вылета рейса)
  - при наличии свободных мест в салоне класса «Бизнес»

Услуга предоставляется только на собственных регулярных рейсах авиакомпании

\*Стоимость зависит от направления полёта

для звонков из РФ

8-800-77-00-262 | +7 (495) 139-41-01

для жителей Москвы и Московской обл.



соцсети



Чат-бот  
для  
пассажиров





## ЕСТЬ ЛИ У НАС ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА?



**Сергей Глазев**  
министр по интеграции и  
макроэкономике Евразийской экономической  
комиссии, доктор экономиче-  
ских наук, академик РАН

### К СОЖАЛЕНИЮ, ПО ОТНОШЕНИЮ К КИТАЮ МЫ СТАНОВИМСЯ СЫРЬЕВЫМ ПРИДАТКОМ — СТРУКТУРА НА- ШЕЙ ТОРГОВЛИ ЕЩЕ ХУЖЕ, ЧЕМ С ЕВРОСОЮЗОМ

Колонка написана специально  
для «Делового квартала»

**Н**овый мировой техно-  
логический уклад свя-  
зан с развитием нано-  
и биоинженерии, цифровых  
и аддитивных технологий.  
Экономика стран, где развиты  
эти направления, растет.

Россия сегодня не может по-  
хвастаться серьезными успеха-  
ми в этом направлении. Хотя в  
свое время у нас создали ком-  
панию Роснано, разработали и  
испытали определенные тех-  
нологии, но они оказались не-  
востребованными рынком.

Нужно признать, что мы на-  
ходимся в числе отстающих. А  
наше технологическое отстава-  
ние объясняется деградацией  
технического уровня. Оно так-  
же связано с резким падением  
расходов на НИОКР — при пе-  
реходе к рыночной экономике  
они сократились практически  
в 10 раз, и это ощущается до  
сих пор.

Если в советский период мы опережали другие страны по уровню развития технологий, то в настоящий момент в мире только два абсолютных лидера — США и Китай. При этом США стоит на месте, а Китай стремительно растет и, я думаю, к концу пятилетки он догонит Америку по уровню научно-промышленного и технического потенциала.

В международном разделе-  
нии труда Россия стала испол-  
нять роль сырьевой ниши. Это  
неплохо для небольших стран.  
Но для нас экспорт нефти, газа  
и цветных металлов и импорт  
машин, оборудования и това-  
ров народного потребления о-  
значают низкий уровень жизни  
и темпов развития.

Каждому мирохозяйствен-  
ному укладу соответствует  
свой способ накопления ка-  
питала и свое ядро мирового  
экономического развития.  
Сегодня такое ядро сформи-  
ровалось в Юго-Восточной  
Азии — более половины при-

роста мирового ВВП дают се-  
годня Китай и Индия. И нет  
сомнения, что мировая эконо-  
мика обретает новый центр.  
Мы тоже следуем этому курсу,  
но, к сожалению, по отноше-  
нию к Китаю мы становимся  
сырьевым придатком — струк-  
тура нашей торговли еще ху-  
же, чем с Евросоюзом.

Некорректно говорить, что  
негативное влияние на рос-  
сийскую экономику оказыва-  
ют только санкции. Серьезным  
образом на нее влияет и де-  
нежно-кредитная политика —  
негативные тенденции стали  
проявляться после того, как в  
2014 г. Центробанк отпустил  
курс рубля в свободное плава-  
ние. За девять лет, по эксперт-  
ным оценкам, в стране было  
недополучено продукции на  
50 трлн руб.: примерно 20% —  
из-за санкций, примерно 70%  
продукции — из-за работы  
Центробанка.

Есть ли у нас возможности  
для экономического роста? В  
настоящий момент загрузка  
производственных мощно-  
стей едва дотягивает до 60%.  
С точки зрения предложения  
товаров мы можем нарастить  
производство на 30-40%.

Еще один фактор роста —  
уход западных компаний. У  
нас освободилось примерно  
четверть рынка. Это гигант-  
ские возможности для им-  
портозамещения. Мы можем  
делать до 80% той продукции,  
которая ввозилась из Европы.  
Но для этого нужны креди-  
ты — длинные и дешевые.

Экономическая теория го-  
ворит о том, что направление  
заемных средств в реальный  
сектор экономики помогает  
предотвратить инфляцию. За  
счет роста производства това-  
ров народного потребления  
цены снижаются. Если мы еже-  
годно начнем загружать произ-  
водственные мощности, то мы  
сможем обеспечить прирост

промышленности на 3-4%,  
плюс еще около 1,5% прироста  
обеспечит внедрение новых  
технологий.

Нам нужна стратегия опе-  
режающего развития промыш-  
ленности, которая включает  
пять элементов:

- Переход на новый техно-  
логический уклад — его  
основные отрасли способ-  
ны демонстрировать рост в  
35% в год.
  - Экономическое наверсты-  
вание в сферах, которые  
близки к мировому на-  
учно-технологическому  
уровню, — при условии  
роста инвестиций в полто-  
ра раза темпы роста в этих  
отраслях могут составить  
10-20%. Классический  
пример — авиационная  
промышленность, там этот  
процесс уже происходит.
  - Догоняющее развитие —  
наша промышленность  
должна выйти на уровень  
западных компаний, кото-  
рые ушли с российского  
рынка.
  - Углубление переработки  
сырья — это может дать  
увеличение выпуска про-  
дукции в разы. Большие  
возможности открываются  
в отраслях нефтехимии и  
газохимии.
  - Стимулирование иннова-  
ционной активности — это  
позволит повысить темпы  
роста экономики до 8% в  
год при условии кредито-  
вания производственной  
сферы внутри страны.
- Для опережающего разви-  
тия экономики нам необхо-  
дима система стратегического  
управления, которая будет  
учитывать все названные мной  
факторы. Для этого институты  
развития, банковская система,  
нашпроект и целевые про-  
граммы должны работать как  
единое целое.
- Сергей Глазев**



# ГАСТРОНОМИЯ



Реклама

Муссовый торт  
«Прованс»



г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, д. 4  
+7 (343) 30-30-330, +7 (912) 212-30-30

[www.gastronomija.ru](http://www.gastronomija.ru)



## ТУРИСТИЧЕСКИЙ СБОР В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ — ЭТО АБСУРД



**Владимир Окуньков**  
президент Ассоциации  
малых гостиниц и хостелов

**НАДО ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ГОРОДСКУЮ СРЕДУ: ЕСЛИ В ГОРОДЕ СТАНЕТ КРАСИВО И БЕЗОПАСНО, ТУРИСТЫ САМИ К НАМ ПОЕДУТ**

Колонка написана специально для «Делового квартала»

**В** субъекты РФ направлен проект Федерального закона, который разрешает каждому субъекту вводить так называемый туристический сбор (ТС) и самим устанавливать его размер — до 100 руб. в сутки с гостя. Цель заявлена благовидная — за счет этих денег будет развиваться туристическая инфраструктура в регионе.

Мы с коллегами обсудили данный проект закона и считаем, что в Свердловской области вводить туристический сбор не имеет смысла да и вообще вредно.

**1.** Наш город не туристический, а деловой. По данным министерства экономического развития, к нам приезжает всего лишь 5% классических туристов (с туристическими целями), а остальные 95% прибывают в командировку и по всяким другим делам (в том числе личным, связанным с учебой, лечением и т. п.). Им туристическая инфраструктура не нужна, она их почти не интересует. Вот и получится туристический сбор в нетуристической локации, так? Как-то нелогично.

Для развития туризма надо вкладываться в городскую среду в первую очередь: если в городе станет красиво, удобно, безопасно, то и туристы сами приедут. Понятно же, что Прагу, к примеру, строили такой красивой и комфортной не для гостей, а для своих горожан, в первую очередь, для себя. И теперь отбоя там нет от туристов.

Нам же предлагают все сделать наоборот — приезжие командировочные должны профинансировать для горожан (местных жителей) и немногочисленных классических туристов возведение и содержание городских пар-

ков, скверов, пляжей, «а также иных объектов, способных удовлетворить духовные и иные потребности туристов». Это абсурд!

**2.** Это налог на бедных (малоимущих) туристов. А если быть более точным, то это налог на всех постояльцев бюджетных малых средств размещения (МСР), таких как хостелы, малые отели, гостевые дома и т. п.

Сами посудите. И с хостела, и с отеля 4-5 звезд одинаковый платеж (сумма этого сбора). Пример: 100 руб. в хостеле, где стоимость 600 руб./сутки, и 100 руб. с отеля 5 звезд, где цена 6 тыс. руб./сутки. Удорожание проживания в хостеле — на 1/6 (плюс примерно 17%), и удорожание на 1/60 в высокозвездном отеле (+1,7%), гости которого даже не обратят внимания на такую коррекцию. На порядок отличается удорожание для гостя бюджетного средства размещения! Хостелы будут каждому объяснять, почему проживание стало дороже для него на 17%.

Брать единый турсбор со всех, с любого средства размещения, некорректно (а другое не предусмотрено законом). В итоге черный рынок (а это многочисленные нелегальные «квартиры посуточно») получат преимущество. Они и знать не будут о каком-то турсборе.

**3.** Малые средства размещения (МСР) оказываются в худших условиях, чем большие отели. Добавляется работа персоналу: объяснить постояльцу причину допросов (наверняка неминуемые конфликты с гостями), оформить документы, принять деньги, вести учет + сдавать отчетность и т. п. (все отдельно от проживания — еще один учет). А лишних людей

нет в МСР, зачастую это семейный бизнес. Это бремя без денег!

Ну и, конечно, нас будет контролировать уполномоченный госорган, а где контроль (надзор) — там и штрафы, как водится.

**4.** Мы — регион-донор!

Донор в общем смысле — это объект, отдающий что-либо другому объекту. Мы входим в четверть регионов страны, не являющихся в 2023 г. дотационными. Логично было бы внести поправку в закон о ТС и не взимать его в регионах-донорах. Еще более логично — составить перечень туристических субъектов РФ, проанализировать их по степени развития туризма и исходя из этой классификации уже принимать решение о взимании или невзимании ТС, причем сумма сбора может различаться в зависимости от количества звезд, полученных регионом.

Напомню, что, согласно ФЗ №214, с 2017-го по 2024 г. в Республике Крым, Алтайском, Краснодарском и Ставропольском краях, Санкт-Петербурге, на федеральной территории «Сириус» проводится эксперимент по развитию курортной инфраструктуры за счет введения платы за пользование курортной инфраструктурой (курортный сбор). Результат, мягко говоря, там неоднозначный (спорный, неочевидный).

Вот и выходит, что достижение заявленной цели под большим вопросом, а кровь малому бизнесу и бюджетным (малоимущим) туристам этот закон попортит точно! Также появится еще одна мотивация для роста теневого бизнеса квартирных средств размещения (квартир посуточно). И зачем все это?

**Владимир Окуньков**





Многофункциональная  
площадка  
с комплексом готовых  
решений  
для организации  
бизнес-мероприятий  
любого масштаба



Реклама

- ▶ Общая площадь – 6 000 кв. м
- ▶ Многофункциональный трансформируемый зал на 450 человек
- ▶ Зал приемов – 156 кв. м
- ▶ Конференц-залы – от 50 кв. м до 120 кв. м
- ▶ Прилегающая территория для проведения культурно-массовых мероприятий: ярмарок, фестивалей, концертов и сезонных праздников

г. Екатеринбург, Верх-Исетский бульвар, стр. 15/4,  
тел: +7 (343) 350-22-00  
[www.sinara-center.com](http://www.sinara-center.com), [center@sinara-center.com](mailto:center@sinara-center.com)



## 2023-Й БУДЕТ ГОДОМ РОСТА ДОХОДОВ. НО СРЕДНЕМУ КЛАССУ НЕ ОБЛОМИЛОСЬ НИЧЕГО

фото: Любовь Ковалкина, Ельцин Центр



**Наталья Зубаревич**  
профессор кафедры экономической и социальной географии России  
географического факультета МГУ

**РОССИЙСКИЙ  
БИЗНЕС ПРЕ-  
КРАСНО УМЕЕТ  
ВЫЖИВАТЬ В  
ЛЮБОЙ СРЕДЕ.  
ЭТО НЕ ТОЛЬКО  
ЖИВУЧЕСТЬ, ЭТО  
ОТВЕТСТВЕН-  
НОСТЬ ЗА ТО, ЧТО  
ТЫ ДЕЛАЛ МНОГО  
ЛЕТ**

Материал подготовлен на основе интервью Натальи Зубаревич программе *Private talks*

**С**пецифика российского бизнеса в том, что он прекрасно умеет выживать в любой среде. Вопрос, все ли умеют развиваться. Российский бизнес не против получить что-то от государства, но полагается на себя, и крутиться все начали сами. А тут еще государство поспособствовало — ввело параллельный импорт и как-то полегчало с добычей комплектующих и оборудования, а до этого бизнес бегал по миру и сам все искал.

Опыт, невероятная живучесть и активность, полное нежелание ложиться трупиком и складывать лапки — люди вложили в свои бизнесы жизнь и просто в белых тапочках и на кладбище никто не был готов. Это не только живучесть, назову это пафосным термином — ответственность за то, что ты делал много лет. Она у российского бизнеса есть.

### Про адаптацию бизнеса и зависимость от Китая

Сейчас режим выживания: если одни рынки закрываются, бизнес пытается переориентироваться на другие.

Это вообще не про развитие, а про адаптацию. Больше 80% всего экспорта нефти идет на Индию и Китай — степень зависимости очень большая. Но внешнеторговый оборот с Китаем и раньше был на уровне 18% от всего внешнеторгового оборота России. Сейчас — 25-26%. И в этой структуре 20% — это экспорт из России в Китай, и 30% — доля Китая в нашем импорте.

Экспорт очень быстро рос не потому, что мы поставили столько тонн и баррелей — цены на нефть, газ и уголь в 2022 г. были уж больно хорошие. Поэтому не удивлюсь, если по 2023 г. стоимостные показатели российского экспорта в Китай, мягко скажем, не вырастут. По данным китайской стороны, рост импорта в Россию составил 13-14%, экспорта из РФ в Китай — почти 50%. Вот ценовое счастье 2022 г. То, что мы приближаемся к зависимости на треть от Китая по импорту, — медицинский факт.

### Вкладываться в госкомпании или в частные

Госкомпании бывают разные: контроль у государства есть и в Сбере, и в ВТБ, но ВТБ закончил год с мощным убытком и его опять будут докапитализировать, а у Сбера отличная прибыль. Слово «госкомпания» не черная метка, качество управления надо видеть. Не думаю, что прибыль у «Роснефти» была резко хуже, чем у «Лукойла». Я не специалист по этому рынку, но «Роснефть» первой повернула в Индию, у нее уже был там актив — нефтеперерабатывающий завод с 49,9% акций, и она могла рулить поставками. Так что не думаю, что шустрость «Роснефти» сильно

уступает шустрости «Лукойла» или «Сургутнефтегаза».

Если взять госкомпании, связанные с «Ростехом», то люди привыкли жить на бюджетном финансировании, а вы от них еще прибыльности хотите, размечтались. Давайте не будем валить все госкомпании в кучу. Хотите в них инвестировать — смотрите детали, разбирайтесь в частностях. Но все равно шанс ошибиться очень велик: помимо «гос/негос», «хороший/плохой менеджмент», есть третий фактор — волатильность рынка, и ее предсказать невозможно.

### Про строительство и ипотеку

Со стройкой все в порядке: по прошлому году — плюс 5% в реальном выражении, по I кварталу этого года — плюс 9%. Дальше назову три цифры: Южный федеральный округ — плюс 41%.

Сегодня мою аналитику могут понять только те, кто знает школьную географию, учите ее, она полезна для инвесторов. А если мы берем Ростовскую область и Крым в составе этого округа, то рост строительства почти в два раза. Дальний Восток — плюс 17%, а Хабаровский край — плюс 60%. Вот она, дорога жизни на Восток! И скалой в любых политических и экономических условиях стоит столица нашей родины — плюс 15%. Никто не отменял скоростных, больших кольцевых диаметров и всех других геометрических фигур, которые с великим успехом создает мэрия. И я ей очень благодарна, потому что инфраструктура города очень мощно поменялась на глазах. И когда на это тратятся деньги, у меня радостные ощущения.



Ипотека росла, все было хорошо. Но она начала рушиться в марте 2022 г., когда процент кредита ушел сильно за 20%. Она лежала полу-мертвой, но была запущена дополнительная программа семейной льготной ипотеки. Началась некоторая реанимация: в рублях к августу объем ипотечного кредитования соответствовал уровню 2021 г. После мобилизации объем ипотеки притих и осенью был ниже предыдущего года. Но в декабре, когда всем стало известно, что наступает финал льготной ипотеки, население, у которого были хоть какие-то деньги, сказало: «Да гори оно все огнем» и понеслось брать ипотеку: в рублях декабрь 2022 г. переплюнул объемы 2021 г. Хотя жилье подорожало, здесь надо быть аккуратным.

В январе-феврале ипотека лежала, сейчас читаю обзоры, что в апреле и начале мая она опять пошла вверх. Вывод 1: российская ипотека выживает в любых предложенных обстоятельствах, потому что жилищный вопрос в России не решен. Вывод 2: играть с государством бессмысленно. Если оно объявит льготу, то девелопер задерет цену на кв. м. Когда такой рост прекратится, государство сделает вид, что льготу закрывает.

Поэтому берите ипотеку, четко ориентируясь на две вещи: остроту семейного жилищного кризиса и перспективы вашей зарплаты и доходов в целом. Переиграть государство, как и беспощадного российского девелопера, вы не сможете. Но торговаться с ним и выбивать себе скидку — дело чести любого российского заемщика.

Как относиться к тем, кто берет ипотеку, чтобы потом продать квартиру? Во-первых, они должны будут держать ее пять лет, иначе налог 13% (при продаже). Во-вторых, жилье в России пока не дешевет, и в рублях, наверное, оно дешевет не будет. Но что будет при переводе в конвертиру-

емую валюту — посмотрим. Вдолгую, как инвестпродукт — многие не доверяют деньгам и считают, что в железобетоне надежнее: старшее поколение все такое. Я в свое время решила что-то купить на старость, но потеряла примерно 40% суммы. Это было сделано при очень дешевом долларе, но после 2014 г. все как-то стало не очень серьезно. Все давно продано, но суть в том, что не угадаешь. Надо быть великими инвесторами — спрашивайте Уоррена Баффета. По-русски это называется «чуйка должна работать». Но чуйка в России работает примерно в 50% случаев, поэтому сальдо будет нулевым.

### Про выбор места для жизни

У меня есть квартира в Москве, ничего другого я покупать не собираюсь. Жить я хочу в Москве, несмотря ни на что. Люди моей «группы крови» сильно концентрируются именно там, может, в Санкт-Петербурге. А в сложные времена лучше чаще общаться и чувствовать людей своей группы крови.

После Олимпиады многие люди переехали в Сочи по очень простой логике: жизнь проходит — сколько можно горбатиться, мерзнуть, смотреть на эту угрюмую зиму. Это чуть-чуть дауншифтинг, с точки зрения финансов — точно. Но это очень хороший показатель того, что для россиянина не только деньги важны, но и качество жизни. Правда, потом он спотыкается о южную бюрократию, о необходимость решать вопросы через занос-откат-распил, что там очень распространено. Но море и климат очень многое искупают. А за настоящими фруктами и овощами нужно делать вылазки в нутряную Кубань.

### Про доходы россиян

В прошлом году падение реальных доходов населения было 1%, и в то, что спад был таким мягким, главный

вклад внесло государство. Ежемесячные выплаты малоимущим семьям с детьми, индексация МРОТ и пенсий. Когда утихла инфляция, с октября начала расти реальная зарплата. Далее — мобилизованные и работники ОПК.

Средний класс судит по себе — ему не обломилось ничего. Снизился потребительский ассортимент, что-то пошло вниз по доходам, риски в бизнесе выросли. Основная часть средств была направлена на самые низкодоходные группы населения, которые очень чувствительны к инфляции, снижению доходов: каждый рубль на счету. В 2023 г. все продолжается: прекрасные показатели доходов в номинале — плюс 13%. Инфляция была 4–5%, то есть реальные зарплаты очень неплохо выросли. Понятно, что ее считают по крупным и средним предприятиям и организациям.

Мы не знаем, что происходит в малом и микробизнесе, в неформальном секторе. Но по крупным и средним предприятиям — это 32 млн человек, и у них зарплаты выросли на 13% в номинале. Значит, 23-й год, скорее всего, будет годом роста реальных денежных доходов населения. Не бог весть какого, но будет.

Да, мы не знаем, как выросли доходы у «малышей», но спада, скорее всего, не будет, как и роста бедности: потоки бюджетных денег идут в основном на уязвимые группы населения. Я знаю, что произойдет в марте 2024 г., и к этой дате не должно быть снижения доходов населения и роста бедности. И этого не будет. И пусть не говорят, что все это нарисовано Росстатом — это не так. Это большая, очень затратная система, которая выводит на заданный результат, это надо четко понимать.

### Про перспективы российской экономики

На 2024 г. — не знаю. Я свои личные перспективы больше

чем на несколько месяцев не гадаю, хотя я очень «плановый» человек. Помереть — не помрем, какая-то стабилизация, скорее всего, будет. Частную собственность не отменят, уверена, иначе все схлопнется к чертовой матери очень быстро, а камикадзе все-таки нет, люди понимают, что делать этого нельзя.

Рутинизированная ситуация в условиях СВО вполне возможна. Хорошего в этом ничего нет, но это и не фатально.

### Про доверие к государственной статистике

Если бы Росстату давали больше денег, я бы радовалась. Тогда, например, обследований бюджетов домохозяйств было бы 60 тыс. на всю страну, а хотя бы сотня-полторы. И достоверность региональной статистики доходов все-таки бы повысилась. Если бы Росстатом совсем не рулили, я была бы счастлива. Но Росстат — это маленькая крепкая лохматая лошадка, которую можно немного придавить, но потом она помотает гривой и все равно попытается выйти на норму.

Статистики — честные люди, они любят свою работу, потому что работают за очень скромные деньги, они профессиональны. Повернуть эту лошадку и превратить в гарцующего ахалтегинца, чтобы было приятно видеть власти, не получится, я в это верю.

А с тем, что есть, я давно научилась работать. И есть второй способ: надо почаще ездить в регионы и разговаривать с людьми. Выверять статистику обсуждением с бизнесом: что, как, почему, как он видит ситуацию. И тогда вас на мякине не проведешь. Гораздо больше рисков не в статистике, с ней можно работать, а в победных рапортах тех, кто любит победные рапорты. Они внушают ненужные иллюзии, это неправильная позиция. И так много врать вредно.

Наталья Зубаревич



# ЕЛЕНА ЛЕФТЕРОВА

## «ВРЕМЯ СЕРЫХ СХЕМ ПРОШЛО»

Что «болело» у предпринимателей в 2023 г. и почему Налоговая служба молодец — в колонке Елены Лефтеровой, собственника компании «Аутсорс-Бюро Лефтеровой».

**Ч**то значит быть руководителем аутсорсинговой бухгалтерской компании в 2023 г.? Быть на острие и помогать клиентам сделать расходы эффективными. Сегодня есть множество способов легально снизить налоговую нагрузку. Например, пользоваться услугами самозанятых. Про этот налоговый режим было много вопросов.

Гораздо важнее, однако, то, о чем стали спрашивать реже: стремительно теряют популярность «схемы по выводу». Время «серого бизнеса» практически ушло. На передний план выходят предприниматели нового поколения, не имеющие бэкграунда 90-х. Это, конечно, радуется, ибо мы тоже рискуем, если наш клиент «балует» чем-то таким».

Еще одна причина ухода от нелегальной

оптимизации налогообложения — систематическое ужесточение контроля ФНС за работой предприятий. Налоговая работает на опережение. Вам просто не дадут развить «серую» схему до значимых масштабов.

Бывают и исключения, и мы защищаем интересы клиентов, к которым ФНС предъявляет незаконные требования. Недавно, например, налоговая запросила документы за 2020 г. у клиента. Согласно положениям Налогового Кодекса, мы не обязаны предоставлять такие данные. Срок давности истек. А что делает обычный бухгалтер? Дает все, что требуют. Вспоминаю историю руководителя, который погряз в подобных запросах, потому что бухгалтер ответила на незаконное требование раз, второй, а дальше, как говорится, понеслось... Благо, мы вовремя вмешались.

На каких принципах я строю взаимодействие с клиентами? Первое: мое имя в названии компании — гарант безопасности. Второе — максимальная вовлеченность. Мы пока еще не лидеры рынка, а значит, степень моего личного участия в делах клиентов очень высока. Третье — гибкость. Мы никогда не делаем акцент на то, что договор с клиентом ограничен каким-то списком услуг. Зачастую, мы даем больше, чем прописано: всегда позвоним и расскажем

о новой льготе или предупредим о рисках. Другими словами, мы предлагаем клиентам налоговую безопасность, а правильный бухучет — это фундамент, на котором все строится.

Мне нравится наблюдать, как растут наши клиенты. И мы растем вместе с ними. Мы постоянно вносим улучшения в работу. Недавно мы переехали в офис в центре города, наняли в штат ассистента руководителя, занялись активными продажами, продвижением в отраслевых и профессиональных сообществах. Планы у меня грандиозные. Сейчас мы расширяем предложение для компаний, у которых есть штат бухгалтеров. Новый продукт — аудит бизнес-процессов по взаимодействию бухгалтерии с другими подразделениями компании.

Закончить хотелось бы историей: недавно меня спросили, как я доношу ценность своей работы до клиентов? И тут я поняла, что эту ценность формирую не только я. Да, у нас есть робот, который отправляет клиентам ежедневные отчеты о проделанной работе. Но настоящим амбассадором бухгалтерских услуг является все та же ФНС. Благодаря ее пристальному контролю, предприниматели понимают ценность налогового учета и налоговой безопасности и осознают, что малый бизнес так и останется малым, пока не выстроит все процессы, включая бухгалтерию.

БЦ АНТЕЙ, ул. Красноармейская, 10,  
офис 6/00  
тел. 8 (800) 350-83-05  
Lefterova.ru



### «Аутсорс-Бюро Лефтеровой» в цифрах:

**38**

Количество клиентов в 2018 г.

**2348** тыс. руб.

Обороты компании в 2018 г.

**78**

Количество клиентов в 2022 г.

**8728** тыс. руб.

Обороты компании в 2022 г.

с **2 до 6** человек

увеличился штат бухгалтеров с 2018 г. по 2022 г.

**30%**

экономию клиентов при обращении в компанию за счет налогов с ФОТ



## ЕКАТЕРИНА ТОРОПОВА

# «ВЫ ЕЩЕ И СТРОИТЕ?!» КАК РАСТЕТ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «МЕТРАЖИ»



Делегировать, учиться, искать ниши. Как собственнику выращивать бизнес, который сможет прекрасно работать и без него.

**Н**едавно звонит старый знакомый: «Екатерина, как дела? Недвижимость покупаете–продаете? Что? Уже и строите?!» Я иногда сама не могу поверить, так все быстро происходит. Сейчас «Метражи» — это группа компаний, агентство недвижимости и строительная компания. За последние пять лет мы, несмотря на все кризисы, очень выросли.

Если анализировать, что за последние годы повлияло на рост компании, то я бы выделила три фактора.

### Система делегирования

Я искала для себя эту «формулу идеальной сделки» несколько лет. Но оно того стоило! Сейчас работа у нас выстроена оптимально: над каждой сделкой работает от трех до шести узких специалистов: куратор, ипотечный брокер, агент покупателя, агент продавца, юрист и страховой брокер. Практика показала, что это самая эффективная схема. Когда над задачей клиента трудится целая команда людей, каждый из которых эксперт в своей области, — результат гарантирован.

### Оцифровка бизнес-процессов

Чтобы всегда выдавать стабильный результат, нужна единая система стандартов качества и регламенты. Мы начали заниматься оцифровкой бизнес-процессов сравнительно недавно, но это уже дало компании мощный импульс: мы делаем больше сделок за то же время без потери качества. Плюс еще в том, что если система хорошо настроена, то она прекрасно работает и без активного участия собственника. А это одна из главных моих целей.

### Поиск новых ниш

Открыли новое направление — строительство индивидуальных домов. Тема не совсем женская, и я отдаю себе отчет, что никогда не смогу разбираться в стройке так же, как хороший прораб. Поэтому моя область ответственности — находить нужных людей, выстраивать и контролировать бизнес-процессы. Подход вполне рабочий. Мы строим действительно хорошие теплые и прочные дома, и мне не стыдно смотреть в глаза людям, которые в них будут жить и уже живут.

И есть еще один фактор, без которого трех вышеописанных просто бы не было. Я много учусь. Ищу лучших в своем деле специалистов, тестирую все на практике и внедряю то, что работает. Конечно, мне еще учиться и учиться. Но я понимаю, что получение новых знаний — это для предпринимателя в принципе процесс постоянный, и я к этому готова.

Да, сейчас чрезвычайно непростые времена. Но мы их переживем. И мне кажется, если каждый на своем месте будет делать свое дело хорошо — это очень поможет развитию и укреплению нашей страны. Во всяком случае, я свою главную задачу вижу именно так.

### «Метражи» в цифрах

**2 000**

проведенных сделок

**34**

построенных дома

**98%**

положительных отзывов



### ГК «Метражи»

Екатеринбург, ул. Советская, 40

тел. (343) 350-60-20

[www.an-metrazhi.ru](http://www.an-metrazhi.ru)

[www.domprosto.com](http://www.domprosto.com)



## ЦИФРОВИЗАЦИЯ НЕИЗБЕЖНА, И ОБ ЭТОМ НАДО ГОВОРИТЬ



**Игорь Нагаев**  
российский аналитик,  
политолог, стратег и  
финансист

### ОТТОК ДЕНЕГ ИЗ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ СОСТАВИТ ПРИМЕРНО ДВА ТРЛН РУБ.

Колонка подготовлена на основе выступления Игоря Нагаева на финансовом форуме ФИНАРМКАЕТ

**Н**ачнем с того, что цифровые деньги двигаются торгашами. Миром вообще правят торгаши. Изначально деньги имели другой вид, начиная от шкурки животных, серебра и золота, постепенно они стали наличными и безналичными. Теперь люди оплачивают свои покупки с помощью QR-кодов и телефона. По сути, это и есть репетиция введения цифровых денег.

Сейчас, когда вы совершаете экспортные и импортные операции, ваши деньги проходят несколько корреспондентских счетов. Это стоит и времени, и финансов. Цифровые деньги резко ускоряют все это прохождение, а значит, еще и удешевляют. Изначально идея введения цифровых денег сводилась именно к этому: чем быстрее двигаются платежные средства, тем активнее торговля и больше прибыль.

Потом появилась другая идея: с помощью цифровых денег можно контролировать все и вся. Этого хочет любое государство хотя бы для того, чтобы собрать как можно больше налогов в бюджет. И это нормально.

Цифровые деньги выпускаются Центральным банком, лимитирует их он же. Они считаются третьим видом денег: в ходу будут наличные, безналичные и цифровые рубли.

Далее предлагаю говорить о цифровом рубле просто, без терминов, на примерах.

#### Пример №1. Особенности взаимоотношений коммерческих банков с ЦБ РФ

Юридическое лицо «Крокус интернешнл» открывает свой электронный кошелек в любом банке, а банк, в свою очередь, имеет кошелек на платформе ЦБ. Что это значит?

Допустим, вы приезжаете в Анталию. Вас встречает «Мурзилка-тур», вы идете к автобусу, автобус вас везет в отель и по пути ломается. Вы застреваете на дороге и начинаете ругаться с представителем «Мурзилки». И он вам заявляет, что автобус не его, а подрядчика, и сейчас они с ним разберутся.

Так вот, получается, что коммерческие банки в данном случае такие же посредники. А значит, они с этого не имеют комиссии. Ведь электронный кошелек «Крокус-интернешнл» реально находится в ЦБ, а не в коммерческом банке.

Предположительный отток денег из коммерческих банков после введения цифрового рубля составит примерно два трлн руб. То есть коммерческие банки лишатся двух трлн руб. депозитов или денег на текущих счетах, то есть на остатках.

Логично — если я лишуюсь столько денег у себя в банке, я должен как-то компенсировать потери. И я неизбежно подниму комиссию на какие-то другие свои услуги и, скорее всего, повышу процентную ставку по кредитам.

#### Пример №2. Инфляция

Одна из сложностей связана с инфляцией. Мы все знаем, что инфляция неизбежна, и в первую очередь она рождается из кредитной ставки. Затем включается в стоимость всех товаров и услуг. Таким образом, инфляция постепенно, то есть с какой-то задержкой, доходит до населения. Но когда введут цифровые рубли, ее скорость вырастет.

#### Пример №3. Освоение бюджета

Допустим, из казначейства пришли деньги по какой-то статье бюджета, например, на

строительство федеральной трассы, а конкретно на покупку щебня. Они идут с кодом, ведь у каждого цифрового рубля есть код. Раньше ты мог их использовать, чтобы выплатить аванс рабочим или купить воду в кулер. Сейчас если деньги приходят на закупку щебня, то они на закупку щебня и пойдут. По-другому не получится.

#### Пример №4. Расчеты между физлицами

Исчезнет абсолютная анонимность платежей. Потому что если тебе как физику пришли деньги от Васи за карандаши, то тебе, возможно, придется отчитаться перед налоговой. Я не думаю, что сидящие здесь будут радостно скакать от того, что все их расходы станут известны.

#### Пример №5. Система контроля и мониторинга ЦБ

Вся эта история будет контролироваться в ЦБ искусственным интеллектом, который не создает ничего нового, поступая только по аналогии: в основной массе он будет принимать решения на основе данных, откуда пришли к тебе деньги и куда пойдут. И если тебя заблокируют, с кем ты общаться будешь?

Цифровой рубль — это будущее, которое обязательно наступит, но оно должно работать во благо, а не во вред. Цифровые деньги и цифровая экономика не спасут мир от сложностей. Цифра не будет делать танки, пахать в поле и печь булочки. Цифра — только для того, чтобы как можно быстрее компоновать, учитывать и передавать информацию. Не более. Перемен не надо бояться, к ним нужно быть готовыми.

**Игорь Нагаев**



# «СТАРЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ НЕ ДОБИТЬСЯ»

Все больше уральских компаний проявляют интерес к цифровой трансформации бизнеса. Как ускорить процесс и сделать его более эффективным?



**Александр Нуйкин**  
заместитель  
председателя  
Уральского банка  
Сбербанка

**На** Урале растет число средних и крупных компаний, которые начинают внедрять цифровые технологии и автоматизировать свою работу. По подсчетам Сбера, в 2022 г. объем проектов по этому направлению превысил 1 млрд руб. В результате цифровой трансформации компании становятся более конкурентоспособными на рынке, а кому-то удается стать лидером в своей отрасли.

Заместитель председателя Уральского банка Сбербанка **АЛЕКСАНДР НУЙКИН** считает, для того чтобы встать на путь цифровой трансформации, необходимо накопить критическую мотивацию внутри компании. А чтобы ускорить процесс и сделать его более эффективным — нужно найти опытного партнера или консалтинговую компанию.

Как показывает практика, процесс цифровой трансформации обычно начинается с внедрения отдельных цифровых решений, например, в бухгалтерии или отделе продаж. Через какое-то время руководство компании начинает расширять перечень установленных решений, а впоследствии пересматриваются все бизнес-процессы и при помощи цифровых технологий создается новая бизнес-модель предприятия.

«Переходя на путь цифровой трансформации, часть компаний пытается оптимизировать свои расходы, другая часть — найти новые точки роста. Есть и такие, кто пишет стратегию по трансформации и проходит все этапы с нуля, чтобы вырасти из обычной компании в высокотехнологичную. Сбер сам

прошел этот путь и сейчас готов делиться идеями и разработками со своими клиентами, в том числе передовыми технологиями на основе искусственного интеллекта. О том, какие еще возможности открывает цифровая трансформация и какие задачи бизнеса может решить, мы расскажем на ИННОПРОМе в рамках нашей деловой программы», — отметил Александр Нуйкин.

Среди тех, кто сейчас проходит путь цифровой трансформации вместе со Сбером, — компания «Сольфер», диверсифицированный холдинг в сфере трейдинга и переработки металлов, производства изделий из драгоценных металлов. К первым шагам в этом направлении бизнес приступил около года назад. И даже за такой короткий период времени ощутил, как цифровизация бизнеса повлияла на его финансовые результаты. Как рассказал генеральный директор «Сольфер» **МАКСИМ НАЖМЕТДИНОВ**, за это время клиентская база компании увеличилась в 3,5 раза, а выручка — с 4,2 до 10,5 млрд руб.

«Мы хотим стать лидером на рынке драгметаллов и понимаем, что старыми инструментами высоких результатов не добиться. Компания должна работать как часы, без сбоев во взаимодействии между отделами. Чтобы сделать наши процессы эффективнее, мы задумались о цифровой трансформации. Решили пройти этот путь вместе со Сбером — с компанией мы хорошо знакомы, потому что не первый год плотно работаем по линии кредитования и хеджирования металлов. Коллеги из подразделения DTaaS Уральского банка вдохновили нас на разработку стратегии развития «Сольфер», рекомендовали инструменты для цифровизации бизнеса. Они помогают нам внедрять подход к клиентской базе, основанный на данных. Пока мы находимся в начале пути, но уверен, что сможем добиться высоких результатов», — отметил Максим Нажметдинов.

Сейчас, по оценкам Сбера, лидерами по числу запущенных проектов цифровой



**Максим Нажметдинов**  
генеральный  
директор «Сольфер»

трансформации являются девелоперские компании, а также предприятия в сфере агропромкомплекса и торговли. В первую очередь они внедряют свои решения в работу отделов продаж — в приоритете стоит формирование личных кабинетов, оптимизация клиентского пути и работа с большими данными. Эти отрасли являются фокусными для Сбера. Но он активно внедряет свои решения и сопровождает проекты и в других отраслях.

Например, в сфере здравоохранения внедряются решения, которые помогают обеспечивать население дистанционной медицинской помощью. А врачам сервисы, базирующиеся на технологиях искусственного интеллекта, помогают сформировать второе мнение при выявлении онкологии, инсульта, ковида. В сфере образования Сбер внедряет комплексные системы безопасности. В транспортной отрасли — решения для мониторинга состояния дорожного полотна и разметки. А для того чтобы сократить время на качественное оказание государственных услуг, используются решения, базирующиеся на технологиях искусственного интеллекта.

«Сегодня решения Сбера позволяют закрыть значительную часть потребностей в цифровизации на каждом этапе жизненного цикла клиента или проекта. А менеджеры помогают компаниям сформулировать цифровую стратегию и поддерживают их на стадии реализации», — резюмировал Александр Нуйкин.

# МАЛЫЕ БАНКИ СЕГОДНЯ СПОСОБНЫ ЗАМЕНИТЬ ДИНОЗАВРОВ

Кризис — прекрасный шанс для не попавших под санкции малых и средних банков. Практически все гранды финансового бизнеса обеспечивали себе мощнейший рост именно во время кризисов.

**С**егодня, когда на все крупные банки РФ наложены международные санкции, когда трансграничные переводы стали почти неосуществимы, а надежных опор в валюте не осталось, нужно думать о трансформации национальной банковской системы. И вряд ли тут помогут огромные экосистемы с захватом непрофильных рынков, которые строят крупнейшие игроки. Нужна новая стратегия, и здесь у технологических малых банков открываются невероятные перспективы.

**ВЛАДИМИР ФРОЛОВ** и **АЛЕКСЕЙ РОМАНЧУК** более 15 лет работали в банковской сфере и имеют успешный и многолетний опыт в разработке инновационных банковских технологий. Они рассказали «ДК», о чем должны задуматься руководители и акционеры банков прямо сейчас, на какие инструменты им стоит обратить внимание и какие платформы могут стать для них спасением.

— Крупнейшие банки РФ попали под санкции США, ЕС и ряда других стран. Отключены SWIFT и корсчета в основных валютах. Число подсанкционных банков постоянно растет. Дошла очередь и до средних банков. Есть риски, что к этим санкциям могут присоединиться другие страны. В этой ситуации стало невозможно вести полноценную банковскую работу, особенно в части трансграничных платежей.

В 2022 г. совокупная прибыль банковской системы России по сравнению с 2021 г. уменьшилась в 12 раз. Это притом, что были введены существенные послабления в части переоценки ценных бумаг и оценки рисков по кредитам.

Санкции остановили значимую долю внешнеторговых операций. Российский бизнес испытывает огромные трудности при экспорте и импорте продукции, что влияет на всю экономическую ситуацию в РФ. Банков с возможностями

## УДИВИТЕЛЬНЫЙ ФАКТ: ПОСЛЕ РАСПАДА СССР ФАКТИЧЕСКИ НА ПУСТОМ МЕСТЕ ДАЛЕКИЕ ОТ ТЕМЫ ЛЮДИ ПОСТРОИЛИ ОДНУ ИЗ САМЫХ ПРОДВИНУТЫХ В МИРЕ ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ

свифт-переводов практически не осталось. Сейчас трансграничные переводы стали камнем преткновения для российских банков. Те банки, которые решат эту проблему, будут иметь несомненное конкурентное преимущество.

На сегодня финансовая поляна в России выжжена. Больше трех четвертей по размеру клиентской базы банковской системы подпадает под санкции. Поэтому надо, засучив рукава, восстанавливать ее на базе новых игроков.

### Страна скатывается в бартер

Во всех банках мира существенная часть программного обеспечения написана десятки лет назад. Модернизировать его — задача нереальная да и ненужная. Эффективным решением является создание филиала банка, где устанавливается платформа, обеспечивающая полноценный функционал цифрового банка. По завершении рабочего времени отчетность филиала передается в АБС для формирования опердния банка в целом.

Поэтому сейчас на глобальном финансовом рынке набирают силу цифровые платформы, созданные с нуля. Наиболее

продвинутое из них — полностью автоматизированные платформы с высоким быстродействием (порядка тысячи транзакций в секунду) и «безлюдными» технологиями исполнения операций. Это обеспечивает на порядок более низкую себестоимость транзакций в сравнении с существующими на сегодня банковскими технологиями.

В современные платформы бывает встроена и главная книга, что позволяет самостоятельно вести учет, выпускать цифровые финансовые активы (ЦФА) и иные токенизированные ресурсы.

В сложившейся на сегодня ситуации в России при проведении трансграничных платежей необходима технология удостоверения транзакций без SWIFT. Одним из вариантов решения является использование для этих целей блокчейн-технологий.

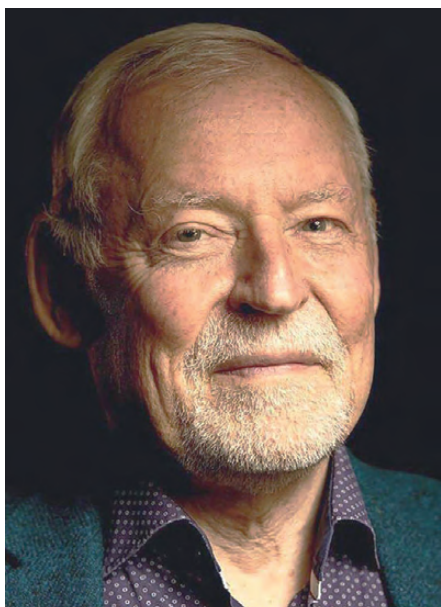
Вторая проблема — платежи без доллара и евро. Эта задача может быть решена за счет использования наряду с фиатными валютами имущественных активов (скажем, золота, хотя могут быть и другие активы).

Открытие корсчетов, скажем, в Индии или Китае не решает проблему. Например, открыты корсчета в индийских банках в рупиях или в Китае в юанях и зеркально — в российских банках в рублях. За российскую продукцию в Индии платят рупиями, в Китае юанями, а за индийскую и китайскую в России — рублями.

Но финансовые потоки между странами не сбалансированы. К тому же нет сложившегося рынка по конвертации этих валют, а рубли в таком количестве не нужны ни индусам, ни китайцам, как и рупии с юанями россиянам.

Самое главное — нет сложившегося рынка страхования валютных рисков. Отсутствие производных инструментов на эти валюты и возможностей хеджирования валютных рисков приводит к тому,





Владимир Фролов

что внешнеторговые операции обслуживаются только на встречных потоках — экспортер против импортера. По сути, страна скатывается в бартер. Фактически в России не решена по существу проблема трансграничных платежей.

### Россия потеряла технологическое лидерство. Но шансы есть

Требования к имущественным активам при трансграничных платежах — они должны быть не менее стабильны в сравнении с ведущими мировыми фиатными валютами. К таковым может быть отнесено, например, золото. О валюте можно, пожалуй, забыть. Как показал последний год, для России это рискованные активы. Рубль слабеет и тоже не годится для долговременных сбережений.

Весь этот перечень проблем требует принципиально новых инновационных решений, на сегодняшний день аккумулярованных в современной финтех-индустрии.

Но у малых и средних банков нет ни денег, ни времени на разработку современных инновационных решений, а главное — нет специалистов надлежащего уровня для их разработки, которая требует не менее пяти лет и многих млн долл. Пожалуй, это утверждение справедливо и в отношении крупных банков тоже.

Где выход из этой, казалось бы, тупиковой ситуации? Сейчас за рубежом работают успешные финтех-компании с российскими корнями на современных инновационных платформах. Малые и средние банки могут подключиться к таким платформам, уже развернутым в России. Именно это ре-

шение способно выгнать значимую часть проблем, свалившихся на банковскую систему России.

Что для этого нужно от акционеров ныне небольших банков? Дерзость, решительность, быстрота принятия решений, непреодолимая жажда обогащения и лидерства. Дерзайте! Именно так в начале 90-х стартовали будущие гранды российского банковского рынка.

Удивительный факт, но после распада СССР фактически на пустом месте, казалось бы, далекими от этой темы людьми (математиками, программистами, учеными со степенями и высокими званиями, безбашенными и отчаянными авантюристами, спекулянтами, цеховиками советской поры и прочей разномастной публикой) была построена одна из самых продвинутых в мире финансовых систем.

Вы сами помните, как в начале нулевых, путешествуя или живя за рубежом, вы могли убедиться, как самые, казалось бы, передовые банки мира выглядели такими динозаврами по сравнению с российскими.

Но за последние лет десять-пятнадцать технологическое лидерство финансовой системы России сошло на нет. Причина банальна. Многие ведущие специалисты из России стали развивать финтех за пределами страны.

### Какие экосистемы на самом деле нужны

Наиболее продвинутые финтех-платформы имеют мощнейший открытый API (Application Programming Interface — интерфейс программирования приложений), позволяющий предоставить всем подключившимся через API компаниям функционал финтех-платформ в полном объеме. Именно API — пожалуй, главная мировая новация в финансовой сфере за последнее десятилетие, позволяющая строить мощные экосистемы.

Приведем несколько примеров крупных российских холдингов, которые начали строить свои экосистемы. Сейчас происходит взаимное проникновение бизнесов. Например, классические финансовые институты за счет роста своих экоимпериий начинают играть значимую роль не только в банковском секторе. А те, кто не был замечен на финансовом рынке, покупают малые банки и стремительно врываются в эту индустрию за счет своей огромной клиентской базы.

Сбер сейчас — это далеко не только банк, но и логистическая компания по доставке посылок, маркетплейс по продаже автомобилей и недвижимости, онлайн-супермаркет и даже кинотеатр (тоже онлайн).



Алексей Романчук

Это лишь малая часть сервисов Сбера. По количеству продуктов со Сбером конкурируют сегодня IT-холдинги — Яндекс и VK, у которых есть свои мощные экосистемы.

Ветеран онлайн-торговли OZON.RU — это не только интернет-магазин, но и тревел-агент, служба доставки еды, а теперь еще и цифровой OZON Банк.

Столь стремительное расширение экосистем требует более мощных платформ с развитым API, что позволит интегрировать все существующие сервисы холдингов, постоянно расширять продуктовую линейку и проводить многие миллионы транзакций. Для таких экосистем в сложившейся в России ситуации особенно актуальны сейчас инструменты для трансграничных платежей.

Наиболее продвинутые западные экосистемы пошли несколько другим путем, чем российские. Они не создают собственное натуральное хозяйство из многочисленных непрофильных активов, а на базе мощного API строят экосистемы, интегрируя сторонних участников рынка, каждая из которых имеет свою многочисленную клиентскую базу.

В этом случае у ныне малых и средних банков, работающих на современных платформах, также появляется возможность уйти в отрыв от уже сложившихся в России холдинговых империй.

Есть такая возможность и у компаний с мощной клиентской базой. Создать свой банк, стать центром кристаллизации и начать строить свою экосистему, подключая через API других участников рынка с многочисленной клиентурой.

Подводя итог этого раздела, можно сказать, что строительство экосистем нахо-

дится пока еще в юном возрасте. У новых участников, в том числе и у малых банков, есть все шансы возглавить гонку, обогнав ветеранов этого движения за счет более продвинутых API-решений.

### «Параллельная» банковская система

Время кризиса — это прекрасный шанс для не попавших под санкции малых и средних банков. Если обратиться к истории мировой банковской системы, то практически все гранды финансового бизнеса обеспечивали себе мощнейший рост и выход на лидирующие позиции именно во время кризисов. В стабильные времена передел клиентской базы — дело многотрудное и дорогое. Клиенты не видят необходимости менять банк, мирясь с иногда недостаточной технологичностью и относительно дорогим обслуживанием. В кризисные же времена они мечутся, как стадо сайгаков (есть такой сленг в банковских кругах), от одного банка к другому.

В кризис банки, претендующие на мощный рост своей клиентской базы, должны продемонстрировать рынку свою надежность и приверженность к малорисковому ведению бизнеса. Это необходимое, но не достаточное условие. Клиенты не пойдут в банк с отсталыми технологиями. Достаточное условие — плюс к надежности необходим еще высочайший уровень технологичности банков в целом, обеспечивающий лидирующий уровень обслуживания.

Сами банки с такой задачей не справятся. Дорого и долго. Выход один — перейти на обслуживание на уже готовую платформу, доказавшую свою состоятельность и лидирующие позиции в мире.

Такого рода переход может быть совершен за два-три месяца, в результате чего технологический аутсайдер перейдет в принципиально другое качество — инновационного лидера на финансовом рынке. Это абсолютно реальная возможность.

Такие примеры уже есть во многих странах. И в России в том числе. Скажем, ВТБ приобрел банк Открытие, который, в свою очередь, ранее купил платформу банка Точка. ВТБ на базе этой платформы получил лицензию на новый банк Точка.

По сути дела, ВТБ уже пошел по пути параллельной банковской системы на базе неподсанctionного малого банка. Но вновь появившийся рынок относительно большой, и на нем может успешно работать до десятка таких проектов.

Кстати, сегодня есть еще и более продвинутое решение Banking-as-a-Service. Они быстро и дешево встраиваются в уже работающие банки, выводя их на качественно новый уровень.

## КЛИЕНТЫ НЕ ПОЙДУТ В БАНК С ОТСТАЛЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ. ДЛЯ БАНКОВ ВЫХОД ОДИН — ПЕРЕХОДИТЬ НА УЖЕ ГОТОВУЮ ПЕРЕДОВУЮ ПЛАТФОРМУ

Отметим еще один очень важный момент. В малых и средних банках нет достаточно квалифицированного персонала для реализации такого проекта. Можно ли решить эту проблему? Безусловно, да. Подключение к платформе позволяет переложить все вопросы такого характера на компанию, предоставляющую эту услугу. Квалифицированное сопровождение программных решений, методическая помощь в организации бизнеса и его продвижение. К тому же подключение к таким платформам финансово вполне посилено и малым банкам.

Подводя итог этого раздела, можно констатировать, что выбор у банков невелик: уйти с рынка или, напротив, побороться за лидирующие позиции.

### Требования к современным финтех-платформам

- Цифровой банк, построенный на концепции Banking-as-a-Service.
- Разработка на базе современных инструментальных средств CI/CD, актуальных языков программирования и технологий.
- Высокая скорость разработки/обновления ПО и гибкость при внесении изменений.
- Все финансовые продукты реализуются в самой финтех-платформе, оставляя в АБС только функцию бухучета/отчетности.
- Платформа должна быть API-first — все функции реализованы как API, на базе которого уже делаются веб- и мобильные приложения, строится экосистема и стимулируется финтех-отрасль.
- Платформа предназначена для различных цифровых активов. Поддержка не только фиатных валют, но и разных типов активов за счет их токенизации.
- Полная внутренняя автоматизация работы платформы, включая управление ликвидностью мультивалютной платформы, что обеспечивает беспрецедентно низкие затраты на ее сопровождение.

- Сбережения в драгоценных металлах и построение экосистемы для обращения драгметаллов.
- Трансграничные платежи на основе имущественных активов без использования SWIFT, без доллара или евро.
- Возможность легко масштабировать платформу за пределы РФ (например, в популярные сегодня страны Центральной Азии, Юго-Восточной Азии или Ближнего Востока) без значительных переработок.

### Резюме: держайте!

Здесь описан очень широкий функционал цифровых банков. Но необязательно иметь его в полном объеме. На практике есть случаи, когда банки не работали с золотом, не занимались трансграничными платежами, а реализовывали стандартный функционал без этих опций. Например, даже стандартное рублевое РКО. Другими словами, современный продвинутый цифровой банк с классическим набором услуг. Есть и другие примеры, когда во главу угла ставили сбережения в драгоценных металлах и трансграничные переводы.

Что нужно сделать руководителям банковского бизнеса в России для успешного преодоления свалившихся на них проблем? Из своего опыта можем отметить главную беду как российской банковской системы, так и бизнеса в целом. Нерешительность и затягивание в принятии стратегических решений, перекалывание этой главной обязанности руководителя на свой персонал. Например, на программистов.

Но у капитанов бизнеса и наемного персонала абсолютно разные и даже противоположные интересы. Первым лицам нужно процветание, рост эффективности, капитализации, а их подчиненным — сохранение рабочих мест и относительно высокая и стабильная зарплата.

Это сродни тому, что никто же из руководителей не перекалывает вопрос о рождении своих детей на подчиненных. Так и в вопросе принятия стратегических решений — это дело самих акционеров и правления банка.

Это тот шанс, когда малые, резвые, умные и высокотехнологичные могут стать самыми большими и успешными игроками на финансовом рынке. Способны будут заменить динозавров нынешней эпохи. По крайней мере, история развития мировой банковской системы знает немало таких примеров. Получилось у них, получится и у вас!

Подготовила Ольга Селезнева



18+

29/8-1/9/2023

# CPM

International Fashion Trade Show  
Moscow

[cpm-moscow.ru](http://cpm-moscow.ru)

Место проведения:



Организатор:



Реклама. ООО «ЭКСПО-ФЬЮЖН»





# ЕКАТЕРИНБУРГ ОСТАЕТСЯ ВАЖНЕЙШИМ ХАБОМ ДЛЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Выставка ИННОПРОМ-2023 пройдет в Екатеринбурге с 10 по 13 июля. Что ждет участников в этом году?

**Н**а Среднем Урале завершается подготовка к ежегодной международной промышленной выставке ИННОПРОМ. Ее тема — «Устойчивое производство: стратегия обновления». Несмотря на то, что из-за политической ситуации от участия в выставке ожидаемо воздержатся европейские и японские компании, павильоны пустовать не будут — свою продукцию представят более 380 предприятий. Кроме этого, в рамках Российско-Китайского ЭКСПО будут работать стенды нескольких сотен компаний из Поднебесной.

## О выставке

В этом году стенды участников ИННОПРОМ разместятся в трех павильонах МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО». Национальная экспозиция страны-партнера — Республики Беларусь — будет расположена в третьем павильоне. Как рассказал руководитель отделения Посольства Республики Беларусь в Екатеринбурге **СЕРГЕЙ ЧИЧУКОВ**, она займет более трех тыс. кв. м. Будут представлены практически все отрасли народного хозяйства — энергетика, промышленность, научно-технические разработки. Всего в национальной экспозиции примет участие около 130 компаний.



Как отметил директор деловой программы ИННОПРОМ **АНТОН АТРАШКИН**, по предварительным данным в этом году свои национальные экспозиции также представят Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан и Иран. Обсуждается возможность участия в этом формате представителей еще двух госу-

дарств. В целом со стороны компаний-участников в этом году организаторы зафиксировали повышенный спрос на выставочные площадки.

«Несмотря на сложную обстановку вокруг России и ожидаемый отказ от участия в выставке представителей стран, которые ежегодно приезжали на ИННОПРОМ, со всей ответственностью могу отметить, что провалов не произошло. Выставочные площадки были полностью заполнены к началу весны. Расширились экспозиции стран, которые являются важными торгово-экономическими партнерами России. Выросло число российских регионов, которые представят свои экспозиции», — сказал Антон Атрашкин.

Ожидается, что на выставке будет представлено 25 коллективных экспозиций регионов: от Калининградской до Иркутской области, от ХМАО до Чеченской республики.

Четвертый павильон будет полностью отведен под Российско-Китайское ЭКСПО. В нем планируют принять участие более 400 китайских компаний — представителей крупного и среднего бизнеса.

«ИННОПРОМ остается важнейшей международной площадкой, где Россия встречается со своими торгово-экономическими партнерами. И мы очень рады, что удалось вернуть Российско-Китайское ЭКСПО, которое в этом году пройдет параллельно с главной промышленной выставкой нашей страны», — заключил Антон Атрашкин.

## Об участии Среднего Урала

Стенд Свердловской области будет расположен в третьем павильоне. В этом году наш регион в рамках коллективной экспозиции представят 35 компаний из таких отраслей, как транспортное машиностроение, металлообработ-



ка, энергетика, приборостроение, а также промышленная цифровизация и IT. Это и крупные предприятия, в числе которых «Уральский завод гражданской авиации», Машиностроительный завод им. Калинина. И небольшие предприятия, выпускающие высокотехнологичную продукцию, — например, производитель гидравлического оборудования «ГидроНТ», производитель теплообменного оборудования ReinnoIC, компания «Отдел медицинской техники».

Кроме этого, ожидается, что на стенде Свердловской области презентуют эскиз будущего технопарка электронной промышленности, который планируют построить в Новокольцовском микрорайоне. А также пройдут деловые мероприятия — программа сейчас верстается.

Персональные экспозиции готовят и другие свердловские предприятия. В их числе — СКБ Контур, ВСМП-АВИСМА, ПНЕВМОСТРОЙМАШИНА, Пумори инжиниринг, ТМК и Группа Синара. Уже известно, что «Синара — транспортные машины» презентуют на ИННОПРОМ полностью российский аналог «Ласточки», новая модель электропоезда носит рабочее название «Восток».





Фото: департамент информации политики губернатора Свердловской области, пресс-служба выставки ИННОПРОМ

### О деловой программе

Деловые мероприятия будут проходить все четыре дня выставки. Традиционно в первый день состоится главная стратегическая сессия ИННОПРОМ и вручение премии «Индустрия». 10 и 11 июля запланировано проведение деловых форумов, где будет обсуждаться сотрудничество России с Республикой Беларусь, Центральной Азией и Арабскими странами. Среди ключевых тем деловой программы — цифровое производство и промышленные технологии, мероприятия запланированы 11 и 12 июля.

«Мы рассчитываем, что конференция по новым промышленным технологиям будет одной из самых актуальных для представителей промышленных предприятий. На нее мы привлекаем большое количество компаний из IT-сектора, руководителей департаментов цифровизации и стратегии крупнейших промышленных компаний для того, чтобы вместе обсудить, какие стратегии цифровизации работают и какие новые интересные направления импортозамещения ПО сегодня существуют», — поделился Антон Атрашкин.

12 и 13 июля организаторы запланировали Форум производителей компо-

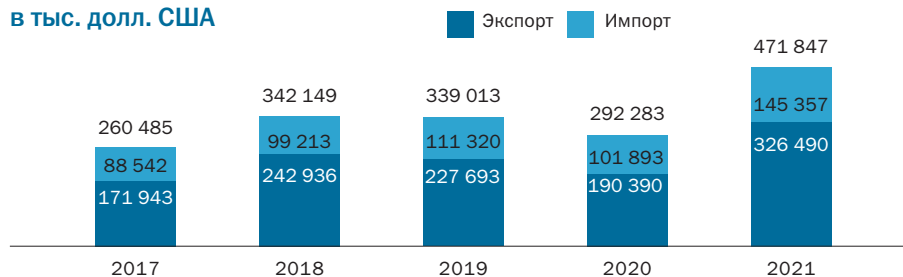
нентов. Впервые он состоялся в прошлом году и имел большой успех. На прошлом ИННОПРОМ с представителями малого и среднего бизнеса встретились 10 директоров по закупкам крупнейших компаний страны. В этом году в форуме примут участие больше представителей крупных компаний, а также производители комплектующих из Индии, Узбекистана и Казахстана.

«Еще один важный формат, стартовавший в прошлом году, — «Диалог с торгпредом». Мы считаем, что в новых условиях российским компаниям важно напрямую задать свои вопросы руководителям российских торговых представительств. Такие встречи открывают новые горизонты и облегчают выход на новые рынки», — отметил Антон Атрашкин.

**Елизавета Порошина**

### Как изменились показатели ВЭД Свердловской области и республики Беларусь за пять лет

в тыс. долл. США







## Что посмотреть на выставке?



### Павильон №2

- Коллективная экспозиция Кыргызской Республики
- Экспозиция инновационных промышленных проектов Минпромторга России
- Коллективная экспозиция Российского экспортного центра
- ФГУП НАМИ
- СКБ Контур
- Kaspersky

### Павильон №1

- Евраз
- Камаз
- Росатом
- Роскосмос
- ГК Ростех
- ВСМПО-АВИСМА
- Группа Синара и ТМК
- Консорциум Робототехники и Систем интеллектуального управления

- Коллективные экспозиции Республик Башкортостан, Коми, Татарстан, Челябинской области
- Национальные экспозиции Республики Казахстан, Республики Таджикистан, Ирана

### Павильон №4

- Российско-Китайское ЭКСПО

### Павильон №3

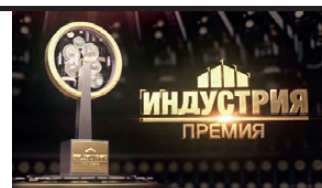
- Коллективные экспозиции регионов:
  - Вологодская, Иркутская, Калининградская, Калужская, Ленинградская, Липецкая, Нижегородская, Оренбургская, Орловская, Ростовская, Рязанская, Свердловская, Томская, Тульская и Ульяновская области,
  - Красноярский край и Пермский край,
  - Республика Марий Эл и Чувашия,
  - ХМАО — Югра.
- Экспозиция страны-партнера Республики Беларусь

## Кто отмечен «Индустрией»

Национальная промышленная премия на полях выставки ИННОПРОМ вручается Минпромторгом России с 2014 г. Подать заявку на участие в конкурсе могут российские компании, которые реализовали свои проекты в гражданских отраслях. В экспертном совете по присуждению премии работают: вице-премьер – министр промышленности и торговли РФ **ДЕНИС МАНТУРОВ**, руководители РСПП, ТПП РФ, «Опоры России», «Деловой России», СКОЛКОВО, Фонда содействия инновациям и др. Участники оцениваются по четырем критериям: технологическая новизна, экономический эффект, межотраслевой характер и ориентация на глобальный рынок. Традиционно финалисты премии получают возможность представить свою продукцию на стенде Минпромторга. Официально номинантов премии «Индустрия-2023» объявят в конце июня. До настоящего момента представители Свердловской области дважды оказывались в числе номинантов премии.

Так, в 2021 г. в финал попала компания «БиоМикроГели» — она была отмечена за разработку уникальной технологии очистки воды и твердых поверхностей от любых типов масел и нефтепродуктов. В 2022 г. номинантом стала инжиниринговая компания «ReinnoIC» — ее отметили за разработку инновационных теплообменных аппаратов, оборудования для подготовки воды и очистки сточных вод. «Это стало для нас знаковым событием, — отмечает основатель и CEO ReinnoIC **ПАВЕЛ БЛОХИН**. — Мы появились в поле зрения крупных федеральных корпораций, которые придерживаются в своем развитии ESG-политики, участвуют в национальных проектах, в частности, в федеральном проекте «Чистая вода», а также развивают производство с применением реверс-инжиниринга. Мы видим большой потенциал в совместных проектах с такими компаниями. Например, в прошлом году мы начали сотрудничество в рамках стратегического проекта по созданию клас-

тера глубокой переработки углеводородного сырья. Это расширяет нашу экспертизу в области создания теплообменного оборудования и решений для водоподготовки и переработки промышленных стоков». В экспертном совете по присуждению премии Свердловскую область представляет первый проректор УрФУ **СЕРГЕЙ КОРТОВ**. Он отмечает, что в регионе всегда было достаточно много инновационных проектов, но наши компании стали участвовать в конкурсе только в последние годы. Возможно, они обратили внимание на премию уже после того, как она обрела определенную популярность. «С другой стороны, в последние несколько лет на Урале активно реализуются различные проекты кооперационного характера, где университеты вместе с компаниями создают инновационные разработки. Это, прежде всего, научно-образовательные центры мирового уровня, инжиниринговые центры и передовые инже-



нерные школы. В рамках этого взаимодействия ускоряется и усиливается тенденция по созданию и выводу на рынок инновационных продуктов. В частности, в перечне компаний, которые вышли в финал премии, есть компания «Аксалит» — она является резидентом Уральского межрегионального научно-образовательного центра «Передовые производственные технологии и материалы», — отметил Сергей Кортков. Эксперт подчеркнул, что развитию таких проектов сегодня помогает, с одной стороны, серьезное увеличение спроса на отечественные разработки, которое произошло из-за санкционного давления и роста оборонно-промышленного комплекса. С другой стороны, за последние два года было введено большое количество инструментов господдержки для обеспечения технологической независимости страны.



# ДЕНЕЖНАЯ ИЕРАРХИЯ: КАК СТАТЬ БЛИЖЕ К ЕЕ ВЕРШИНЕ

В последние десятилетия ускоряется рост денежной массы на руках населения: это показатель доверия к фиатным деньгам. Но что эта масса содержит?

**П**ерри Мерлинг, профессор международной политической экономики, описал естественную денежную иерархию, которую можно представить в виде пирамиды.

На вершине находятся высшие деньги — золото. Ниже золота идут национальные валюты, выпущенные Центробанками. Затем — депозиты. Ценные бумаги — облигации и акции — находятся внизу.

«Все, что находится под золотом, может быть создано из воздуха. Это означает рост надежности денег снизу вверх», — поясняет **АНДРЕЙ СЕРЕБРЯКОВ**, руководитель филиала ООО «Золотой Монетный Дом».

## Как стать ближе к вершине денежной иерархии?

Инвестиции в золотые слитки обладают рядом недостатков, связанных с законодательством. Кроме того, банки завышают цену золота при продаже и занижают при обратном выкупе. Однако если человек все же решил приобрести слитки, то лучшее для этого время — начало января, март и начало апреля и с середины июня до начала июля.

«Эти выводы основаны на анализе средней доходности золота за период с 1975 по 2021 г. Цена падает весной и летом, а осенью снова растет», — продолжает Андрей Серебряков.

В первой половине июня золото стабильно торговалось в диапазоне выше \$1,9 тыс. за унцию. Но аналитики предупреждают, что после нескольких недель бокового тренда цены на золото готовы к крупному движению.

## Как инвестировать в золото без рисков?

Другое дело — золотые, серебряные и платиновые монеты, которые можно приобрести в специализированных организациях. Их стоимость всегда растет в долгосрочной перспективе. Кроме того, цена монет максимально приближена к стоимости металла. Какие монеты покупать?

«Если человек планирует провести зрелые годы в России, то лучшим выбором будет покупка монет «Георгий Победоносец», «Золотой Червонец» или советский «Сеятель». Эти монеты изготовлены из золота высокой пробы, и их легко продать спустя время», — отмечает Андрей Серебряков.

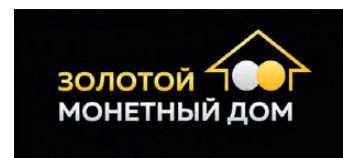
В случае, если человек планирует переезд в Европу, лучше обратить внимание на европейские, американские, канадские, австралийские монеты: «Британия», «Филармоникер», «Соверен», «Американский Орел» и др. А на Ближнем Востоке с удовольствием принимают любые золотые монеты, имеющие название латиницей. Есть, например, малоизвестные монеты из Камеруна, стоимость грамма в которых максимально близка к биржевой цене золота.

Обладатель монет может продать их в любое время, когда ему потребуются обыч-

ные деньги. Монеты необходимо принести в ту же организацию, где их купили. Главное, соблюдать условия их хранения: хранить в своих капсулах, не открывать и не трогать руками.

«Помните, что монетам нужно сохранить товарный вид для продажи за полную стоимость. В противном случае их купят по цене металла. Но даже в этом случае вы останетесь в прибыли. Чем дольше вы владеете золотыми монетами, тем они дороже и тем больше выгода при их продаже», — предупреждает руководитель филиала ООО «Золотой Монетный Дом».

С любыми вопросами, касающимися инвестиционных монет, можно обратиться к специалистам «Золотого Монетного Дома». Эксперты не только проконсультируют покупателей, но и познакомят с широким ассортиментом монет из драгоценных металлов.



г. Екатеринбург, ул. Радищева, 6 А,  
офис 503 (1 подъезд)  
тел. +7 (903) 019-99-10



# БЕЛОРУССКАЯ КУХНЯ, «ПЕСНЯРЫ» И 426 ЭКСПОНАТОВ: ЧЕМ УДИВИТ СТРАНА-ПАРТНЕР ИННОПРОМА

Вячеслав Ярин — о том, почему внешнеторговые отношения Свердловской области и Беларуси растут так стремительно и какие компании примут участие в международной выставке в июле.

**Б**еларусь неслучайно стала страной-партнером выставки ИННОПРОМ-2023. По итогам 2022 г. страна заняла шестое место среди других стран-контрагентов. Традиционно наш регион поставляет в Республику металлопрокат, турбинное и электрическое оборудование. А импортирует — двигатели, металлообрабатывающие станки, сельскохозяйственную и специализированную продукцию, продовольствие.

К настоящему времени внешнеторговые отношения между Беларусью и Средним Уралом достигли своего пика. За 2017-2021 гг. объем экспорта вырос более чем на 47%, а объем импорта — на 39%. И, очевидно, уход с рынков наших стран большого количества иностранных компаний даст их развитию новый толчок. О том, что связывает наш регион с Беларусью, какие компании активнее всего взаимодействуют с этой страной и какие новые направления сотрудничества появились за последнее время, в интервью «ДК» рассказал министр международных и внешнеэкономических связей Свердловской области **ВЯЧЕСЛАВ ЯРИН**.

## От взаимных поставок — до производства совместной продукции

Сотрудничество Свердловской области и Беларуси имеет более чем 25-летнюю историю. В марте 1997 г. было подписано Соглашение между правительством Свердловской области и министерством промышленности Республики Беларусь — оно определило промышленность и науку как ключевые сферы для дальнейшего взаимодействия.

— Двустороннее партнерство получило дальнейшее развитие в 2001 г. — тогда нашу область посетил президент Республики

Беларусь **АЛЕКСАНДР ЛУКАШЕНКО** и было подписано межправительственное соглашение о сотрудничестве, — рассказывает Вячеслав Ярин. — Именно тогда была заложена традиция проведения встреч руководителей Свердловской области с президентом Республики Беларусь. Губернатор Свердловской области **ЕВГЕНИЙ КУЙВАШЕВ** встречался с Александром Лукашенко в 2014 и в 2019 гг.

В 2001 г. в Екатеринбурге было открыто отделение Посольства Республики Беларусь в РФ, основная задача которого — содействие развитию торгово-экономического сотрудничества между российскими и белорусскими предприятиями, реализация совместных проектов во всех сферах. В прошлом году учрежден офис Почетного консула Республики Беларусь и открыто представительство Белорусской торгово-промышленной палаты. Совместно с белорусскими партнерами созданы и активно работают Совет делового сотрудничества для проработки стратегических направлений двустороннего взаимодействия и две рабочие группы — по промышленности и по энергетике.

## Как расширились наши сферы взаимодействия за последние годы?

— Ключевым направлением остается кооперация в сфере промышленности. Уникальность этого направления заключается в том, что мы не только осуществляем взаимные поставки оборудования, но и работаем над созданием новых совместных продуктов, в том числе с целью дальнейшего выхода на рынки третьих стран. Наш «Уральский дизель-моторный завод» и компания «БЕЛАЗ» ведут активную разработку дизельного двигателя для белорусских карьерных самосвалов. Если рань-

ше «БЕЛАЗ» покупал двигатели в дальнем зарубежье, теперь они будут собираться на уральском заводе с применением части компонентов, которые производятся в Беларуси. Это пример кооперации по отдельным комплектующим.

Налажено эффективное сотрудничество в сфере энергетики. Беларусь осуществляет масштабную модернизацию и реконструкцию энергетических объектов, в которой задействован «Уральский турбинный завод». Так, в 2022 г. специалисты компании завершили крупный проект по поставке оборудования для реконструкции Минской ТЭЦ-3. При этом белорусские партнеры обладают развитыми компетенциями по проектированию, обслуживанию и модернизации турбинного оборудования, что позволяет рассматривать возможность реализации совместных проектов в третьих странах, в том числе в сфере модернизации турбинного оборудования.

На подъеме находятся наши отношения в сельском хозяйстве.

В 2022 г. региональными сельскохозяйственными товаропроизводителями при государственной поддержке было закуплено около 100 единиц белорусских тракторов и иной спецтехники. В конце прошлого года в области заработала новая сортировочная линия семян сельскохозяйственных культур от белорусского бренда. В планах — расширение сотрудничества в сферах семеноводства, поставок ветеринарных препаратов, совместной подготовки кадров для нужд сельского хозяйства Свердловской области и Беларуси.

В ближайшем будущем также планируем активизировать сотрудничество в таких сферах, как информационные технологии, цифровая экономика, инвестиции, молодёжная политика, СМИ.





Фото: предоставлено ММВЭС Свердловской области

### За 2022 г. товарооборот между Свердловской областью и Белоруссией вырос в полтора раза до исторического максимума — 754,7 млн долл. Что стало драйвером роста?

— Во-первых, устойчивые промышленные связи и долгосрочные проекты промышленной кооперации предприятий Свердловской области и Республики Беларусь, взаимные поставки машиностроительной продукции, карьерной и сельскохозяйственной техники, энергетического и электротехнического оборудования, продукции легкой промышленности и продуктов питания.

Во-вторых, участие региональных компаний в крупных российско-белорусских проектах. В частности, компания «Уралгидромаш» поставляла двигатели для Белорусской АЭС, а специалисты двух региональных организаций принимали непосредственное участие в строительстве самой станции.

В-третьих, введение рядом иностранных государств ограничительных экономических мер в отношении России и Беларуси, что привело к уходу с рынка многих иностранных компаний.

На этом фоне в 2022 г. в 2,6 раза увеличились поставки в Свердловскую область белорусских лифтов. Они в том числе используются в программах замены лифтов в многоквартирных домах. В четыре раза увеличились поставки двигателей «Минского моторного завода». В свою очередь, белорусские компании «БЕЛАЗ», «МАЗ», «Гомсельмаш» начали закупать гидравлические изделия компании «Пневмостроймашина».

В-четвертых, значительно возросший интерес жителей нашей области к продук-

там питания и продукции легкой промышленности Республики Беларусь.

Белорусские продукты широко представлены в федеральных и региональных торговых сетях. В Екатеринбурге уже работают 13 фирменных магазинов белорусских продуктов, несколько магазинов белорусской обуви «Белвест». Прорабатывается возможность открытия в Екатеринбурге дистрибутивного центра белорусских продовольственных товаров и продукции легкой промышленности.

### Какие новые направления сотрудничества появились на фоне тренда на импортозамещение?

— В условиях ухода с рынков наших стран многих иностранных компаний представители белорусской стороны проявляют значительный интерес к тому, чтобы заполнить своей продукцией освободившиеся ниши. Речь идет о расширении поставок как базовых комплектующих, так и готовой продукции, в частности общественного пассажирского транспорта («МАЗ», «Белкоммунмаш»), металлообрабатывающих станков, грузовой («БЕЛАЗ»), сельскохозяйственной (МТЗ) и лесопромышленной техники («Амкодор»), лифтового оборудования («Могилевлифтмаш»), продуктов питания, продукции легкой промышленности.

В силу действия ограничительных экономических мер в отношении самой Беларуси представители белорусской стороны проявляют интерес к взаимодействию в области импортозамещения электротехнического оборудования и систем автоматизированного управления технологическими процессами в энергетике. В том числе — с перспективой создания на территории Республики Беларусь совместных производств приборов и систем автоматизации. Стороны так-

## ЧТО ПОДАРИТЬ БИЗНЕС-ПАРТНЕРАМ? Выбираем драгоценные сувениры с экспертами ювелирного дома CHAMOVSKIKN



Ювелирные аксессуары с корпоративной символикой. Нагрудный знак, выполненный из драгоценных материалов, брошь или запонки с айдентикой компании — беспроигрышный вариант премиального подарка для топ-менеджмента и партнеров. Дизайнеры CHAMOVSKIKN разрабатывают их в четком соответствии с фирменным стилем и философией бренда заказчика.

Драгоценные сувениры, выпущенные лимитированной серией, помогут транслировать ваш месседж на невербальном уровне. Величественный «Прайд», целеустремленная «Львица», настойчивый «Бык», мудрый «Кролик» станут драгоценными пожеланиями адресату на долгие годы. Недавно линейку CHAMOVSKIKN souvenir пополнил серебряный «Дракон» — символ 2024 года.

Ювелирные боксы — универсальный подарок, а при выборе камня инвестиционного уровня — еще и перспективное вложение средств. Стоит отметить, что банк цветных драгоценных камней CHAMOVSKIKN — крупнейший в России. Есть поистине уникальные образцы: изумруды, рубины, александриты, сапфиры, а также коллекционные самоцветы Top Color: танзаниты, турмалины Параиба, индиголиты, верделиты, морганиты, аквамарин, спессартин, демантоиды... Благодаря собственному производству полного цикла, редкие камни становятся центром подлинных шедевров высокого ювелирного искусства.

Выбрать варианты драгоценных сувениров можно в одном из фирменных салонов CHAMOVSKIKN или назначив персональную встречу с экспертами ювелирного дома.

Реклама



же заинтересованы во взаимодействии по обслуживанию действующего энергетического оборудования и поиску аналогов для его замены в третьих странах.

Значительный взаимный интерес вызывают предложения свердловских компаний по поставкам современного высокотехнологичного металлообрабатывающего оборудования, импортозамещающие решения в области производства металлорежущего инструмента.

Отдельным перспективным направлением во взаимодействии с белорусскими партнерами стали предоставляемые уральскими компаниями услуги по прототипированию и реверсивному инжинирингу.

### Есть ли у Беларуси совместные предприятия со Свердловской областью?

— В контексте совместных предприятий очень показателен пример сотрудничества свердловского предприятия «Пневмостроймашина» с партнерами из Республики Беларусь. Предприятие работает на белорусском рынке более 20 лет, поставляет гидравлические двигатели для карьерных самосвалов «БЕЛАЗ».

В 2021 г. компания по заказу «БЕЛАЗа» разработала и поставила в производство гидравлическое оборудование (аналог продукции известного бренда из Германии), в 2022 г. — подписала соглашения по применению гидравлических изделий в технике «БЕЛАЗа» и «Гомсельмаша». На «Пневмостроймашине» запущен свой литейный цех, все комплектующие на 98% состоят из отечественного сырья и материалов. В настоящее время компания планирует построить на территории Беларуси совместно с «БЕЛАЗом» новое производство — сборку гидравлических насосов для карьерной и тракторной техники.

### Недавно белорусские СМИ писали, что представители их страны готовы организовать в Свердловской области сборочное производство троллейбусов и электробусов. Известны ли уже параметры проекта?

— Вопрос поставок троллейбусов, электробусов, а также иной пассажирской техники неоднократно обсуждался с белорусскими партнерами в рамках деятельности совместной рабочей группы правительства Свердловской области и министерства промышленности Республики Беларусь.

Итогом проведенных переговоров стало подписание администрацией города Екатеринбурга контракта на поставку в течение 2023 г. 50 троллейбусов с автономным ходом производства белорусского холдинга «Белкоммунмаш». 11 мая текущего года

Фото: ДИТ Свердловской области



В мае Екатеринбург получил 10 первых троллейбусов, произведенных холдингом «Белкоммунмаш». Все они оснащены системой удлиненного автономного хода, что позволит использовать их даже в тех районах города, которые не оборудованы контактной сетью

прошла торжественная церемония передачи Екатеринбургу первой партии из 10 троллейбусов. Она стала подарком к 300-летию города.

Что касается открытия сборочного производства — такие решения требуют тщательного анализа рынка и наличия потребности в пассажирской технике, а также грамотной оценки потенциального объема ее потребления и взаимных гарантий ее реализации.

### Интересна ли Беларусь свердловским туристам? Налажено ли прямое транспортное сообщение между нашим регионом и этой страной?

— Из Екатеринбурга в Минск и обратно два раза, по понедельникам и пятницам, компания «Белавиа» осуществляет прямые рейсы. Беларусь пользуется популярностью как для туров выходного дня (с пятницы до понедельника), так и в качестве направления для исторического, патриотического, гастрономического туризма. Не менее востребовано в Республике Беларусь санаторно-курортное лечение.

Прямое авиасообщение, отсутствие виз, языкового барьера, комфортная среда и гостеприимство белорусского народа делают эту страну приятным местом для безопасного комфортного отдыха. Туры в Беларусь можно свободно забронировать почти у всех туристических операторов, работающих в Свердловской области.

### «Такого раньше не делала ни одна страна-партнер»

Беларусь как страна-партнер выставки будет представлена во всех сферах ИННОПРОМ — официальной, деловой, культурной. В рамках национальной экспозиции свою продукцию представят более 130 предприятий, которые работают в сферах промышленного производства, химической и нефтехимической промышленности, энергетики. Среди них также бу-

дут представители деревообрабатывающей промышленности, мебельного производства, а также компании, которые представят свои научно-исследовательские и технические разработки.

— Всего планируется более 426 экспонатов — продукции, научно-технических разработок, оборудования, техники, — говорит Вячеслав Ярин. — Планируется, что будут представлены 22 единицы натуральных образцов техники. В их числе автомобили, тягачи, техника «МАЗ» и «МАЗ-Ман», тракторы «Минского тракторного завода», комбайны «Гомсельмаш», погрузчики «Амкор», городская техника «Белкоммунмаш».

В дополнение к упомянутым компаниям на национальной экспозиции представят свою продукцию белорусские компании, которые входят в концерн «Белнефтехим» — это удобрения, полиэфирные нити, полимерные композитные материалы, предприятия концерна «Беллепром» — деловая, специальная и фирменная одежда, обувь, ткани, текстильная галантерея и многое другое.

### Традиционно в дни ИННОПРОМ проходит масштабная культурная программа. Планирует ли Беларусь привезти какие-то творческие коллективы?

— Белорусские партнеры подготовили мероприятие уникального формата, такого раньше не делала ни одна страна-партнер ИННОПРОМ. С 7 июля 2023 г. на площадке ТРЦ Мега начнет свою работу ярмарка «От всего сердца». Это не просто ярмарка — это фестиваль белорусской культуры и белорусских товаров, в рамках которого запланированы выступления творческих коллективов, конкурсы, мастер-классы, шоу тракторов «Беларусь» и многое другое.

На празднике можно будет попробовать блюда белорусской кухни, посмотреть фильмы белорусского кинематографа, а также принять участие в бесплатных мастер-классах по танцам и даже освоить основы соломоплетения. Гостей ярмарки порадуют выступления творческих коллективов. Хедлайнером выступит Белорусский государственный ансамбль «Песняры».

### Какие ожидания лично вы связываете с ИННОПРОМом в этом году?

— ИННОПРОМ — это всегда движение. Поиск новых идей, партнеров, возможностей. ИННОПРОМ открывает горизонты для реализации абсолютно любых идей, проектов. Я советую присоединиться, попробовать, воплощать в реальность самые, казалось бы, безумные идеи, которые впоследствии могут стать инновационными.

Елизавета Порошина



# КАК БИЗНЕСУ ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ ОТ КИБЕРАТАК В 2023 ГОДУ?

Директор компании «Айдеко» Дмитрий Хомутов — о том, что поможет компаниям минимизировать риски в условиях, когда использовать зарубежный софт становится опасно.

**По** оценкам аналитиков, за последний год количество кибератак на российские компании выросло на четверть. К вирусам, хакерским атакам и фишингу добавились новые угрозы — атаки на облачные сервисы и IoT, все чаще стали происходить утечки данных, а в киберпреступлениях начали использовать искусственный интеллект. Директор уральского разработчика решений по защите сетевого периметра компании «Айдеко» **ДМИТРИЙ ХОМУТОВ** рассказал «Деловому кварталу», как в этой ситуации компании могут себя обезопасить.

**Дмитрий, как сегодня отечественные компании решают проблему безопасности сетевого периметра? Многие зарубежные разработчики ушли с российского рынка, и привычные решения перестали быть доступны.**

— Сегодня пользователи стоят перед выбором: они могут продолжить эксплуатировать иностранные решения с урезанной функциональностью и без техподдержки, разработать новый сервис самостоятельно или перейти на готовые отечественные средства защиты.

Первый вариант по понятным причинам менее предпочтителен и наиболее опасен. Разработка нового решения или доработка open-source-проекта может повлечь за собой много временных и финансовых затрат, отодвигая срок его ввода в эксплуатацию. Поэтому в большинстве случаев специалисты советуют использовать готовые решения «из коробки» от ведущих отечественных вендоров, к которым, безусловно, можно отнести и компанию «Айдеко». Наши решения использует средний и крупный бизнес, промышленные предприятия, государственные и муниципальные организации.

**То есть использовать готовые решения — выгоднее, чем самописный продукт?**

— Конечно. В качестве примера расскажу о нашем проекте с компанией «Русский Свет

Технологии» для крупного федерального дистрибьютора электротехники «Русский Свет». Заказчику требовалось UTM-решение для филиальной сети, удовлетворяющее следующим требованиям: невысокая стоимость лицензии, современная функциональность, удобный интерфейс, поддержка удаленного доступа, а также гарантия присутствия вендора на российском рынке.

Изначально компания «Русский Свет» применяла самописный межсетевой экран на базе свободного ПО. Но в конечном итоге заказчик пришел к выводу, что такое решение требует слишком много доработок, при этом основное ПО не поддерживается и не обновляется. Стоимость владения таким решением и сопутствующие расходы оказались слишком высоки. Выходом в сложившейся ситуации стал Ideco UTM — межсетевой экран нового поколения, основанный на ядре Linux и комплексе современных средств защиты информации собственной разработки. Внедрив его, заказчик получил готовое решение с оперативной технической поддержкой и сопровождением presale-инженеров.

**Давайте обобщим: какие преимущества получает российская компания, используя отечественное решение для информационной безопасности?**

— В целом, использование российских решений поможет компаниям обеспечить более высокий уровень защиты. Я бы выделил пять конкретных преимуществ для бизнеса:

- это оптимальная защита от угроз, специфичных для российского интернет-пространства;
- соблюдение российского законодательства;
- сертификация по требованиям российских регуляторов и гарантированное обновление в случае необходимости;
- хранение данных на территории РФ;
- быстрая и эффективная техническая поддержка и обслуживание.



**Дмитрий Хомутов**  
директор компании «Айдеко», разработчик решений для защиты сетевого периметра

**Что отличает ваш софт от других отечественных программ для безопасности сетевого периметра и какие возможности доступны пользователям Ideco UTM?**

— Важным отличием продуктов «Айдеко» от конкурентов является регулярный рост и развитие решений. Обладая самым быстрым R&D на рынке NGFW-решений, мы регулярно выпускаем от четырех мажорных релизов и от семи минорных версий в год. Кроме этого, наша техническая поддержка быстро реагирует на обращения пользователей — специалисты приступают к решению задачи через минуту после ее регистрации.

Ideco UTM — наш флагманский продукт, который предоставляет пользователям необходимые механизмы обеспечения сетевой безопасности. В 2023 г. мы добавили новые возможности. В частности, появились новые категории в контент-фильтре, контролирующей загрузку данных в социальные сети и файлообменники. Обновлена версия модуля контроля приложений (улучшено определение протоколов, поддержка протоколов сервисов VK и Яндекс). Мониторинг трафика теперь может осуществляться по конкретному пользователю. Доступна двухфакторная аутентификация VPN-пользователей по SMS и TOTP, и звонку, а также интеграция с системой двухфакторной аутентификации Multifactor. Ведется журналирование работы прокси-сервера и срабатывания правил контент-фильтра. Также добавилось логирование файрвола и контроля приложений.



тел. 8 800 555 33 40  
ideco.ru





# «ЧТОБЫ УСПЕТЬ ЗА РЫНКОМ, БУДЕМ НАРАЩИВАТЬ МОЩНОСТИ В ЧЕТЫРЕ РАЗА»

Как малому предприятию масштабировать производство гидравлики в условиях, когда тяжело привлекать кадры и закупать привычное европейское оборудование? Опыт компании «ГидроНТ».

**В** числе 35 компаний, которые представят свою продукцию на выставке ИННОПРОМ на стенде Свердловской области, — малое предприятие «ГидроНТ», которое изготавливает клапаны и гидрораспределители для производства сельскохозяйственной, дорожно-строительной и другой техники. Компания начала работать на рынке как поставщик гидравлического оборудования из Италии: привозила на Урал комплектующие и на месте собирала из них готовые изделия. Собственное производство появилось в 2017 г. К настоящему моменту удалось практически полностью заместить импортные комплектующие.

На фоне ухода с российского рынка западных компаний спрос на продукцию предприятия стал расти. В прошлом году

«ГидроНТ» произвел 20 тыс. изделий — это в четыре раза больше, чем в позапрошлом. Поэтому предприятие стало наращивать мощности. Уже построен второй производственный корпус. Пока его используют как складское помещение и подключают к инженерным коммуникациям. В ближайшее время здесь разместят станки, контрольно-измерительное оборудование, а также обустроят помещения для работы технологов и нормоконтролеров, раздевалку для рабочего персонала, столовую и душевые.

— Чтобы успевать за потребностями рынка, нам нужно увеличить мощности практически в четыре раза: инвестировать около 700-800 млн руб. в покупку станков, еще около 200 млн вложить в оснастку. Получается, проект на милли-

ард, — рассказывает гендиректор компании «ГидроНТ» **ВЛАДИМИР ЕЖОВ**.

## Малому предприятию реально найти такую сумму на расширение?

— Мы можем реализовать проект своими силами, но на это уйдет 20 лет. А через 20 лет у рынка будут совсем другие потребности. Поэтому, конечно, будем обращаться за мерами поддержки, использовать инструменты льготного кредитования. Положительный опыт взаимодействия с государством у нас уже есть. В 2021 г. мы получили статус приоритетного инвестиционного проекта — благодаря тому, что мы получаем льготы по уплате налога на имущество и прибыль, мы смогли эти деньги инвестировать в строительство нового цеха. Сейчас нас активно поддерживает региональное Минпромнауки.

Здорово, что региональное правительство дает малому бизнесу возможность продвигать свою продукцию. В прошлом году после отбора мы бесплатно выставились на стенде Свердловской области на ИННОПРОМ, и это большое подспорье: найти миллион на выставку в кризисные времена — не самая простая задача, тем более когда остро необходимо вкладывать деньги в масштабирование. В этом году снова представим свою продукцию на стенде региона.

## Как вы планируете приобрести оборудование в условиях санкций? Насколько я понимаю, привезти что-то из Европы сегодня проблематично.

— Привезти реально. Но прибегать к этому варианту опасно: оборудование нужно обслуживать, в любой момент могут понадобиться запчасти. Это большие риски. В качестве альтернативы рассматриваем продукцию из Индии. Эта страна добилась больших успехов в станкостроении.



Ежегодно предприятие выпускает десятки тысяч изделий, которые используются для производства сельскохозяйственной и дорожно-строительной техники





Даже когда мы были на производстве у наших партнеров в Италии, оказалось, что они тоже используют индийские станки.

Ну и, я надеюсь, в ближайшие годы разовьется российское производство, пусть даже с использованием индийских и европейских комплектующих. В 1990-е гг. мы похоронили станкостроение, а сегодня нам без станков нельзя. Производители такой продукции в России есть, но пока они заняты оборонными заказами. Надеюсь, в ближайшее время у них появится возможность заняться и гражданскими проектами.

#### **Сколько человек работает на предприятии и сколько еще потребуется для расширения?**

— Сейчас у нас работает около 80 человек. Для того чтобы справиться с растущим объемом заказов, нам нужно вырасти хотя бы в полтора раза. Оптимально с запуском нового цеха нам понадобится еще около 50 человек на производство и 20 сотрудников ИТР, поскольку у нас очень серьезно растет объем работ по НИОКР.

Для «ГидроНТа» ситуация с большим кадровым голодом в производственной сфере усложняется нашим географическим положением. У нас есть офис на Сортировке, но производство находится за городом, соответственно, здесь работает основная часть сотрудников: от станочников и наладчиков до технологов и конструкторов.

Убедить специалистов ездить в Прохладный непросто. Хотя, например, я с Юго-Запада добираюсь до производства те же 30 минут, как до офиса на Автомагистральной. Поэтому многие наши сотрудники — с ЖБИ и Компрессорного, также у нас работают местные жители.

#### **Но на производство нужны люди с определенным образованием, навыками.**

— Мы ввели формат подмастерья, когда с оператором станка с ЧПУ работает ассистент и помогает ему в выполнении каких-то задач. Он набирается опыта и в перспективе может вырасти до оператора или наладчика. Вместе с уровнем квалификации растет и зарплата специалиста.

Кроме этого, мы готовы вкладываться в обучение потенциальных сотрудников. Если до трудоустройства к нам они поступают на короткие курсы, проходят практику на нашем предприятии и устраиваются на работу к нам — мы компенсируем им затраты на обучение.

#### **Вы говорили, что у вас серьезно вырос объем работ по НИОКР. Это связано с трендом на импортозамещение?**

— Да. С уходом западных игроков с российского рынка обратный инжиниринг и производство аналогов импортной продукции стали особенно актуальны.

Например, мы плотно работаем с крупными производителями сельхозтехники, которые специализируются на подъемном оборудовании, в том числе с компаниями, у которых ранее был иностранный капитал и которые в свое время открыли производственные площадки в России — возили комплектующие из-за рубежа и собирали из них технику здесь. После закрытия границ им потребовалось заместить зарубежные компоненты, чем мы сейчас и занимаемся.

С введением санкций у нас появились новые клиенты, работе с которыми мы раньше не уделяли большого внимания. Это компании, которые лишились возможности покупать запчасти для обслужива-

ния оборудования напрямую у его производителя. Сейчас наши конструкторы делают обратный инжиниринг деталей для бурильного и шахтного импортного оборудования, стоимость которого составляет несколько млн долл.

Мы достаточно быстро осваиваем новую продукцию. За 2022 г. по сравнению с 2021 г. число реализованных проектов у нас выросло практически в два раза — с 80 до 155. Уже в этом году мы сделали 100 проектов. И преимущественно — по импортозамещению. Но мы не повторяем изделия полностью, а адаптируем под заказчиков — вносим конструктивные изменения, которые позволяют сделать их легче, дешевле, современнее.

#### **Аналитики говорят о том, что малым производственным предприятиям проще развиваться в кризис, — они быстрее находят новые ниши и возможности для роста. Вы с этим согласны?**

— Соглашусь только с тем, что мы более мобильны.

Когда к нам приходит заказчик и говорит, что ему нужно сделать клапан, мы освоим эту продукцию быстрее, чем крупные предприятия. Потому что им нужно больше времени на поиск поставщиков комплектующих, на прохождение бюрократических этапов. Сейчас мы пытаемся продать нашу продукцию одному крупному предприятию и видим, как сложно пройти все этапы согласований.

Еще одно конкурентное преимущество малого производственного бизнеса — в том, что мы можем работать с небольшими партиями вплоть до нескольких штук. Крупным предприятиям загружать ради этого линию нецелесообразно.

При этом им проще получить крупный или государственный заказ, потому что у них для этого есть необходимые мощности. Легче получить инструменты господдержки.

Как я уже сказал, над увеличением мощностей мы уже работаем. Надеемся, что нам удастся оснастить второй цех станками и оборудованием и запустить его в 2024–2025 гг. В перспективе мы надеемся построить третий цех, за счет которого наш станочный парк должен увеличиться в пять раз по сравнению с тем, который предприятие будет иметь после запуска второго цеха. Это та точка, к которой мы хотим прийти в ближайшие 10 лет. Уже готов эскизный проект четырехэтажного здания. Прорабатываем возможность его подключения к газу в рамках региональной программы газификации Свердловской области.

**Елизавета Порошина**



ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
ЭКСПЕРТИЗА  
СВЕРДЛОВСКОЙ  
ОБЛАСТИ

## СТУДЕНЧЕСКИЙ ХАКАТОН «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»

Предвосхищаем вызовы будущего  
строительным сообществом Екатеринбурга

При поддержке Губернатора  
Свердловской области

# ОТ СТУДЕНТОВ ДО ГУБЕРНАТОРА

Масштабный хакатон, объединивший десятки участников строительного сообщества и авторитетных представителей органов власти.

**Т**екущий год по-настоящему богат знаковыми событиями: 300 лет столице Урала — Екатеринбургу, 35 лет Управлению государственной экспертизы Свердловской области и 10 лет одному из знаковых для строительной отрасли проектов — международному форуму и выставке «100+ TechnoBuild». Более того, напомним, что 2023 год объявлен указом президента РФ «Годом педагога и наставника».

Учебный центр Управления государственной экспертизы Свердловской области в рамках этих круглых дат проводит специальную образовательную программу «Строим будущее». Слушатели программы осваивают не только полезный теоретический материал, но и борются за звание лучшего новатора в рамках отраслевого хакатона «Шелковый путь».

Рассказать подробнее об этом уникальном проекте мы попросили начальника

ГАУ СО «Управление государственной экспертизы» **НАТАЛЬЮ СЕРЁГИНУ**.

**Наталья Юрьевна, расскажите о том, как вообще возникла идея такого уникального хакатона? Ведь Управление госэкспертизы — это все же про ответственную работу с проектной документацией, абсолютно не связанную с организацией конкурсов и творчеством.**

— (улыбается) Вы тут и правы, и нет. Правы в том, что подход к экспертизе проектной документации однозначно должен быть максимально ответственным. Ведь конечный потребитель любой стройки — человек. Это вы, я, наши дети. Мы все ездим по дорогам, посещаем больницы, учимся в школах, живем в многоквартирных домах, в конце концов. И гарантировать безопасность всего перечисленного — наша основная работа.

Однако такой вдумчивый подход к экспертизе совсем не предполагает отсутствие творчества. Наоборот, эксперты обладают очень живым умом, поскольку им ежедневно нужно помочь проектировщику воплотить идею в рамках нормативов. И именно благодаря в какой-то степени креативному подходу удается и соблюсти все требования законодательства, и сохранить важные для заказчика проектные решения. А поскольку мы в первую очередь работаем все же не с документацией, а с людьми — проектировщиками, службой заказчика, представителями органов власти — то и нетворкинг у нас соответствующих масштабов. И в год наставничества было бы неправильно, имея такой багаж профессиональных связей не организовать что-то уникальное, а главное — полезное для строительного сообщества Екатеринбурга.



**Действительно, на рабочих встречах хакатона у вас присутствуют студенты, эксперты, проектировщики и специалисты застройщиков. Расскажите подробнее — что они проектируют и почему так много разных участников?**

— Если отвечать глобально — они находятся в поиске уникальных, новаторских решений, усиливающих инвестиционную привлекательность Свердловской области. Но давайте по порядку.

Проект официально стартовал 15 мая первой встречей организаторов хакатона (то есть нас) с основными участниками — шестнадцатью талантливыми студентами строительных специальностей УрФУ и УрГАХУ. Ребят разделили на четыре группы, каждая из которых по итогу работы направляет один вариант новаторской концепции для оценки в Экспертный совет под председательством губернатора — Евгения Владимировича Куйвашева. Отправной точкой для выбора участка проектирования послужил важный федеральный инфраструктурный проект «Восток — Запад», то есть скоростная трасса М-12 (Москва — Казань), которую «дотягивают» до Екатеринбурга. Собственно по направлению обустройства данной трассы и будут работать четыре группы по четыре студента по техническому заданию: инженерная инфраструктура будущего, транспортная инфраструктура будущего, арт-объект и рекреация.

Согласитесь, ответственность у ребят колоссальная. Именно поэтому мы, пользуясь своим весом в профессиональной среде, пригласили в качестве наставников проекта крутых специалистов в строительной сфере: проектировщиков, маркетологов и руководителей проектов. Отдельно отмечу, что собрать команду наставников из бизнеса оказалось очень и очень просто. Достаточно было обрисовать в двух словах идею, и все — у собеседника глаза загорелись и вот наставник от компании уже с нами. Поэтому считаю важным отметить партнеров-наставников хакатона, их вклад сложно переоценить: наставники-проектировщики из проектного бюро R1 и проектной организации «Стройтэкпроект»; наставники-маркетологи из строительных компаний Prinzip, «TEN девелопмент», «Атлас Девелопмент» и РСГ «Академическое»; и, наконец, наставники-руководители проектов из компаний «Синара-Девелопмент», «УГМК-Застройщик», «Forum Group» и «Атомстройкомплекс». Вот такая сильная команда с огромным профессиональным опытом будет отвечать на вопросы студентов и направлять их на проработку тех идей, которые наиболее близки для реализации.

**Но ведь в группах присутствуют и эксперты Управления в качестве наставников. Не опасаетесь ли вы при таком разноплановом составе непродуктивной ситуации из басни про лебедя, рака и щуку?**

— Абсолютно не опасаясь. На самом деле в основе механики хакатона лежит принцип бесшовного проектирования, которое мы



с заказчиками реализуем в Управлении не первый год. Объясню на примере: за одним столом одновременно (здесь ключевое слово одновременно) оказываются все участники проекта. Это маркетологи со своим видением потребностей рынка, проектировщики — которым нужно «уложить» идеи маркетологов в готовый проект, руководители проектов — задача которых построить (и при необходимости продать), и эксперты нашего Управления, которые помогут соотнести порой гениальные (и это не шутка) идеи с требованиями безопасности для конечного потребителя и обеспечить выход проекта «на стройку». Поэтому именно совместная работа с экспертами дает тот синергетический эффект, который позволяет экономить не только сроки проекта (однажды мы сократили заказчику срок проектирования больше, чем в два раза), но и вполне реальные деньги!

Возвращаясь к наставничеству: студенты в этом случае не уходят придумывать идеи «воздушных замков», а в абсолютно комфортной рабочей атмосфере приходят к новаторским, а главное готовым к реализации концепциям в короткие сроки.

**Звучит убедительно. А каков результат хакатона для участников? Вы говорили об Экспертном совете и выборе победителя...**

— С мая по июль ребята, прибегая к помощи наставников (застройщики, эксперты),

прорабатывают свои идеи. Август и часть сентября они используют для оформления концепций и дальнейшего представления их «на суд» экспертного совета.

Я говорила, что ответственность студентов колоссальная. Но не менее сложна и оценка их работ. По сути, мы сравниваем несравнимое, верно? Транспортная инфраструктура и арт-объект, например. Но мы и здесь нашли справедливый для участников выход из ситуации: при оценке концепции Экспертный совет будет опираться только на пять критериев: инвестиционная привлекательность для региона, коммерческий потенциал концепции, уникальность идеи (новаторское решение), срок реализации (чем быстрее можно запустить проект в работу — тем выше оценка) и уровень визуализации (здесь возможны как скетчи, так и иллюстрации, сгенерированные нейросетями). В Экспертный совет войдут топ-менеджеры и собственники девелоперских компаний, представители министерств региона (Минстрой, Мининвест и другие), представители Администрации Екатеринбурга. Председатель Экспертного совета, как я уже сказала — Губернатор Свердловской области. И это очень ответственно для участников. Заседание Экспертного совета и защита участниками работ состоится 3 октября на специальной закрытой сессии в рамках юбилейного строительного форума и выставки «100+ TechnoBuild», который, к слову, является нашим ключевым партнером. По итогам непростой оценки и обсуждения, группа студентов-победителей получит грант от Управления экспертизы.

Но мы не оставляем в стороне и наших наставников! В рамках хакатона для них организованы уникальные мастер-классы. Например, специальная встреча с заместителем министра инвестиций Еленой Александровной Хлыбовой и мастер-класс по нейросетям в архитектуре и урбанистике от руководителя Центра IT и автоматизации управления — Анатолия Гладкова. Да-да, вы не ослышались. Управление госэкспертизы уже давно не про «ну раскручивайте ваш тубус с чертежами» (смеется). Мы про современный подход в экспертизе, бесшовное проектирование, BIM-модели, еще и, как оказалось, про нейросети в строительной отрасли. Все умеем, всем делимся. В том числе и организовывая такие масштабные проекты, как «Студенческий хакатон «Шелковый путь».

Следите за новостями хакатона по ссылке: [best.expert-so.ru](https://best.expert-so.ru)





# КТО И КАК ПЕРЕСТРАИВАЕТ ЕКАТЕРИНБУРГ



К 300-летию юбилею Екатеринбург заметно преобразился. Появились новые красивые жилые комплексы, строятся детские сады, школы и дороги. А к 2045 г., судя по Генплану, город станет еще больше и комфортнее. Показываем, какие знаковые объекты строятся сейчас и что изменится в каждом из городских районов в ближайшие годы.

**П**о итогам 2022 г. в Екатеринбурге построили 1,59 млн кв. м жилья — это исторический рекорд: еще несколько лет назад традиционным для города был показатель в миллион квадратов. При этом темпы строительства жилья традиционно выше, чем скорость возведения инфраструктуры, прежде всего социальной и транспортной.

## Генплан-2045

Согласно итогам Всероссийской переписи-2021, в Екатеринбурге живет 1,588 млн человек, а к 2045 г., как предполагается в Генплане развития города, население вырастет до 1,9 млн. Любопытно, что еще в конце 2021 г. вице-мэр **РУСТАМ ГАЛЯМОВ** заявлял, что Екатеринбург может обрести официальный статус города с населением в два млн человек уже в 2030 г., то есть на 15 лет раньше.

Согласно Генплану-2045, объем жилого фонда должен увеличиться более чем в два раза, с 42 млн кв. м до 85,7 млн кв. м. То есть на одного екатеринбуржца будет приходиться не 27,5 кв. м, как сейчас, а сразу 45 кв. м. Уральским девелоперам будет чем заняться.

Транспортная инфраструктура также должна претерпеть качественный скачок. Существенно вырастет роль трамвая в пассажирских перевозках: в проекте предусмотрены новые ветки в Академический (строится), Солнечный

(проектируется), Новокольцовский, Завокзальный. Не исключается также появление новых линий метрополитена, от Верх-Исетского района до ЖБИ и от Академического до Пионерского. Однако последняя станция метро, Чкаловская, была открыта в Екатеринбурге в 2012 г., и с тех пор все разговоры о строительстве второй ветки (напомним, сначала ее хотели запустить к ЧМ-2018 по футболу) заканчивались ничем. Без масштабных федеральных субсидий в строительстве метрополитена не обойтись, а при существующем дефиците бюджета государству предстоит «честно сказать, какие отрасли могут и должны развиваться самостоятельно», подчеркнул министр экономического развития **МАКСИМ РЕШЕТНИКОВ** на Петербургском международном экономическом форуме — 2023.

## Транспорт в отстающих

Впрочем, нельзя сказать, что наземный общественный транспорт в Екатеринбурге не развивают совсем. После 2014 г. мэрия начала закупать полноразмерные автобусы, и автобусный парк обновлен на 70%. Кроме того, в 2023 г. в Екатеринбург должны поставить 45 троллейбусов с удлинённым автономным ходом, а в прошлом году мэр **АЛЕКСЕЙ ОРЛОВ** обещал закупить у «Уралтрансмаша» 10 трехсекционных трамваев к юбилею города. Правда, по словам вице-мэра **ДМИТРИЯ НОЖЕНКО**,

по состоянию на 2022 г. нужно было заменить 387 трамвайных вагонов и 178 троллейбусов. Средний возраст троллейбусов в городе в прошлом году составлял 24 года, а трамваев — и вовсе 36 лет.

В качестве определенной альтернативы подземке в городе разрабатывают проект наземного метро, который станет транспортным каркасом Екатеринбургской агломерации. По замыслу, он свяжет отдаленные районы и города-спутники между собой и с центром Екатеринбурга. Это совместный проект со Свердловской областной железной дорогой, он оценивается более чем в 100 млрд руб. Учитывая этот нюанс, точные сроки реализации пока не обсуждают.

## Строительные перекосы

Львиная доля жилья в Екатеринбурге строится в юго-западной части города: помимо Академического, это Широкая речка, Краснолесье, Солнечный, бывший Цыганский поселок вдоль ул. Шаумяна, бывший частный сектор вдоль ул. Амундсена и Московская, микрорайон Юг-Центр... Впрочем, новостроек хватает и в других местах.

«ДК» решил рассказать, как развиваются разные районы Екатеринбурга: какая инфраструктура там есть и что построят в ближайшие годы, кто застраивает разные локации и какое жилье предлагают девелоперы.





## Академический район

В 2021 г. Академический официально стал восьмым районом Екатеринбурга. В его состав также вошли Широкая Речка, Краснолесье и УНЦ. Численность населения Академического по состоянию на 1 января 2022 г. составила 125 тыс. человек. Прогнозируется, что к 2035 г. показатель вырастет до 225 тыс.

### Инфраструктура

**Трамвайная линия.** Запустить трамвай в Академический обещали еще в 2012 г., сроки не раз переносили, но в ноябре 2021 г. линию все же начали строить. Стоимость проекта оценивается в 15,2 млрд руб., общая протяженность трамвайных путей составит 19,3 км (включая строительство новых и реконструкцию существующих).

Мэр Екатеринбурга Алексей Орлов в апреле пообещал завершить первый этап работы к ноябрю 2023 г.: новая линия длиной 4,4 км будет соединена с действующей сетью возле трамвайного кольца на ул. Волгоградская.

Сейчас в горадминистрации работают над закупкой подвижного состава — предполагается, что для этого будет использована концессионная схема.

На следующем этапе линию продлят до ул. Татищева. После этого начнут развивать ее внутри самого Академического.



**Преображенский парк.** В 2021 г. он победил в федеральном конкурсе по выбору общественного пространства для благоустройства, и в начале 2022 г. начались работы. Реконструкцию проводят в два этапа, первый уже завершился и обошелся в 175,4 млн руб. Обе очереди обойдутся в 250 млн руб.

**Образовательный центр,** открытый в 2022 г., — школа № 31 и школа № 123. Их общая вместимость составила более 2,5 тыс. школьных и 200 дошкольных мест.

**Дворец дзюдо.** Открыт в апреле 2023 г. Его площадь почти 17 тыс. кв. м, объект может принимать до 2000 человек. Новый комплекс задумывался как площадка для тренировок и соревнований по разным видам единоборств для профессиональных спортсменов и любителей.

**Академия тенниса «Гринвич»** — построена учредителями одноименного ТРЦ.

### В планах

**Здание администрации Академического района.** Его должны были начать строить в 2022 г., необходимая сумма оценивалась в 400 млн руб. Однако из-за выросших цен проект отправили на пересмотр, размеры здания придется уменьшить.

**Медицинский и ИТ-кластер.** Гендиректор «РСГ-Академическое» **СЕРГЕЙ ЛАНЦОВ** анонсировал развитие района по принципу наукограда. В его основе будут научные институты, ИТ-кластер СКБ Контур на пять тыс. инновационных рабочих мест, а также медицинский кластер на 15 тыс. рабочих мест.

### Жилье района

Основной застройщик Академического — ГК «Кортрос». Но в районе возводят жилье и другие местные и федеральные игроки: «Атомстройкомплекс», «Брусника», «Девелопмент Юг», «Прогресс» и т.д.

«РСГ-Академическое» возводит в районе сразу несколько кварталов: «Школьный», «Ближний», Eleven, «Спутник 1» и другие. В каждом проекте — яркий двор без машин, с игровыми и спортивными площадками. Продуманные планировки квартир с разными вариантами остекления: система «французских панорамных балконов», ленточное остекление, открытые балконы, панорамные лоджии.



Застройщик делает ставку на безопасность (весь район находится под видеонаблюдением) и энергоэффективность.

**Дом на ул. Мехренцева, 36** от «РСГ-Академическое» победил во всероссийском конкурсе «Энергоэффективное ЖКХ» в номинации «Лучший построенный энергоэффективный дом». В будущем в Академическом планируется построить дом с солнечными панелями на фасаде.

**ЖК Amundsen** от компании «Прогресс», начало строительства — лето 2022 г. Большой комплекс, в основе концепции которого формат пятизвездочных отелей.



Заявленная фишка — огромный двор-парк с разными зонами отдыха и даже рукотворной рекой.



**Квартал «А+»** от краснодарской компании «Девелопмент Юг». Девелопер обещает, что в проекте будет повышенный уровень шумоизоляции — 57-58 Дб и высокие теплоизоляционные показатели. Предлагается более 60 вариантов планировок.



**ЖК Nova Park** в районе Широкая речка. Девелопер — «Атомстройкомплекс». В квартале сделан упор на экологичность: усиленная очистка воды, свежий воздух за счет продуманной системы вентиляции. Во дворе — взрослые ели, липы и рябины.



**ЖК «Мичуринский»** — малоэтажный район, который строит компания ЛСР. Там нет домов выше девяти этажей, на окраине «Мичуринского» расположены лес и озеро. В районе построен первый в Екатеринбурге образовательный центр, объединяющий в себе школу и детский сад.



## Верх-Исетский район

Второй по площади район Екатеринбурга, который включает в себя основную часть городского пруда и Верх-Исетского водохранилища. Еще 10 лет назад на берегу «визовского моря» планировали провести всемирную выставку ЭКСПО, но заявка Екатеринбурга не выиграла в конкурсе, и территорию передали под строительство жилья. Активно застраивается также территория так называемого Цыганского поселка — частный сектор между ул. Металлургов, Репина и Викулова.

### Инфраструктура



**Синара-центр.** Один из крупнейших общественно-деловых и культурно-выставочных центров Урала. Открыт в 2019 г. в историческом архитектурном ансамбле XIX века — зданиях бывшего госпиталя Верх-Исетского завода. Реконструкцию провела компания «Синара Девелопмент», инвестиции в строительство составили около двух млрд руб. Сейчас там расположены галерея Синара Арт, концертный зал для мероприятий, лектории и рестораны.



**Парк XXII съезда.** Реконструирован в 2021 г., там обновили центральную аллею, обустроили беговые дорожки с резиновым покрытием и площадки для активного времяпрепровождения, установили новое освещение.

**Вторая очередь ТРЦ «Мега».** Работы начали в 2020 г., предполагалось, что площади торгцентра увеличатся на 30%, а в новом здании откроется кинотеатр, детская пло-

щадка, комьюнити-центр и большой фудкорт. Инвестиции оценивались в пять млрд руб. Однако в конце 2021 г. стройка встала, а в прошлом году проект и вовсе оказался заморожен на неопределенный срок.

### Планы

**Екатеринбург-Сити.** В июне 2023 г. мэрия компании «Специализированный застройщик УГМК-Сити» выдала разрешение на строительство 21-этажного офисного центра в этом квартале. Завершить работы планируется до конца 2025 г., а объем инвестиций в проект оценивается в шесть млрд руб.

Всего, согласно обновленной концепции «Екатеринбург-Сити», за 10 лет «УГМК-Застройщик» планирует построить там пять небоскребов с апарт-комплексами, гастромолл, несколько деловых центров и обустроить общественные пространства.

**Благоустройство набережной Верх-Исетского пруда.** Концепцию обновленной набережной в прошлом году презентовало архбюро Art House Studio по заказу застройщика «Астра-Девелопмент», который строит рядом жилой квартал «Белый парус». Обновленная набережная протяженностью 730 м будет включать три пирса, 16 зон отдыха, детские площадки, спортивные зоны, кафе и магазины. Впрочем, совет по развитию общественных пространств Екатеринбурга с первого раза проект не принял. Сколько инвестиций потребует проект и когда именно он будет реализован, пока не сообщалось.

### Жилье

Центральная часть Верх-Исетского района считается одной из самых престижных локаций.



**ЖК «Нагорный»** от «УГМК-Застройщик» — один из лучших строящихся жилых комплексов бизнес-класса, согласно премии «Urban Awards». Отличается квартирами-трансформерами (возможна бесплатная перепланировка на стадии строительства). В квартирах есть теплые лоджии, панорам-

ные окна, многоуровневая система очистки воды, кирпичные стены. Собственная управляющая компания с консерж-обслуживанием 24/7.



**Жилой квартал «Белый парус»** — проект от компании «Астра» на самом берегу Верх-Исетского пруда. Сейчас сданы две очереди, всего же их будет восемь. Квартал займет 9,5 га. Застройщик заявляет, что использует элементы «умного дома»: в частности, систему интеллектуального учета потребления ресурсов, а входные двери будут оборудованы умным замком, который позволит попадать в квартиру пятью независимыми способами.



**«Зеленый остров»** — масштабный проект среди лесного массива около акватории Верх-Исетского пруда. На территории 14 га компания ЛСР построит 19 домов высотой от 16 до 25 этажей.



**ЖК «Русь»** от «TEN Девелопмент» — 10 домов переменной этажности. Девелопер подчеркивает, что тщательно продумывает планировки в своих проектах, сочетая эргономику и простор.





## Железнодорожный район

На фоне остальных районов Железнодорожный выглядит несколько обделенным мегапроектами. Но в последние годы идет большая реновация Завокзального микрорайона — всего там планируется построить порядка двух млн кв. м жилья на месте старых промзон. Дома на этой территории уже строят ГК «Пик» и компания «Ривьера-Инвест». Единая концепция территории включает не только Завокзальный, но и «Товарный двор», который будет застраивать «Синара Девелопмент», и железнодорожный вокзал.



Девелоперы будут застраивать жильем и менее масштабные локации, например, территорию бывшего «Виншампанкомбината» на Сортировке (проект компании «Гринвич») и территорию бывшего молочного завода Danone

в границах ул. Азина — Луначарского — Челюскинцев — Мамина-Сибиряка, его займет ЛСР.

### Жилье

В центральной части района строится или планируется несколько масштабных проектов.



**ЖК «Макаровский»** от «УТМК-Застройщик» на месте бывшего Екатеринбургского мукомольного завода — «старший» брат «Нагорного» со схожей архитектурой, который не раз получал профессиональные награды. В квартирах можно настроить комфортный температурный режим в любое время года.

**«Екатерининский парк»** — еще один большой проект редевелопмента, им занимается компания ТЕН. Имеет концептуальный урбан-парк, предусмотрено интел-



лектуальное видеонаблюдение на основе нейросетей.



**Квартал «Депо» от «Брусники».** Расположен на Старой Сортировке, на месте бывшего завода «Электротранс». Всего там будет построено семь домов и детсад на 300 мест. Во дворах квартала впервые установят многофункциональные беседки-перголы: там будет зона отдыха, небольшой коворкинг, кашпо для выращивания микрозелени и летняя кухня.

## Кировский район

У района есть ряд важных преимуществ: там находится Уральский Федеральный университет с его огромной инфраструктурой и озеро Шарташ с лесопарком — одно из популярнейших мест для отдыха горожан. В северной части района строится транспортно-логистический центр «Уральский», который вызвал недовольство местных жителей.



Но в целом это сложившийся район, который в последние годы переживает реновацию. Так, у девелопера «Первостроитель», который разви-

вает микрорайон Университетский, большие планы по реновации южной части Втузгородка, где сейчас располагаются промзоны (в границах ул. Малышева-Гагарина и железной дороги). Согласно концепции Главархитектуры, там должен возникнуть многофункциональный район с общественными пространствами и транспортом, высокотехнологичными рабочими местами и жильем — в частности, будут застроены кварталы вдоль ул. Вишневая.



**Компаунд «Проспект Мира».** Флагманский проект компании «Первостроитель».

Застройщик делает упор на передовые инженерные технологии: класс энергоэффективности «А» и выше, а также технологии для комфортного микроклимата. В центре — общий двор с фонтаном.



**ЖК «Каменные палатки»** — большой проект квартальной застройки (16 секций) от «Гринвич — жилая недвижимость». Расположен рядом с одноименным парком и озером Шарташ.





## Ленинский район

Самый компактный район города — всего 22,19 кв. км. Он почти в 10 раз меньше, чем Верх-Исетский, и в 17,5 раз меньше Чкаловского. В то же время именно в Ленинском районе расположена большая часть центра Екатеринбурга, в том числе Исторический сквер, здание городской администрации и другие знаковые объекты. В их числе — многофункциональная ледовая арена УГМК на месте снесенной в 2018 г. телебашни, строительство которой должны закончить до конца 2024 г.



**Ледовая арена** рассчитана на 12–15 тыс. зрителей, там смогут принимать соревнования по хоккею, фигурному катанию, баскетболу и другим видам спорта, проводить конгрессы и концерты. Инвестиции в ее строительство оценивались в 23 млрд руб.

В этом районе расположены многие из самых престижных домов города, например, клубные дома «Тихвин», «Ривьера» и «Кандинский». Рядом со вторым расположен недостроенный офисник «Корнеол», который выкупил девелопер «Брусника» почти за 1 млрд руб. — компания разберет недострой и построит там новое жилье. Недалеко находится и штаб-квартира РМК — в здании 2021 г. по проекту знаменитого архитектора **НОРМАНА ФОСТЕРА**, которое в народе прозвали «ананас» за характерную форму остекления.

### Жилье



**Клубный дом «Ривьера».** Один из самых дорогих и престижных жилых проектов, построенных в Екатеринбурге за последние

10 лет. Дом насчитывает 10 этажей и 238 квартир. Первый этаж клубного дома является общедоступным — там находятся кафе, велнес-центр и салоны красоты, так что для безопасности воспользоваться лифтом можно только при наличии электронного ключа. Для жильцов пентхаусов предусмотрена система контроля доступа на этаж.

Активно застраивается часть района на границе Центра, Автовокзала и Юго-Запада.



**«Парк Столиц»** — большой жилой квартал бизнес-класса, который строит «Атлас Девелопмент». Застройщик сделал ставку на инфраструктурное наполнение и технологии умного дома: например, в мобильное приложение внедрили функции управления подачей воды и оплаты коммунальных услуг.

## Октябрьский район

Драйвером развития района за последние пять лет во многом стала Универсиада — Международный фестиваль университетского спорта. Генподрядчиком строительства объектов выступает «Синара-Девелопмент». Для спортсменов-студентов построили целый жилой квартал (так называемая деревня Универсиады, ее строит ЛСР) — после фестиваля там разместят общежития УрФУ. Рядом «Атомстройкомплекс» построил Дворец водных видов спорта: объект обошелся в 10 млрд руб., он вмещает 5,2 тыс. зрителей, а длина тренировочных и демонстрационных бассейнов — по 50 м.

В Новокольцовском также должны быть построены медицинский и общественный центр, учебные корпуса Института экономики и управления и Института информационных технологий УрФУ, специализированный учебно-научный центр с учебными корпусами и общежитиями, а также производственно-логистический кластер.

Через Новокольцовский должна пройти одна из веток будущего наземного метро. Протяженность маршрута составит

31 км, из них более семм км путей еще только предстоит возвести.

### Планы

На месте снесенной в 2021 г. гостиницы «Дели» построят трехэтажный торгово-офисный центр с гастрорынком. Детали проекта пока неизвестны.

На базе железнодорожной станции Шарташ предполагается создать транспортно-пересадочный узел (ТПУ), который в перспективе сможет разгрузить железнодорожный вокзал Екатеринбурга.

### Жилье



**«Новокольцовский».** Жилой район построят рядом с комплексом объектов для

международных спортивных соревнований. Всего на площади 82,6 га будет возведено 600 тыс. кв. м жилья, рассчитанного на 20 тыс. человек. Первые дома района уже строятся.



**«Clever Park».** Бизнес-проект рядом с ЦПКиО, восемь домов по обоим берегам Исети, насчитывает 2200 квартир. Девелопер разработал также мобильное приложение Clever Service, в котором можно найти информацию о коммунальных счетах и заплатить по ним, заказать услуги электрика или сантехника, а также наблюдать за ребенком на детской площадке через подключенные камеры.





## Орджоникидзевский район

### Инфраструктура

1 июня 2023 г. после почти двухлетней реконструкции открылся обновленный стадион «Калининец». На территории большого спорткомплекса находятся бассейн, хоккейный корт, площадки для бокса и футбола, легкоатлетический стадион, где можно заниматься всеми видами легкой атлетики. Как заявлялось, реконструкция стадиона стоила 2,43 млрд руб., конкурс выиграла структура ГК «Астра».



**ТРЦ Veer mall.** Крупнейший торговый центр Екатеринбурга после «Гринвича», был открыт в июне 2021 г., его общая торговая площадь — 167 тыс. кв. м. Сумму инвестиций в строительство оценивали в 10

млрд руб., бенефициар ТРЦ — совладелец и бывший гендиректор УГМК **АНДРЕЙ КОЗИЦЫН**, реализовали проект в партнерстве с «Газпромбанком». Торговый центр рассчитан на 150 магазинов и 20 ресторанов и кафе.

**Трамвай в Верхнюю Пышму** — запущен в августе 2022 г. На строительство было направлено около 6 млрд руб. Протяженность маршрута составляет 8,6 км. Депо для трамваев модели «Львенок» планируют открыть в июле 2023 г.

### Жилье



**«Изумрудный бор»** — крупнейший жилой проект «УГМК-Застройщик», включа-

ет 13 кварталов общей площадью 124,9 га. Как и в других проектах компании, там работает собственная управляющая компания и круглосуточная служба мониторинга.



**«Северное сияние»** от «Атомстрой-комплекса»: девелопер возводит уже седьмую очередь жилого комплекса. Из интересных фишек можно отметить профессиональную систему доступа, которая работает по принципу «своего маршрута». Каждый резидент дома имеет BLE-метку, которая контролирует доступы. BLE-метка может быть в виде брелока или устанавливается через приложение на смартфоне, и для того чтобы открыть дверь, обладателю метки больше не нужны ключи.

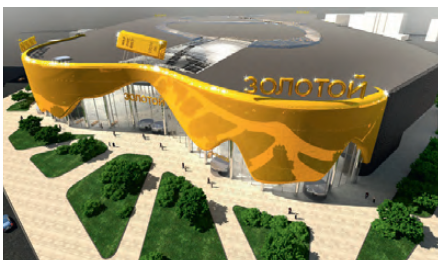
## Чкаловский район

### Инфраструктура

**ЕКАД:** кольцевую дорогу вокруг Екатеринбурга замкнули в сентябре 2022 г., спустя 30 лет после начала строительства. Возведение третьего участка южного полукольца началось в 2019-м. Изначально работы планировалось завершить до декабря 2024 г., но успели на два года раньше. Строительство обошлось более чем в 9 млрд руб.

**Центр художественной и эстетической гимнастики** в Солнечном, открылся в начале 2023 г. Объект также будет задействован в Международном фестивале университетского спорта, а затем там начнут работу кружки и секции.

### Планы



**«Золотой» автовокзал**, который объединит торговый центр и транспортно-пересадочный узел, — проект владельцев ТРЦ «Гринвич» и ТЦ «Пассаж» **КОНСТАНТИНА ПОГРЕБИНСКОГО** и **ИГОРЯ ЗАВЕРХОВСКОГО**. Его строительство началось в 2020 г., работы планировалось закончить до конца 2023 г. Площадь комплекса составит 308 тыс. кв. м, инвестиции оценивались в \$400 млн. Но из-за текущей экономической ситуации сроки могут сдвинуться, говорил в прошлом ноябре директор «Гринвича» и «Пассажа» **ДМИТРИЙ САРАПУЛЬЦЕВ**.

### Жилье



**Жилой район «Солнечный»** — масштабный проект на юге города, который на-

чинал девелопер «Форум-групп», а сейчас развивает ГК «Эталон». В «Солнечном» построят более 1,5 млн кв. м недвижимости. Район отличается небольшой по меркам Екатеринбурга высотностью зданий, от 9 до 16 этажей, европейским подходом к застройке и современными архитектурными решениями.



**«Квартал Федерация».** Жилой квартал рядом с Южным автовокзалом, который строит Prospect Group. Отличается высокой доминантой — высота центральной секции 133 м по шпилью, и повышенной энергоэффективностью — класс «А+».

Подготовил Андрей Пермяков

# КАК НОВОКОЛЬЦОВСКИЙ ПРИБЛИЖАЕТ ЦЕЛЬ ДЛЯ ЕКАТЕРИНБУРГА СТАТЬ СТУДЕНЧЕСКОЙ СТОЛИЦЕЙ РОССИИ

Генеральный директор «Синара-Девелопмент» Тимур Уфимцев — о том, как вырастет новый жилой район Екатеринбурга в ближайшие годы.

**К** жилому району Новокольцовский последние годы приковано повышенное внимание — уже в августе здесь пройдет Международный фестиваль университетского спорта, на который приедут команды более чем из 30 стран. А после этого построенные объекты будут доступны горожанам и студентам Уральского федерального университета, для которых здесь же возводится кампус мирового уровня. О том, как будет развиваться район дальше и кто там будет жить, «ДК» рассказал генеральный директор «Синара-Девелопмент» **ТИМУР УФИМЦЕВ**.

## «Все объекты фестиваля построены и готовы к работе»

В настоящий момент все объекты, которые будут задействованы в проведении студенческих соревнований, готовы, отметил Тимур Уфимцев, — это и общественный центр, и Дворец водных видов спорта, и тренировочное поле, и инженерные сооружения, которые присутствуют на площадке:

— На финальной стадии сдачи — работы по благоустройству территории и улично-дорожной сети. Также завершаются работы по объектам: первые два уже введены в эксплуатацию, до конца июня будут сданы еще три объекта, которые не задействованы в проведении соревнований и перейдут на баланс УрФУ. Резюмируя, могу отметить, что государственный контракт будет выполнен в полном объеме и в нормативные сроки.

## Пришлось ли в связи с санкциями корректировать планы по строительству?

— Разумеется, на нас сложившиеся обстоятельства тоже повлияли. Но это не первый вызов, с которым «Синара-Девелопмент» столкнулась во время реализации проекта. До этого была пандемия коронавируса,

## НЕСМОТЯ НА ВСЕ СЛОЖНОСТИ, КОТОРЫЕ ВОЗНИКАЛИ В ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА, МЫ УЛОЖИЛИСЬ В СУММУ, КОТОРАЯ БЫЛА ПРЕДУСМОТРЕНА ГОСКОНТРАКТОМ ИЗНАЧАЛЬНО — 39 МЛРД РУБ.

турбулентность на рынке стройматериалов и металлопроката, которые также потребовали от нас адекватных реакций.

Те проектные решения, которые можно было изменить, изменили. Это касается лифтового и инженерного оборудования, технологического оборудования на площадках. Если говорить о слабых местах — для того, чтобы подобрать замену, мы изучили весь рынок китайских производителей и познакомились даже с теми компаниями, которые не представлены в России.

Были и проектные решения, которые менять нельзя. Это коснулось в первую очередь Дворца водных видов спорта. Например, чтобы проводить международные соревнования, на объекте должны быть установлены трамплины для прыжков в воду сертифицированных производителей. А такой сертификат соответствия международным стандартам имеет только одна компания в мире. Наверное, можно было бы попросить наших предпринимателей освоить эту технологию, но тогда ДВВС не смог бы получить сертификат для проведения соревнований уровня чемпионата Европы.

То же самое касается часофикации: по проекту можно использовать только оборудование определенных производителей из Швейцарии и Японии. И мы смогли укомплектовать объекты этим оборудованием, хотя далось нам это очень непросто.

## Насколько существенно поднялась цена на выполнение работ?

— Несмотря на все сложности, которые возникали в ходе реализации проекта, мы уложились в сумму, которая была предусмотрена госконтрактом изначально — 39 млрд руб.

Для этого потребовалось множество манипуляций: замена производителей, оптимизация проектных решений, работа с подрядчиками и поставщиками.

## «Технопарк через забор от вуза — это отличная возможность»

Объекты студенческих соревнований в Новокольцовском — это первый этап строительства кампуса УрФУ. В рамках второй очереди возводятся учебные корпуса Института радиоэлектроники и информационных технологий, Института экономики и управления, а также Специализированного учебно-научного центра (СУНЦ). Проект строительства кампуса УрФУ реализуется по поручению президента России в рамках национального проекта «Наука и университеты».

## На каком этапе сейчас реализация проекта?

— В прошлом году был заключен государственный контракт на 17,4 млрд руб. «Синара-Девелопмент» выполняет функции проектировщика и генерального подрядчика. Общая площадь строительства составит 100,2 тыс. кв. м. В кампусе появятся учебные корпуса двух институтов и СУНЦа. Жить





студенты будут в уже построенных общежитиях, которые рассчитаны на 8,5 тыс. чел.

Разрешение на строительство планируем получить до 1 октября 2023 г. Но уже до этого момента законодатель дает нам возможность выполнять достаточно широкий спектр работ. Так, уже завершена инженерная подготовка территории, начали забивать пробные сваи. Проводим ирригационные мероприятия. Раз в неделю отчитываемся перед ППК «Единый заказчик».

По госконтракту завершим работы осенью 2025 г. — до 1 ноября планируем получить заключение о соответствии построенных объектов требованиям проектной документации. Но мы рассчитываем вводить объекты поэтапно и оптимизировать работу так, чтобы один из институтов смог переехать в новый корпус раньше.

**При строительстве объектов, которые изначально предназначались для проведения Универсиады, вас постоянно инспектировал FISU, а к самим объектам предъявлялись достаточно высокие требования. Сейчас вам тоже предстоит столкнуться с серьезными требованиями и постоянным контролем?**

— Конечно. В образовательных учреждениях будут постоянно находиться лицеисты и студенты, а это накладывает особую ответственность на всех, кто участвует в строительстве и оснащении объекта.

Сегодня процесс проектирования идет в тесном контакте с УрФУ. Университет будет конечным пользователем объекта и смотрит на него как на собственный дом, в котором будет жить десятилетиями. Поэтому если сравнивать с FISU и FINA, которые контролировали строительство инфраструктуру к двухнедельным соревнованиям, требования УрФУ — гораздо серьезнее.

«Синара-Девелопмент» и университет, создавая условия для студентов и школьников, хотят сделать максимум. Например, в СУНЦе планируется создать лаборатории механики, робототехники, астрономии, молекулярной физики, оптики, укомплектованные самым современным оборудованием. В Институте радиоэлектроники и информационных технологий появятся лаборатории малых беспилотных летательных аппаратов, исследований сигналов и изображений методами искусственного интеллекта, радиолокации и радионавигации, метрологии и радиоизмерений, центр российских вычислительных технологий и многое другое.

**Рядом с УрФУ региональные власти планируют построить технопарк электронной промышленности.**

**Известны ли уже какие-то параметры и сроки строительства объекта?**

— Губернатором создана рабочая группа для реализации этого проекта. Определено, что производственные цеха и офисно-складские помещения займут 30 тыс. кв. м в тепловом контуре, технопарк разместится на 16 га.

Действительно, технопарк будет находиться практически через забор от учебного кампуса, и, как мне кажется, — это отличная возможность для студентов и резидентов технопарка. Как я уже отметил, один из учебных корпусов кампуса займет ИРИТ-РТФ. А основной профиль технопарка «Космос» как раз будет связан с IT и высокими технологиями. И на этой площадке университет будет наращивать компетенции студентов IT-профиля. Это же просто мечта! Можете сравнивать со Сколково и Иннополисом. Но, думаю, что у нас будет лучше.

**Получается, на территории Новокольцовского появится уральский наукоград?**

— Да, в Новокольцовском создается центр цифровой трансформации всей Свердловской области. Я уверен, что именно здесь будет создана уникальная среда для научных открытий, будет производиться высокоинтеллектуальная, инновационная продукция.

**Строить технопарк тоже будет «Синара-Девелопмент»?**

— Отбор генподрядчика будет проходить в рамках 44-ФЗ или 223-ФЗ. Будем ли мы участвовать в отборе? Конечно.

В настоящий момент «Синара-Девелопмент» на общественных началах помогает разрабатывать концепцию технопарка. Мы не скрываем, что нам интересен этот проект. Причем не только его архитектурный облик, но и смысловое наполнение. Когда все задуманное будет воплощено — уральский технопарк встанет в один ряд с самыми передовыми в стране.

**«Добраться до центра можно будет быстрее, чем с окраины Уралмаша»**

Уже в этом году в Новокольцовский переедут первые жители. Всего «Синара-Девелопмент» планирует возвести 1 млн кв. м жилья для 50 тыс. чел. При этом застройщик уверен, что жителям здесь будет комфортнее, чем в других районах комплексного освоения территории.

**Жилой проект будет реализован параллельно с государственными стройками?**

— Да, Новокольцовский развивается комплексно. Сейчас мы двигаемся теми темпами, на которые рассчитывали при подготовке

**В НОВОКОЛЬЦОВСКОМ СОЗДАЕТСЯ ЦЕНТР ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ВСЕЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ. Я УВЕРЕН, ЧТО ИМЕННО ЗДЕСЬ БУДЕТ СОЗДАНА УНИКАЛЬНАЯ СРЕДА ДЛЯ НАУЧНЫХ ОТКРЫТИЙ, БУДЕТ ПРОИЗВОДИТЬСЯ ВЫСОКОИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ, ИННОВАЦИОННАЯ ПРОДУКЦИЯ**

инвестиционного обоснования проекта. Первый дом сдаем уже в этом году. Каждые три месяца будем выводить на рынок новый квартал. То есть в конце года приступим к строительству уже шестого квартала в нашем жилом районе.

Новокольцовский — это стратегическая точка нашего развития, проект, на который «Синара-Девелопмент» возлагает большие надежды. Очень ждем открытия Новосинарского бульвара, который уже в конце июня соединит Сибирский тракт с Кольцовским. Проезжая по этой дороге, будущие жители смогут оценить масштаб построенных в районе объектов.

**Кто сегодня интересуется жильем в Новокольцовском?**

— Репрезентативная выборка не сильно отличается от любого другого жилого проекта в Екатеринбурге. Около 60% тех, кто готов к нам переехать, — жители Екатеринбурга, еще около 30% — жители области, остальные — из других регионов. Более половины тех, кто интересуется квартирами, — люди в возрасте от 30 до 40 лет, которые хотят улучшить свои жилищные условия.

**Их не смущает перспектива жить далеко от центра?**

— Не смущает. Во-первых, мы создаем город в городе. Здесь будет все необходимое для жизни: от социальных объектов до рабочих мест. Помимо технопарка электронной промышленности, который уже упоминали, появится промышленно-логистический кластер, где также будут размещаться высокотехнологичные производства.

Во-вторых, даже если сравнить, сколько времени потратит житель на то, чтобы доехать

до центра с окраины Уралмаша и из Новокольцовского, то во втором случае это произойдет быстрее. Да и в целом, транспортная доступность нового района уже сейчас выше, чем у других проектов комплексного освоения территорий.

**Сегодня жители Академического вынуждены каждое утро стоять в пробках, чтобы выехать из района. У жителей Новокольцовского такой проблемы не будет?**

— Давайте проанализируем. Во-первых, в районе три независимых выезда: на Кольцовский тракт, ЕКАД и Сибирский тракт.

Во-вторых, в Новокольцовский запустятся автобусное движение, трамвай и городская электричка. Последние две инициативы сейчас находятся на стадии подготовки проекта планировки территории. Линия трамвайного маршрута пройдет от кольца по ул. Юлиуса Фучика до жилого района Новокольцовский. А линия городской электрички соединит Сима-Ленд и центр Новокольцовского с действующей линией до аэропорта Кольцово.

Трассировки трамвайной линии и линии городской электрички не пересекаются. И мы ратуем за реализацию обоих проектов.

**Вы уже упомянули про концепцию «город в городе». Какие объекты вы планируете построить для жителей нового района?**

— В качестве наследия Международного фестиваля университетского спорта жителям доступен Дворец водных видов спорта, где можно будет заниматься плаванием с самого раннего возраста. А медицинский центр станет поликлиникой для жителей района. В районе уже функционируют МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО» и конгресс-холл, где проводятся деловые и развлекательные мероприятия.

Безусловно, появятся школы и детские сады. Планируем построить два образовательных центра: каждый из них будет рассчитан на 1,5 тыс. школьников и 350 дошколят, а также пять детсадов на 1650 мест. А пока объекты строятся, ребята из Новокольцовского смогут учиться в школе №26 Компрессорного микрорайона — в настоящий момент готов проект ее реконструкции.

На первых этажах жилых домов будут открываться магазины, кафе, объекты сферы услуг. Коммерческие помещения, выставленные на продажу, пользуются популярностью.

Рассматриваем возможность строительства торгово-развлекательного центра. Сейчас занимаемся поиском потенциальных якорных арендаторов.

Я уверен, что у Новокольцовского большой потенциал, и в ближайшем будущем он станет одним из самых комфортных, экологических и безопасных районов города.

**Елизавета Порошина**



# ВІМ-ТЕХНОЛОГИИ В СТРОЙКЕ СТАНУТ ОБЫЧНЫМ ДЕЛОМ

Андрей Белькевич — о том, зачем нужны программные решения для работы с цифровыми моделями и способны ли российские айтишники заменить на рынке зарубежных вендоров.



Фото: из личного архива

**П**оследние годы девелоперы и проектные организации активно переводят свои процессы в «цифру» и заменяют бумажные чертежи информационными моделями будущих зданий. Для создания моделей и работы с ними необходимо специальное программное обеспечение. По оценкам директора компании «Тангл» **АНДРЕЯ БЕЛЬКЕВИЧА**, сегодня рынок BIM-технологий ежегодно растет на 15–25%.

В 2020 г. «Тангл» разработала облачную платформу Tangl для управления BIM-данными, которой в настоящий момент пользуется более 50 государственных и частных компаний, участвующих в строительстве и реконструкции различных объектов. На прошедшем в Сочи конкурсе Urban Awards компания победила в номинации «Инновация года: IT-решение в сфере девелопмента».

В интервью «ДК» Андрей Белькевич рассказал, как BIM-технологии повлияют на строительную отрасль и что сейчас тормозит процесс их внедрения.

## Какие задачи решает ваша разработка?

— Tangl — это платформа управления данными строительных проектов на основе BIM-моделей. Когда мы работаем с BIM, возникают различные сценарии, и для того, чтобы решить эти задачи, мы разработали несколько сервисов.

Два основных — tangl control и tangl value. Первый используется для проверки качества и приемки информационных моделей, управления данными. Второй — для подсчета объемов и составления смет на разных этапах реализации проекта. Сервис может моментально пересчитать стоимость объекта, если изменить отдельные технико-экономические показатели или, например, планировки квартир.

Особенность tangl заключается в том, что он создан на основе наших собствен-

ных программных решений, независимых от зарубежных платформ.

## В строительных компаниях с BIM-моделями работают отдельные специалисты?

— Как правило, застройщики нанимают на работу BIM-менеджеров. Иногда это несколько специалистов, которые находятся в подчинении директора по IT. Иногда это самостоятельные структурные подразделения.

## Как внедрение BIM-технологий влияет на эффективность работы строительных и проектных компаний?

— Мы проводили исследования, которые доказывают, что из-за больших временных затрат на техническую рутинную работу 90% проектов не укладываются в сроки. Кроме этого, 30% проектов превышают бюджет на 10–50%. Конечно, эти обстоятельства негативно влияют на отношения с инвесторами. Если автоматизировать процесс управления данными, негативные эффекты можно нивелировать.

Что касается эффекта от использования tangl, по нашим расчетам маржинальность проектов можно увеличить до 40%. В 14 раз сократить трудозатраты на проверку одного проекта, с одного месяца до одного дня уменьшить срок расчета смет. И, что очень важно, платформа дает возможность обнаруживать серьезные ошибки проекта до начала строительства.

## Сейчас компании предпочитают использовать зарубежные программы для работы с BIM-моделями или на фоне санкций стали перестраиваться на отечественные решения?

— Конечно, с уходом западных вендоров, в частности, компании Autodesk, освободилась ниша, которую могут занять отечественные разработчики платформ. Однако,

по моим ощущениям, пока около 80% компаний продолжают пользоваться собственными разработками на базе Autodesk.

Для нашей компании сложилась интересная ситуация. Во-первых, при создании собственного программного продукта у нас не было задачи конкурировать с иностранным софтом. Мы стремились создать дополнительную ценность. Например, предлагали более широкий функционал, чем софт для базовой проверки BIM-модели, существовавший на рынке. Поэтому сейчас нам нужно немного изменить свой подход, чтобы закрывать базовый функционал.

Во-вторых, за счет того, что мы сделали наши программные решения технически автономными, интерес к нашей платформе вырос. Например, мы подписали договоры с компанией «Эталон», стали работать с ГК «Росатом».

## Корректно ли говорить, что скоро BIM-технологии для строительных компаний станут таким же обычным делом, как станки с ЧПУ для производителей?

— Это то светлое будущее, к которому мы стремимся. Машиностроение прошло огромный путь для того, чтобы внедрить станки с ЧПУ и автоматизировать производственные процессы. Этому предшествовало принятие регламентов, описание процессов. Аналогичный путь предстоит пройти и строительной сфере.

Насколько я осведомлен, сейчас программные решения для работы с BIM-моделями могут затрагивать только несколько бизнес-задач. Единого продукта, который бы мог объединить процессы от подготовки проекта до ввода объекта в эксплуатацию, на рынке пока нет. Но рынок BIM-технологий стремительно растет, каждый год увеличивается на 15–25%. Поэтому, возможно, скоро мы увидим такие кейсы.

**Елизавета Порошина**

## АНДРЕЙ МИСЮРА:

# ПОМОЖЕМ РАЗРАБОТЧИКАМ ПРОЙТИ «ДОЛИНУ СМЕРТИ»

На Среднем Урале создают технопарк электронной промышленности и единое поле для кооперации разработчиков. Зачем это нужно и как будет работать экосистема, рассказал гендиректор КРСУ Андрей Мисюра.

**В** Свердловской области занялись созданием технопарка в сфере электронной промышленности, который получил название Экосистема «Космос». С одной стороны, в рамках проекта будут созданы промышленные, лабораторные и офисные здания для сдачи в аренду предпринимателям, что позволит им запустить производство в более короткие сроки. С другой, резидентами экосистемы станут и действующие компании, которые также смогут получить поддержку или скооперироваться с коллегами для создания продукции.

Ранее губернатор **ЕВГЕНИЙ КУЙВАШЕВ** подписал распоряжение о формировании рабочей группы из 16 человек, которые займутся развитием технопарка. Разработку концепции поручили Корпорации развития Среднего Урала (КРСУ), которую недавно возглавил экс-гендиректор НПО автоматики **АНДРЕЙ МИСЮРА**. Он рассказал «ДК», на какой стадии сейчас реализация проекта и почему он так необходим Екатеринбургу.

### О собственном интересе к проекту

— Мне часто задают вопрос — почему я зашел в эту историю? Я отлично знаю, какие проблемы есть у малых и средних компаний, что мешает им выйти на крупных заказчиков, как сложно найти ресурсы и производственные площади в Екатеринбурге.

У меня накопился хороший профессиональный опыт, который будет полезен при реализации проекта. Знаю, что такое работа с застройщиками, согласования и ввод объекта в эксплуатацию, поскольку, будучи министром промышленности области, завершал строительство технопарка «Университетский». Знаю, как создавать

крутое гражданское производство. В годы, когда я возглавлял НПО автоматики, это направление активно росло. Крупные заказчики переориентировались на продукцию НПО автоматики.

Наконец, хорошо понимаю, как важно не просто строить жилье в новых районах, но и создавать там производства, чтобы жителям не приходилось часами стоять в пробках по пути на работу. Я сам живу в отдаленном районе: доехать оттуда до рабочего места — серьезная проблема. К сожалению, транспортная доступность — слабая сторона всех городов-миллионников.

Сейчас в Екатеринбурге развивается крутой микрорайон Новокольцовский, там строится 1 млн кв. м жилья для 50 тыс. чел. И, конечно, жителям понадобятся не только социальные объекты — детские сады, школы, больницы, но и рабочие места.

### О компетенциях региона

— Свердловская область — промышленный регион. Наибольшую долю в структуре отгруженной продукции занимает металлургия. Но развито и машиностроение, в частности — приборостроение, без которого сегодня не создать современные высокотехнологические изделия.

В регионе сформированы мощные компетенции. Есть крупные оборонные приборостроительные предприятия — НПО автоматики, УОМЗ, УПП Вектор, гражданские предприятия — например, один из лидеров отрасли «Прософт–Системы», которые занимаются автоматизацией электроэнергетики. Всего в Свердловской области работает свыше 600 компаний, для которых производство электрического оборудования, электронных и оптических изделий является основным видом деятельности. По объему отгруженной продукции по данным отраслям мы традици-

онно входим в топ-5/топ-7 регионов с показателем свыше 100 млрд руб. ежегодно.

У нас создана сильная научная школа: востребованных и квалифицированных специалистов готовят УрФУ и УрГУПС.

Получается, есть все необходимое, чтобы в регионе развивалось производство высокотехнологичной гражданской продукции.

К сожалению, сегодня в Екатеринбурге практически не строится новых заводов. Есть предприятия, которые существенно расширяют свои мощности, — например, СВЭЛ и УЗГА, но их возможности все-таки ограничены. Поэтому необходимо создавать новые компании и условия для их роста.

### О факторах, сдерживающих предпринимателей

— Новые высокотехнологичные предприятия невозможно создать в короткий срок. Во-первых, должна появиться идея, на основе которой создается прототип. Дальше идет самый сложный этап — «долина смерти», когда этот прототип нужно довести до серийного производства. И кто-то должен помочь разработчикам пройти этот путь.

До запуска в серию нужны инвестиции на НИОКР. Просто так эти деньги не получить. Бюджет, выделяя такие субсидии, рассчитывает на возврат в виде налогов и создания новых рабочих мест, частный инвестор — на извлечение прибыли. И всем им необходимо, чтобы их риски были защищены. Поэтому инвестор начинает требовать гарантии, залоги, письма от потенциальных заказчиков с подтверждением будущих объемов заказа. Взять кредит в банке тоже не получится, потому что там нужно указать источник возврата денег. А как малый предприниматель может гарантировать их возврат за счет производимой продукции, если ее еще никто не купил?





Фото: Игорь Черепанов

Хорошо. Допустим, деньги на опытно-конструкторские работы нашли. Дальше нужно провести испытания, а для этого — договориться с потенциальным заказчиком. То есть эта компания должна пойти тебе навстречу, выделить какой-то агрегат или линию, людей, которые протестируют продукт, — потратить свои ресурсы. В случае если происходит сбой, тебя должны уведомить об этом и дать возможность все исправить. Новые разработки — это всегда опыт, путь ошибок и неудач. И велика вероятность, что новое устройство с первого раза не заработает.

Далее, испытания прошли успешно, твое устройство готовы покупать. Крупный заказчик задает закономерный вопрос — покажите, на какой базе это будет производиться? А у тебя контрактное производство. Для заказчика это большой риск с точки зрения возможных перебоев и сроков поставок, качества продукции.

Когда ты работаешь в рамках технопарка, все эти этапы пройти проще. У нас будут индустриальные партнеры, которые смогут произвести на своих мощностях продукцию резидентов. Кроме этого, будем подписывать соглашения о сотрудничестве с крупными заказчиками и сертифицировать у них производственные площадки, которые станут частью Экосистемы «Космос».

### О роли Экосистемы «Космос»

— Проект, инициатором которого выступил губернатор, в первую очередь направлен на создание новых предприятий в сфере элек-

тронной промышленности. Но нашими резидентами будут не только те, кто арендует площадки в технопарке или построит здесь свое производство, но и все компании, которые с нами взаимодействуют и создают ценность для участников проекта или заказывают у них продукцию.

Нам важно создать комьюнити-экосистему, в рамках которой соберутся малые и средние компании, разработчики, обладающие самыми разными компетенциями. Они будут находиться в едином информационном поле и смогут кооперироваться для создания новых продуктов.

По каждому направлению мы будем привлекать технологического лидера, который обладает необходимыми компетенциями и сможет оказывать консультационную поддержку и нам, и резидентам. И это обязательно компании из нашего региона.

Например, мы уже подписали соглашение с НПО «Андронидная техника» — это разработчики и производители робототехнических систем и комплексов в России, создатели первого антропоморфного робота Федора, который совершил полет в космос. Из свердловских компаний к проекту присоединилась НПФ Мультиобработка — это предприятие занимается разработкой и производством цифровой аппаратуры связи и радиоэлектроники. Ведем переговоры и с другими компаниями.

Будут подписаны соглашения с крупным бизнесом, который может быть потенциальным заказчиком для наших резидентов. КРСУ здесь выступит гарантом,

что резиденты поставят им свою продукцию и не исчезнут. Если у поставщика возникнут сложности, по согласованию с ним мы сможем передать конструкторскую документацию резиденту с релевантными компетенциями или найти другого исполнителя работ.

### О ходе реализации проекта

— Что касается площадки технопарка, под нее в Новоколыцковском микрорайоне выделен участок земли в 16 га. Что там появится? Во-первых, производственные и лабораторные помещения — это основа любого инфраструктурного объекта для создания производств. Во-вторых, оснастим часть площадей производственными линиями, которые позволят проводить в одном месте большую часть или даже весь производственный цикл. Нужен резиденту только поверхностный монтаж — пожалуйста. Нужно полноценное контрактное производство — сделаем.

Сейчас совместно с девелоперами мы готовим эскизный проект технопарка, который рассчитываем презентовать в рамках международной промышленной выставки «ИННОПРОМ». Назвать объем инвестиций пока не готов, потому что идет стадия формирования источников финансирования.

### Об удержании кадров и бизнеса в регионе

— Важно, что технопарк появится рядом с кампусом УрФУ. К 2026 г. в Новоколыцковский перевезут Институт радиоэлектроники и информационных технологий. Вуз сможет привлекать предприятия в образовательный процесс — студенты будут решать реальные производственные задачи, проходить практику в технопарке. Возможно, кто-то будет работать параллельно с учебой.

Предприятиям сотрудничество с УрФУ будет выгодно, поскольку поможет решить кадровую проблему и получить специалистов с нужными навыками. А студенты смогут раньше самореализоваться, определиться с профессией, найдут интересную работу и останутся в регионе.

Мы заинтересованы в том, чтобы в регионе росли и развивались как кадры, так и высокотехнологичные предприятия. Учитывая дефицит производственных площадей в Екатеринбурге, думаю, что спрос на землю под строительство производств в технопарке будет колоссальным. Наша задача — сделать так, чтобы на эти земли зашли не склады, а компании, которые будут производить продукцию, мы должны поддержать их и создать возможности для развития.

**Елизавета Порошина**

# КАК ПОСТРОИТЬ БИЗНЕС НА МИГРАНТАХ

Рынок огромный, конкуренции почти нет. Григорий Левин, сам столкнувшись с легализацией иностранцев, открыл частный центр для b2b-клиентов. И понял — более лояльных сотрудников, чем мигранты, не найти.

**П**редприниматель **ГРИГОРИЙ ЛЕВИН** первым в Свердловской области открыл частный миграционный центр для обслуживания корпоративных клиентов. С какими трудностями он столкнулся, он рассказал «ДК».

**Григорий Левин**  
основатель миграционного центра «NIVEL»:

— Идея создания миграционного центра, который предоставлял бы услуги юридическим лицам, возникла у меня в 2019 г. На тот момент мы с командой почти семь лет развивали группу подрядных организаций в сфере ЖКХ. Основная рабочая сила в этих проектах — мигранты. Соответственно, приходится следить, чтобы у них был оформлен и вовремя оплачивался патент, или помогать с его получением.

Чем глубже я вникал в эти вопросы, тем больше понимал, что трудоустройство мигранта — это настоящий квест как для работодателя, так и для самого иностранного гражданина.

Постоянно меняются требования к документам, сроки, цены. В этом легко запутаться даже опытному кадровику, а уж самому мигранту и подавно. В тот момент я бы с радостью делегировал эти вопросы какому-нибудь подрядчику — и поймал себя на том, что вот она, рыночная ниша. Есть ведь большие предприятия, где работают десятки и сотни мигрантов, и у них, скорее всего, точно такие же проблемы.

По статистике, в 2022 г. у нас в регионе мигранты оформили 55 тыс. патентов — это порядка 4600 патентов ежемесячно, два года назад цифра была ненамного меньше. Помимо патента, мигрантам часто требуются и разрешение на временное проживание в стране, и ВНЖ, и медицинская страховка. Они могут оформить их сами в УФМС или Универсальном мигра-

ционном центре, однако ни одна из этих структур не фокусируется на сегменте b2b.

Далее возник следующий вопрос — как запустить такой бизнес, с чего начинать? Мы решили пойти по самому простому, как нам казалось, пути и приобрели франшизу одной крупной федеральной компании, специализирующейся на миграционных услугах.

Все как обычно — заплатили паушальный взнос, получили право использовать их бренд, первичные консультации, рекомендации, с какими организациями и о чем нужно договариваться, какие документы нужно уметь оформлять. Например, чтобы получить право принимать экзамены по русскому языку и выдавать мигрантам соответствующие сертификаты (это необходимый этап для оформления документов на проживание и работу), необходимо заключать договоры с вузами и т. д.

## Пандемия и другие препятствия

К началу 2020 г. мы арендовали офис и готовы были стартовать, но тут на пути встало первое крупное препятствие — пандемия и последовавшее за ней закрытие границ. Из-за нее пришлось заморозить проект более чем на полгода. К августу, когда связанные с коронавирусом хаос и паника стали сходить на нет, мы наняли сотрудников и запустились.

Мигранты стали обращаться за помощью сразу же. И тут мы столкнулись со вторым препятствием — франчайзер по факту перестал оказывать нам какую-либо поддержку. Партнер не выполнил примерно половину того, что обещал: не настроил нам CRM, не помог выйти на переговоры с вузами. Он появлялся на горизонте только раз в месяц, когда у нас подходило время платить роялти, в остальном мы были предоставлены сами себе и решали

эти задачи своими силами. Пришлось расторгнуть договор с франчайзером и развивать проект самостоятельно.

В январе 2021 г. мы провели ребрендинг — так появился миграционный центр NIVEL. Но еще целых два года работали только с мигрантами как частными клиентами. Мы не были готовы выходить в сегмент b2b: мешало третье препятствие, которым стало затянувшееся выстраивание отношений с вузами.

Как миграционный центр мы обязаны экзаменовывать мигрантов на знание русского языка, истории России и основ законодательства страны. Без сертификата об успешной сдаче экзаменов мигрант никакой документ получить не может — ни патент, ни ВНЖ, ни РВП. Для осуществления этого вида деятельности миграционный центр должен официально представлять один или несколько вузов, аккредитованных Минобрнауки на прием таких экзаменов. Добиться этого — непростая задача.

Во-первых, таких вузов всего 13 по стране. Во-вторых, не все организационно-правовые формы подходят для сотрудничества с вузами, поэтому пришлось открывать ООО. В-третьих, потребовалась лицензия на право заниматься образовательной деятельностью, что заняло четыре месяца (все это мы узнавали прямо по ходу переговоров). Естественно, обо всех этих моментах франчайзер нас не предупредил.

## Уважение к мигрантам — польза для бизнеса

Основными трудовыми мигрантами на территории РФ, для трудоустройства которым необходимо иметь патент, являются граждане Узбекистана и Таджикистана. После оформления патента им нужно внимательно следить за тем, чтобы его не аннулировало государство.





Дело в том, что, согласно требованиям НК РФ, мигрант обязан ежемесячно уплачивать авансовые платежи по НДФЛ (одновременно положенные налоги за него платит и работодатель, однако, он имеет право оформить налоговый вычет) и в течение первых двух месяцев предоставить в миграционную службу трудовой договор.

Строгость контроля колоссальная — достаточно хотя бы раз пропустить платеж или вовремя не предоставить трудовой договор, и патент сразу же перестанет действовать.

Если патент будет аннулирован, иностранный гражданин на год теряет право получения нового патента. Практика такова, что сами мигранты такие тонкости понимают далеко не всегда. Их некачественно информируют (чаще вообще не информируют), и они считают, что раз патент выдан сроком на год, то в течение этого года больше ничего делать не нужно. Часто мигрант забывает вовремя внести платеж или думает, что можно сделать это позже, — вариантов масса.

Здесь работодатель сталкивается с серьезным риском. Если при проверке выяснится, что у него работают иностранцы без патента или вообще нелегалы, за каждого придется заплатить штраф в размере порядка 300-800 тыс. руб.

Получается, вопрос регулярного контроля авансовых платежей всех трудоустроенных мигрантов и вообще всю работу с их документами ему выгоднее взять на себя.

Понятно, что для любого отдела кадров, и так вечно загруженного, это дополнительная головная боль. Мигрантов в компании может работать много, требования к документам постоянно меняются. Мы много раз видели, как руководители бизнеса всеми силами, придумывая разные причины, пытаются избежать найма мигрантов. Но не выходит. Никуда не деться от их, скажем так, «рыночных преимуществ».

За работу они просят сравнительно немного, при этом хорошо мотивированы (потому что приехали зарабатывать деньги для своих семей), в большинстве своем дисциплинированы и к труду относятся добросовестно. Более того, я сейчас разрушу один распространенный стереотип: среди них есть немало хороших, квалифицированных специалистов.

Все это означает, что не только мигранты заинтересованы в надежном российском работодателе, но и он в них. Отнеситесь к ним ответственно, помогите им с документами, и вы не найдете более лояльных сотрудников.

Мигранты — люди другой культуры, у них все держится на общинно-родственных связях и отлично развито сарафанное радио. Если о компании хорошо отозвался один, об этом узнают еще десять-двадцать его родственников. Если вдруг ему придется срочно уехать — он обязательно организует приезд другого сотрудника на замену, чтобы не допустить простоев в работе.

Стоимость организации получения документов мигранта вовсе не запредельная. Если человек впервые приехал на заработки в Россию, полный пакет документов со всеми сопровождениями обходится в 36 000 руб., и это с учетом прохождения медицинской комиссии и первого взноса за патент. Однако доля таких «новичков» в общем потоке мигрантов невелика — многие из них бывали в стране неоднократно, уже делали перевод паспорта, имеют сертификат на знание языка и т. д. Поэтому дело ограничивается минимальным пакетом документов для получения патента, что существенно дешевле. Затраты, вполне по-настоящему даже для небольшой компании.

### Рынок услуг миграционных центров сужается

В Свердловской области серьезных конкурентов у нас до сих пор нет. За последние два года появилось еще несколько частных миграционных центров, но они пока находятся в зачаточной стадии развития и вряд ли сейчас ориентируются на работу с юристами.

В целом здесь мы планируем занять порядка 25% рынка и далее идти в другие регионы с высокой концентрацией мигрантов. Мы это отслеживаем по количеству выдаваемых патентов: есть 14 регионов, помимо Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга, где выдается 20 тыс. патентов в год и более. К ним относятся, например, Новосибирская область, Республика Татарстан, ХМАО — Югра, Краснодарский край и др.

Кроме того, сегодня на рынке наблюдается перспективный для нас тренд. Минобрнауки стремится сделать его более контролируемым и прозрачным, а потому меняет нормативы так, чтобы у вузов осталось ограниченное число подрядчиков, способных принимать экзамены у иностранцев.

Поэтому в среднесрочной перспективе с рынка будут уходить небольшие компании и частники, не принимающие достаточного количества экзаменов, или организации, для которых это не является основной деятельностью. Таким образом, уровень конкуренции будет только снижаться.

**Ольга Селезнева**

# КАК ПРИГЛАШЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ ЗАРАЖАЮТ СВЕРДЛОВСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ «БАЦИЛЛОЙ БЕРЕЖЛИВОСТИ»

Нацпроект «Производительность труда» доказал: поднять выработку реально и на пять, и на пятьдесят, и на пятьсот процентов. Но чтобы стать эффективным, этого мало.

**В** компании нужно создать систему непрерывных улучшений, которая, словно цепная реакция, одно за другим охватит все подразделения.

Основа этой системы — работа с персоналом. Когда предприятие входит в нацпроект, формируется рабочая группа — коллектив от восьми до 25 человек, куда может войти любой сотрудник — от рабочего до генерального директора. Вместе с экспертами Регионального центра компетенций в сфере производительности труда (РЦК) — местного оператора госпрограммы — они внедряют принципы бережливого производства на пилотном участке.

Создание культуры постоянных улучшений начинают с обучения, которое занимает минимум пять дней. Первые три дня тренеры РЦК рассказывают об основах бережливого производства, обучают рабочую группу обращаться с базовыми lean-инструментами,

такими как система 5С, производственный анализ, картирование потока и др. Второй этап стартует, когда эксперты определяют проблемы, мешающие поднять производительность труда на пилотном участке. В течение следующих двух дней тренеры вместе с сотрудниками подробно разбирают инструменты, которые будут самыми эффективными в этой ситуации.

80% времени отводят практике: за пять дней сотрудники проходят девять тренингов. Все обучение адаптируют под конкретное предприятие — учитывают специфику отрасли, приводят примеры других компаний этой сферы, разбирают кейсы участников нацпроекта, с которыми работали тренеры РЦК.

## Раздражитель против энтропии

Чтобы усилия экспертов не пропали даром, самые активные и успешные сотрудники

из числа рабочей группы проходят дополнительную подготовку и сертификацию по программам Федерального центра компетенций. Они становятся внутренними инструкторами, которые после ухода тренеров РЦК будут обучать коллег.

Одновременно в компании создают проектный офис. Он внедряет практики бережливого производства в другие цеха и подразделения и следит, чтобы компания не встала на старые рельсы, предпочтя lean-инструментам не столь эффективные, но более привычные методы работы.

Удастся ли это, во многом зависит от человека, который возглавит проектный офис. Этот сотрудник должен постоянно инициировать новые проекты по повышению эффективности и не давать коллегам мириться с привычными проблемами только потому, что «так уж тут повелось», «что ж теперь поделать» и «что мне, больше всех надо».

«Этот человек должен стать главным «раздражителем», который будет постоянно подстегивать людей, стимулировать их генерировать новые идеи, участвовать в рацработе, не бояться улучшать свои рабочие места и производственные процессы», — такой видит задачу главного внутреннего инспектора старший руководитель проектов РЦК **МАРИЯ ТИХОМИРОВА**.

## «Персонал встретил изменения в штыки»

Серьезная проблема, с которой регулярно сталкивается проектный офис, — сопротивление сотрудников. Люди не горят желанием менять привычки и работают так, как удобнее им, а не выгоднее компании.

«Когда мы оптимизировали работу и внедряли стандарты бережливого производства, многие встретили изменения в штыки. Даже если в разговоре люди соглашались,



За время работы в нацпроекте эксперты свердловского РЦК провели 900+ тренингов, на которых обучили больше 3700 человек. Это один из лучших показателей среди региональных центров компетенций.





В Свердловской области 70% участников нацпроекта — предприятия обрабатывающей промышленности, но в госпрограмму вошли и птицефабрики, транспортные и медицинские компании, молочные заводы.

что нужно делать так-то и так-то — часто все оставалось на словах. Для этого всегда находилась куча причин и отговорок», — рассказывает директор по развитию концерна «Уралэлектроремонт» **МАКСИМ СУСЛОВ**.

Эффективный инструмент, который помогает преодолеть сопротивление людей, — мотивация.

«На одном энтузиазме далеко не уйти — людей надо стимулировать материально. Мы, запуская проект по повышению производительности, заложили в бюджет бонусную часть в полтора млн руб.», — вспоминает директор компании «АТОМ» **НАТАЛЬЯ ЕСЕМЧИК**.

В корпорации «ВСМПО-АВИСМА» руководство установило четкие нормативы поощрений для рационализаторов. Если идея принесла прибыль или дала экономию, рабочая группа получает премию в 0,7% от экономического эффекта. Даже если прибыли не было, автору выплачивают минимальное

вознаграждение — 500 руб. Кроме того, в компании проводят общезаводские и цеховые конкурсы рацпредложений. За первое место победитель получает сертификат на 30 тыс. руб. в «М.Видео» или «Спортмастер». За второе — 20 тыс. руб., за третье — 10 тыс. руб.

### «Желание что-то улучшить должно стать привычкой»

Замотивировать персонал можно без крупных финансовых вливаний. На Среднеуральском медеплавильном заводе с сопротивлением сотрудников справились, сделав ставку на неформальных лидеров.

«Таких людей немного, чтобы замотивировать их, не потребуется больших затрат. Но когда эти сотрудники проникнутся идеей бережливого производства, остальные потянутся за лидерами», — делится идеей начальник ремонтно-механического цеха СУМЗа **ПАВЕЛ АЛЕКСАХИН**.

В 2019 г. Свердловская область стала одним из первых регионов, где стартовал нацпроект «Производительность труда». Сегодня в нем участвуют почти 200 свердловских предприятий, в том числе крупные холдинги и градообразующие предприятия — ВСМПО-АВИСМА, «Уралэлектромедь», Первоуральский новотрубный завод и др.

Еще один способ стимулировать людей — включить их в список самых перспективных сотрудников, которые первыми идут на повышение. Попасты в кадровый резерв ВСМПО-АВИСМА и получить новую должность в корпорации могут только те, кто внедряет бережливое производство.

Методы могут быть разные, главное — чтобы сотрудники поняли: руководство готово их слышать и вкладывать деньги, чтобы сделать их работу проще, эффективнее, прибыльнее. Тогда «вирус инициативы» и «бацилла бережливости», которые принесли эксперты, быстро распространятся по предприятию.

«Когда желание постоянно что-то улучшать в работе превратится в привычку — тогда можно будет сказать, что мы выполнили задачу: в компании появилась культура непрерывных улучшений. Это — фундамент производственной системы. Такая культура — самый простой и дешевый способ оптимизировать работу предприятия, обеспечить прорыв в эффективности и дать серьезный экономический эффект. Главное — чтобы это понимали и топ-менеджеры, и рядовые сотрудники», — говорит Мария Тихомирова.

**Кирилл Кирягин**

## Рост производительности труда на свердловских предприятиях-участниках нацпроекта\*

**40%** сокращение времени на изготовление изделий

**42%** уменьшение запасов незавершенного производства

**50%** рост выработки

**85%** рост загрузки оборудования

\* в среднем по итогам пилотных проектов



Чтобы запустить «цепную реакцию бережливости», нужно три компонента: «lean-бацилла», «вирус инициативы» и «главный раздражитель»

# КОГДА КРИЗИС СТАНОВИТСЯ СТИМУЛОМ

Директор оптово-производственной компании «Мегаполюс» — о личной системе маневрового менеджмента и о том, как нащупать новую нишу во время кризиса.

**Д**иректор производственно-торговой компании «Мегаполюс» **МИХАИЛ МЯЛИК** много лет проработал в сфере оптовых продаж и ВЭД. Свою компанию решил основать в 2013 г., вернувшись в Екатеринбург после учебы за границей. Компания без особых потрясений пережила кризисный 2014 г., а новые кризисные 2020 и 2022 гг. стали для нее стимулом роста новых направлений, таких как контрактное производство, а также мотивом сменить бизнес-модель компании и оптимизировать все процессы.

В интервью «ДК» Михаил Мялик поделился своими навыками не выживать, а расти в кризисные периоды.

## Расскажите, почему решили развивать свое дело именно в сфере торговли?

— Когда я вернулся из Германии, рассматривал разные варианты. Рынок оптовых продаж товаров для дома, на мой взгляд, и тогда, и сейчас является одним из самых перспективных и минимально подверженных большим колебаниям даже в кризис. Это товары невысокой стоимости, а потому доступные для приобретения в любой экономической ситуации. Товары, без которых не обойтись ни одному домохозяй-

ству, поэтому стабильный спрос на них будет всегда.

Не могу сказать, что этот рынок был пустым, игроков было достаточно, но я нашел нишу клиентов, которые были не очень интересны моим конкурентам, так как требовали большого к себе внимания — это малый бизнес. Затраты на сделку с ними действительно больше, но и маржинальность в разы выше.

Повторить модель моей компании достаточно сложно — много уникальных процессов и развитый под задачи персонал.

## Не страшно было начинать свое дело во время кризиса?

— Я бы сказал, интересно. Адреналин заставляет тебя двигаться быстрее и лучше концентрироваться на цели. Могу сказать, это послужило и моему личностному росту, я и сам не думал, что смогу работать в таком темпе и преодолеть такие вызовы. В течение первых восьми месяцев был отложенный спрос. Но мы это время направили на тестирование разных процессов, налаживание всего механизма внутри компании, формирование и слаживание команды и сбор информации с рынка. И когда пришло время, мы взлетели.

Второй крупный вызов — локдаун 2020 г. Нас он научил тому, что нужно думать не только о том, как расти, но и просчитывать непредвиденные риски, иметь больше разных направлений бизнеса, иметь целевку в разных покупательских нишах, и в целом компания должна быть гибкой и быстро встраиваться в любую экономическую и политическую обстановку в стране. Это, собственно, помогло нам не растеряться, как многие другие в 2022 г., и вместо того, чтобы сокрушаться над рухнувшими планами, мы тут же начали строить новые и «охотиться» за освободившимися от конкурентов нишами.

## Как удалось организовать производство?

— Это очередная интересная история. Сначала появилась идея, и как-то сами собой в компанию притянулись нужные для

ее реализации люди и партнеры. Помог мой предыдущий опыт работы, который подарил мне множество полезных контактов.

Изначально с одним из партнеров мы вместе купили для производства лазерные станки, листорезы, которые работают в автоматическом режиме, чтобы ускорить работу и повысить качество изделий. Когда поняли, что это успех, решили — почему бы его не повторить с другими производствами нашей области.

Начали анализировать, чего сейчас не хватает рынку, и, помимо всем известных хитов, нашли потребность в таких, казалось бы, морально устаревших изделиях, как деревянно-металлические стиральные доски. Мы повторили их один в один, назвали «СССР» и сейчас продаем их на 0,5 млн руб. в месяц. Или, например, наш проект с коллекцией изделий в стиле лофт: его мы начали в 2021 г. и как раз попали в нарастающую волну.

## Как возникали инициативы по другим товарам? Знаю, что вы, в частности, наладили производство мангалов.

— У нас в компании работает система сбора информации, в том числе по товару, которым мы сейчас не торгуем, но который нужен уже существующей нашей клиентской базе. Мы находим хит и считаем, насколько выгодно нам его будет предложить нашим клиентам. Есть также товары, которые разработали для расширения пула каналов сбыта. Такие, как правило, мы генерим с помощью мозгового штурма нашей оперативно-креативной группой.

## Как вы находите предпринимателей для изготовления продукции?

— Я давно работаю на рынке, постоянно общаюсь с разными людьми. О каких-то небольших производителях знаю сам, кого-то рекомендуют те, с кем я общаюсь.

Не всегда это индивидуальные предприниматели. Например, когда стали производить мангалы, задумались о том, что нужно наладить собственное производство угля. Здесь у нас была такая же мотивация, как с мангалами, — уголь в пач-

## ООО «Мегаполюс»

Зарегистрировано в 2014 г. Занимается оптовой продажей посуды и товаров для дома, которые производятся в России, Китае, Франции и Турции. С 2020 г. налаживает собственное производство на восьми площадках, расположенных в Екатеринбурге и Свердловской области. В ассортименте — около 300 наименований товаров собственного производства и более 5000 на дистрибьюторских контрактах.

Оборот за 2022 г. — более 300 млн руб. В компании работает 50 сотрудников.

Рост рентабельности за последние три года составил 51%.





ках, который продается в торговых сетях, рассыпается в труху. Нашли три площадки, включая исправительную колонию №19. Попробовали закупить продукцию у трех поставщиков — смотрим, как на нее реагирует покупатель.

#### Не планируете объединить производства на единой площадке?

— Система холдингов превращает компанию в закоснелую структуру. Когда происходят подобные слияния, исполнитель превращается в подчиненного, а подчиненный начинает выполнять поручения и перестает генерить идеи. В партнерском взаимодействии больше плюсов.

Тем более что я не ограничиваю наших производителей в том, что если мы совместно приобрели оборудование, то они обязаны сотрудничать только со мной. Если они придумают какую-то продукцию, которая не связана с моим сегментом, — они могут реализовать ее через кого-то другого.

#### Как поменялся оборот вашей компании с появлением контрактного производства?

— За счет этого проекта я заменил около 10% низкомаржинальной продук-

ции, которую закупал у отечественных поставщиков.

В планах — довести долю собственной продукции до 30% от оборота. Но это непростая задача. Это раньше предприниматель мог, условно, купить 600 тарелок, чтобы посмотреть, как они будут продаваться. Сегодня, чтобы вывести товар на рынок, нужны точные удары.

Санкционный кризис хорошо почистил рынок. Поставщики стали снимать целые линейки продукции. На этом фоне мы стали партнериться с конкурентами — например, с Сима-лендом, Галамартом, РЦ «Восток», Универсал-Комплектом. У каждого из нас есть свои поставщики и есть ассортимент продукции, который не пересекается. Поэтому мы на своем сайте выставляем их уникальную продукцию. А они на своем — продукцию наших поставщиков и собственного производства.

#### Корректно сказать, что Сима-ленд и Галамарт — ваши основные конкуренты?

— Сложно назвать их прямыми конкурентами, у нас разные модели бизнеса, отличный пакет услуг для клиентов, наша клиентская база почти не пересекается.

#### Как поменялся пул ваших поставщиков из-за санкций?

— Обновление пула поставщиков — это нормальная практика, мы занимаемся этой работой не только в кризисное время. Иногда есть необходимость вывести на рынок новый продукт, и мы начинаем искать компанию, которая его производит. Иногда у поставщика возникают какие-то временные изменения, и нам нужно найти производителя аналогичной продукции.

Что касается санкций и наших партнеров из Европы, то пока провалов не предвещается. Например, французскую посуду Luminaс мы закупаем через дистрибьюторов, которые продолжают обеспечивать нас продукцией.

Конечно, на фоне санкций мы стали больше обращать внимание на Китай. Но с ним последнее время работают и европейские производители, заказывая там недорогую продукцию для продажи под своей торговой маркой.

Сейчас в обороте нашей компании продукция, которую мы поставляем из Китая, занимает долю около 20-25%. Есть цель довести ее до 45%, так как это высокомаржинальный, востребованный рынком товар.

**Елизавета Порошина**

# КАК ОБУЧЕНИЕ ПОМОГЛО УВЕЛИЧИТЬ ПЛАН ТОВАРНОГО ВЫПУСКА В ТРИ РАЗА

ОАО «Волгограднефтемаш» — крупнейший российский производитель технологического оборудования для газовой, нефтяной и нефтехимической промышленности. В прошлом году новое руководство поставило перед предприятием амбициозную цель — увеличить план товарного выпуска в три раза. Это стало возможным в результате внедрения проектного управления и комплексного обучения сотрудников планированию.

## Почему возникла потребность в обучении и какие ставили цели

В компанию пришла новая команда управленцев, которая поставила задачукратно увеличить объём выпуска.

Особенность ОАО «Волгограднефтемаш» в том, что 90% продукции на предприятии делают под заказ и только 10% — серийно. Из-за этого планировать производство очень сложно. Чтобы достичь цели, в компании открыли проектный офис и начали внедрять проектное управление.

Но начальники цехов не вникали в задачи проектного офиса и работали согласно прежней функциональной структуре управления. Это плохо отражалось на планировании производства. Начальники цехов принимали план сверху, но не делали привязку к ежедневной работе и не закладывали под план ресурсы. Из-за этого процент реализации планов был низким.

Чтобы улучшить качество управления и планирования, нужно было соединить оба подхода — функциональный и проектный. Важно было дать понимание руководителям на местах о том, как будет работать компания.

Цели обучения сформулировали так:

- Нужна команда, которая сможет чётко планировать загрузку производства. Данные в системе планирования должны быть актуальными, чтобы проектный офис и руководство были в курсе того, что делают цеха.
- Руководители цехов должны понимать важность планирования и стараться максимально придерживаться этих планов.

- При этом важно избежать волонтеристского подхода. На позаказном производстве нужны гибкость и способность решать задачи самостоятельно. Для этого необходимо улучшить коммуникацию и понимание между подразделениями.

## Как выбрали провайдера и программу обучения



**Елена Агафонова**  
директор по персоналу  
ОАО «Волгограднефтемаш»:

«Мы изучили весь рынок дополнительного образования.

Искали, кто может научить производственному планированию. В итоге выбрали программу екатеринбургской бизнес-школы ВЭШ «Управление производством». Во-первых, у них есть глубокая экспертность в производстве. Во-вторых, кроме планирования, в содержании программы были блоки по экономике производства, управлению проектами, управлению производственными процессами, бережливое производство и развитие управленческих навыков. Наконец, именно среди преподавателей ВЭШ мы нашли подходящего эксперта, способного, по нашей оценке, установить хороший контакт с нашими сотрудниками.

Вся программа была разработана с акцентом на рациональное использование ресурсов предприятия. Она помогла научить сотрудников не только соблюдать сроки, но и учитывать стоимость своих решений, экономить деньги компании».

## Как организовали обучение

Обучение решили провести для четырёх групп: начальников цехов, заместителей начальников цехов, сотрудников службы главного инженера и сотрудников службы качества.

Для всех групп центральной темой выбрали планирование, но содержание этого блока менялось в зависимости от задач участников группы. Ещё в программу включили темы производственного менеджмента — нормирование, теорию ограничений, организацию производства. Знание производственного менеджмента помогло сделать планирование более точным и прозрачным и подтолкнуло производство в сторону оптимизации.

Для закрепления теории в программу для начальников цехов включили большой итоговый проект. Нужно было найти и «расширить» узкое место. Технология изготовления требует, чтобы операции выполнялись в строгой последовательности. Если какая-то машина работает медленнее других, то к ней собирается очередь из заказов. Из-за узких мест возникают дополнительные затраты: цикл изготовления изделий растягивается, а остальные участки цеха оказываются недозагруженными. Проект должен был помочь участникам закрепить знания и дать практический результат — найти резервы для роста производительности.

Заказчикам было важно объективно оценить результаты. Для этого решили, что руководители будут лично экзаменовать участников по итоговым проектам. Участники, со своей стороны, заполняют анкеты, где дадут обратную связь. Это поможет понять, решились ли поставленные задачи.





## Как прошло обучение

### Группа начальников цехов

Задачи по планированию загрузки производства в основном ложатся на начальников цехов. Поэтому для этой группы составили самую подробную и объёмную программу, которая включала такие темы, как планирование и производственный учёт, основы организации производства, экономика производства. Участники разобрались, как система управления производством влияет на показатели деятельности всего предприятия, как связаны между собой разные планы, как контролировать их на разных этапах производства и оперативно перепланировать заказы. Изучали систему сквозного планирования, учились рассчитывать потребность в мощностях и управлять запасами.

При планировании производства важно учитывать экономическую целесообразность решений. Как рассказал ведущий программы **Вячеслав Минахметов**, по его опыту, часто начальники цехов акцентируются на выполнении заказа. При этом не учитывают, сколько потребуется времени и сколько людей нужно будет привлечь. Обучение дало участникам инструменты, с помощью которых они могут планировать загрузку цеха с большей экономической эффективностью.

Теорию участники закрепили на практике и выполнили несколько задач. Например, деловая игра «Формирование календарного плана проекта» помогла лучше понять задачи планировщиков. А между сессиями

участники получили более сложное задание — проект на «расшивку» узкого места. Проект состоял из трёх частей — у каждой своя задача:

- Проанализировать загрузку оборудования и найти в своём цехе узкое место.
- Организовать планирование с учётом узкого места.
- Оптимизировать логистику внутри производственного цеха.

Участники выполняли проект в перерыве между сессиями, а во время второй сессии консультировались по нему с преподавателем.

У одного из участников узким местом оказался аппарат, который делал наплавку на кромку изделия. С аппаратом возникали две проблемы: он был самым загруженным в цехе и работал не всегда качественно. В холодное время года из-за сквозняков в помещении возникали перепады температур, наплавывался или налился неравномерно.

Автор проекта предложил свои решения, а затем обсудил их с преподавателем на месте в цехе. В результате решили сделать дополнительное ограждение от сквозняка и изготовить оснастку, которая позволит аппарату работать с разными диаметрами. Так аппарат станет более универсальным и производительным.

Помимо основной программы, участники обсудили с преподавателем вопросы, которые часто возникают в работе: что делать при нехватке персонала, запчастей или материалов. Вячеслав Минахметов уже сталкивался с такими проблемами на других

предприятиях и предложил решение. Например, в случае с персоналом оказалась, что штатное расписание составляли несколько лет назад и оно не отражает текущей реальности. Нужно опираться на нынешний план, проанализировать процессы и посмотреть трудоёмкость операций. Так станет понятно, сколько людей нужно цеху, каких профессий и какой квалификации.



### Максим Лимасов

заместитель руководителя проектного офиса по производству ОАО «Волгограднефтемаш»:

«У меня изменился подход к работе.

Прежде я старался в первую очередь выполнить план и почти не учи-

тывал затраты. Теперь мыслю по-хозяйски: если не успеваю сделать работу в срок, то взвешиваю все за и против и решаю, как лучше поступить — вывести людей в выходные или по-другому организовать работу в будни. Если замечаю узкое место, то сразу думаю, как его „расшить“. Научился смотреть на два шага вперёд и „выглядывать из-за угла“.

### Заместители начальников цехов

Программа обучения заместителей похожа на программу для начальников цехов, но с небольшими отличиями. Если начальники цехов разбирали управление производством в целом, то для заместителей сделали упор на операционной деятельности.

С заместителями подробно обсудили ресурсную составляющую: как организовать хранение материалов, как расставлять людей по участкам, рассчитывать нормы времени. Поговорили про мотивацию персонала: что мотивирует разные типы людей и как правильно подбирать задачи сотруднику, учитывая мотивы.

### Сотрудники службы главного инженера (ремонтной службы)

Эта группа разбирала организацию планово-предупредительных ремонтов. Сложность заключалась в том, что оборудование останавливают на время планового ремонта, поэтому производство вынуждено простаивает. Основной задачей было научить ремонтную службу синхронизировать плановые ремонты с планами производства. Это поможет повысить надёжность оборудования, не мешая производственным планам.

Обучение начали с теории надёжности и методов оценки износа оборудования. Это дало базу для планирования ремонтов — инженер сможет обосновать, на какое время остановит оборудование и

зачем. Далее обсудили планирование: как синхронизировать планы, как правильно организовать ремонт — и при этом не задерживать производство в узком месте.

### Сотрудники службы качества

От службы качества обычно ждут инициатив по улучшению процессов. С этой группой разобрали меры, которые помогут выпускать более качественную продукцию: как определить процессы, которые дают некачественную продукцию, где находятся проблемные зоны, какие процессы неустойчивы и могут давать некачественную продукцию, как определить, где некачественная продукция выпускается случайно, а где регулярно. Как стабилизировать процессы и управлять изменениями и улучшениями.

### Результаты обучения

Мы опросили участников, поговорили с руководством компании и с преподавателем курса о результатах обучения.

#### Вячеслав Минахметов

преподаватель курса:

«Я выделю несколько ключевых результатов обучения, которых достигли участники:

- Сформировали единый подход к планированию, который позволит интегрировать планы разных подразделений.
- Могут выделять критичные задачи в заказе (проекте), что позволит выстраивать правильные приоритеты и управлять сроками заказа.
- Умеют рассчитывать узкие места в производстве, что позволит сосредоточить усилия в нужных точках.
- Умеют анализировать причины потерь в производстве.

- Могут рассчитать межремонтный период на основе анализа и статистики плотности отказов и составить план предупредительных ремонтов.

- Смогут оценить необходимость замены оборудования с технической и экономической точки зрения».

Сами участники заполнили анкеты обратной связи. Оценивали три параметра: удовлетворённость обучением, насыщенность примерами и практикой, а также уровень мастерства преподавателя.

В ответах на открытые вопросы про пользу обучения участники отмечали, что углубили свои знания по темам производственного планирования, освоили новые методы в управлении производством, изменили подход к принятию управленческих решений, а также получили практические знания и навыки.



**Роман Прохорченко**  
руководитель проектного  
офиса ОАО «Волгоград-  
нефтемаш»:

«Целью обучения был рост руководителей на местах в части планирования, и обучение в ВЭШ дало отличные

результаты:

- Получили подготовленных руководителей на местах. Теперь каждый начальник цеха понимает, какие требования предъявляют и почему.
- Достигли взаимопонимания по задачам между руководством, проектным офисом и производством. Производство даёт качественную обратную связь по заказам.

- Сгладили границы между главными бизнес-процессами и обеспечивающими. Теперь всё решается гораздо оперативнее.

- Начальники цехов защитили итоговые проекты по «расшивке» узких мест. Эти проекты реализовали, благодаря чему цеха нарастили производительность.

- Увеличили скорость принятия решений и скорость проведения изменений. Это помогло решить главную задачу — выполнять план товарного выпуска.

В 2022 году наш производственный план был 10 млрд рублей. Это в три раза больше, чем в предыдущем году — 3,5 млрд рублей. Мы выполнили план, причём сделали это в нормальном рабочем режиме, а не в авральном, и в этом нам, безусловно, помогло повышение квалификации руководителей и специалистов по программе ВЭШ».

### Как пройти корпоративное обучение

«Высшая экономическая школа» предлагает производственным компаниям полтора десятка программ: «Управление производством», «Управление бизнес-процессами», «Школа начальника цеха», «Обеспечение бесперебойной работы оборудования», «Основы оптимизации производства» и другие. При этом каждый курс — это индивидуальное образовательное решение. Мы можем адаптировать существующую программу под специфику компании, либо разработать программу с нуля под конкретную задачу. Если хотите узнать подробнее о корпоративном обучении, звоните нам по телефону **+7 (343) 342-01-10** или оставляйте заявку на сайте **veshk.ru**.





# ЛИЗИНГ СТРОИТЕЛЬНОЙ И СПЕЦТЕХНИКИ

Ваши идеи - наши возможности!

АО «РЕГИОН ЛИЗИНГ», РЕКЛАМА

## Техника



Строительная техника



Коммунальная техника



Лесозаготовительная техника



Сельскохозяйственная техника

## Условия

от 10%	аванс
до семи лет	срок лизинга
до 15 млн ₽	сумма финансирования

## Виды лизинга

- Финансовый лизинг
- Возвратный лизинг б/у имущества
- Возвратный лизинг имущества, находящегося в поставке



# СЫСЕРТЬ ТЕРМАЛЬНАЯ: КАК ПРЕВРАТИТЬ ТУРПОТОК МАЛОГО ГОРОДА В ВЫГОДНУЮ ИНВЕСТИЦИЮ?

Внутренний туризм осваивает все больше россиян. По данным Российского союза туриндустрии, отдых внутри страны в 2022 г. выбрали 68,5 млн россиян. В 2021 г. этот показатель был ниже — 60 млн человек.

**П**ривлекательные с точки зрения туризма локации всегда привлекают бизнес. Предприниматели развивают социальную инфраструктуру, строят места для размещения путешественников. Как следствие — регион или город получает еще больше туристов и, соответственно, поступлений в бюджет. За примерами не надо далеко ходить. В отчетах министерства курортов и туризма и олимпийского наследия Краснодарского края говорится: за прошлый год Кубань посетили 17,4 млн туристов, а в бюджет региона было перечислено 747 млн руб.

Как правило, средства от посещения региона или конкретного города туристами идут не только в бюджет. Предприниматели, которые успели вовремя приобрести недвижимость в развивающихся локациях, тоже неплохо отбивают первоначальные вложения. В качестве примера рассмотрим все тот же Краснодарский край. В Сочи за последние три года, по оценке региональных застройщиков, стоимость «квадрата» увеличилась в 3,4 раза, до 482 тыс. руб. В Новороссийске цена кв. м увеличилась вдвое, до 129,5 тыс. руб. В Туапсе — до 140 тыс. руб.

Стоимость аренды недвижимости тоже растет. По данным «Суточно.ру», в среднем по России стоимость аренды квартиры летом 2023 г. составляет 4200 руб. в сутки, что на 14% больше, чем в прошлом году. В Сочи в июле 2022 г. средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в сутки составляла 5,1 тыс. руб., подорожав за полгода на 41%. В Геленджике — 4,6 тыс. руб. (+35%), в Анапе — 3,7 тыс. руб. (+32%), в Новороссийске — 3,1 тыс. руб. (+35%), свидетельствуют данные «ЦИАН Аналитика».

## А причем здесь Сысерть?

Последние несколько лет Сысерть стала настоящим магнитом для туристов. Один только фестиваль «Лето на заводе», который проводится с 2019 г. на территории завода Турчаниновых-Соломирских, за сезон посещают десятки тысяч человек. Кроме того, идет активное развитие туристического кластера «Большая Сысерть», который уже высоко оценили на федеральном уровне. Проект предполагает создание четырех тематических зон для экотуризма, агротуризма и активного туризма с главной зоной в Сысерти.

Любят уральцы посещать и гору Бессонова. Особенно зимой. В это время там открывается горнолыжная трасса. Любители красивых видов с удовольствием ходят по природному парку «Бажовские места». Местом притяжения в парке является озеро Тальков Камень. Поклонники размеренных прогулок по музеям находят много интересного в Сысертском краеведческом музее. В нем, к примеру, экспонируется коллекция музыкальных инструментов, датируемая 1903 г., пушки, отлитые на местном заводе во время Отечественной войны 1812 г., предметы крестьянского и дворянского обихода и многое другое.

Пользуется популярностью и дом-музей уральского писателя Павла Бажова. Здесь можно увидеть мебель семьи Бажовых, кухонную утварь XIX века и прочие предметы быта. Главный зал музея — рабочий кабинет, в котором Павел Бажов написал повесть «Зеленая кобылка» и «Дальнее-близкое».

Развитием рекреационной инфраструктуры в Сысерти активно занимается компания Baden Family.

«К 2025 г. на территории бывшей мебельной фабрики в Сысерти появится се-







мейный термальный курорт «Баден-Баден». Инвестиции в проект составят 2,2 млрд руб. Строительство нового курорта уже началось. Особенностью нового термального комплекса станет фокус на семьях с детьми — упор будет сделан на детские развлечения: появится большой развлекательный центр, игровые комнаты, бассейны с горками и водопадами. Кроме того, мы возведем на месте бывшей мебельной фабрики апартаменты. Их продажи уже начались. Стоит отметить, вся эта работа ведется параллельно с развитием другого нашего комплекса, который расположится на горе Бессонова. Это будут два разных полноценных комплекса, где смогут отдохнуть гости и жители Сысерти», — рассказывает о деталях проекта учредитель сети термальных курортов «Баден-Баден» и группы компании Baden Family **ЕВГЕНИЙ КОНОНОВ**.

Курорт будет оборудован местами общественного питания. В проекте заложено место под пляжное кафе, ресторан, специальное детское кафе и большой детский ресторан, оборудованный в стилистике одного известного российского мультфильма.

Взрослым посетителям нового курорта «Баден-Баден» тоже будет чем себя развлечь. Комплекс оборудуют банями, которые можно посетить как в индивидуальном порядке, так и на групповых парениях. Также предусмо-

трено строительство крытых и открытых термальных бассейнов с различными водными аттракционами, гидромассажерами, каскадными водопадами и джакузи.

### Отдыхать и зарабатывать

Инвесторам, желающим присоединиться к семье «Баден-Баден» и монетизировать увеличивающийся туристический поток в Сысерть, компания предлагает вложиться в апартаменты. На территории нового курорта на месте мебельной фабрики Baden Family построят апартаменты гостиничного типа. Их продажи уже начались. А на старте строительства недвижимость, как известно, дешевле.

«Апартаменты можно использовать как личную резиденцию, так и для сдачи в аренду. Эту обязанность берет на себя управляющая компания «Баден-Баден». Инвестор просто получает постоянный поток прибыли. Доходность составляет в районе 12–19% и выше с учетом капитализации недвижимости. Бизнес-процессы по сдаче гостиничных номеров в аренду полностью нами отработаны и оптимизированы», — продолжает Евгений Кононов.

Апартаменты имеют различную планировку, их площадь варьируется от 24 кв. м до 60 кв. м. Любителям просторной недвижимости компания предлагает присмотреться

к двухуровневым апартаментам. Продаются они с готовой дизайнерской отделкой, мебелью и техникой.

В зависимости от площади варьируется и стоимость апартаментов. Так, к примеру, апартаменты 31 кв. м, расположенные на втором этаже одного из корпусов, обойдутся инвестору в 7,7 млн руб. Окупятся они примерно через пять-шесть лет, отмечают в Baden Family.

Подробнее ознакомиться с планировкой и стоимостью апартаментов на термальном курорте «Баден-Баден» можно на сайте [apart.baden-baden.ru](http://apart.baden-baden.ru).

Приобрести апартаменты можно в ипотеку (одобрение заявки поможет получить команда Baden Family) или в рассрочку. У компании есть широкая линейка предложений — от долгосрочных с первоначальным взносом 30% до краткосрочных.

«Компания Baden Family обладает грандиозным опытом в сфере туризма и гостеприимства. В настоящий момент мы запустили уже шесть термальных курортов в разных регионах России, а до 2027 г. планируем увеличить это число вдвое. Наши действующие курорты в Челябинске, Екатеринбурге и Реже — яркий пример сервиса высокого уровня. Этот опыт позволяет гарантировать единые стандарты сети приема и обслуживания гостей», — резюмирует Евгений Кононов.

# ТУРИЗМ РАСТЕТ ГАЛОПОМ, ИНФРАСТРУКТУРА ЗА НИМ НЕ УСПЕВАЕТ

Глобальные изменения в туризме собрали на одной площадке власть и бизнес. Темой обсуждения стал Северный Урал. Здесь есть точки притяжения, турпоток растет, а экономики у туризма нет. Почему?

**В**ласть и предприниматели обсудили туристический потенциал Северного Урала на мероприятии, организованном АНО УК ТРК СО. Местные точки притяжения — Конжак, перевал Дятлова, Иовское плато, буддийский монастырь — посещаются туристами десятки лет. Более того, здесь есть что еще открыть для людей — крепость XVI века, заброшенная тюрьма — местный Алькатрас, деревня с уникальным деревянным зодчеством и еще много всего интересного.

«Сейчас турпоток начал быстро расти, а инфраструктура за ним не успевает», — этот факт констатируют сами чиновники. Бизнес досадует: через Ивдель едут тысячи транзитных туристов в год из ХМАО и ЯНАО, они готовы платить, но остановиться там негде и турпоток проходит мимо.

Темами обсуждения стали следующие вопросы:

- Кто здесь потенциальный турист, кого нужно привлекать?
- Какие точки притяжения нужно развивать?
- Что здесь нужно с точки зрения инфраструктуры для развития туризма?
- Есть ли экономика у туристического бизнеса?

От лица власти выступили:

- **Дмитрий Ионин**, заместитель губернатора Свердловской области;
- **Эльмира Туканова**, директор департамента развития туризма Свердловской области;
- **Леонид Гункевич**, руководитель АНО УК ТРК СО;
- **Владимир Михель**, глава Ивдельского городского округа.

Также на встрече присутствовали представители местного бизнеса. Диалог прошел не без накала страстей. «ДК» посетил мероприятие. Рассказываем, что там происходило.

## Что об этом думают чиновники

Совершенно очевидно, что туристический поток растет, а инфраструктура заметно лучше на Северном Урале не становится. Однако средства на ее улучшение в области есть, важно понять, куда их вкладывать и что именно развивать. Такой основной посыл был от пришедших на разговор представителей власти и бизнеса.

«Северный Урал с точки зрения туристического природного потенциала — прекрасная территория. Туризм растет галопом, местная инфраструктура просто не успевает за ним. Есть недостаток баз отдыха, объектов питания, размещения и так далее. Мы должны найти здесь точки роста и совместно принимать решение, чтобы развивать комфортный востребованный туризм и чтобы не получилось, что чиновники у себя в кабинетах видят это так, а бизнес на местах — по-другому», —



**ДМИТРИЙ ИОНИН** задал

тон разговору.



**ЭЛЬМИРА ТУКАНОВА** подтвердила, что растущий спрос на турпродукты на Северном Урале очевиден, потому что там есть и объекты показа, и событийные активности.

Например, горный марафон «Конжак», который существует уже более 20 лет.

В этом году при поддержке правительства Свердловской области в Ивделе состоится фестиваль «Белые ночи». «Ивдель находится на одной параллели с Санкт-

Петербургом, и белые ночи там не менее белые», — отметил Ионин.

Никто из присутствующих не стал отрицать существующие сложности в развитии туризма в северной части региона.

«По северу очевидны следующие проблемы: недостаточная навигация и информационное сопровождение того, что там уже есть, а также недостаток средств размещения и визит-центров. На сегодняшний день, благодаря федеральной поддержке, у нас есть возможность создать необходимую инфраструктуру», — отметила Туканова.

Она добавила, что сейчас нужно создать карту развития этой местности, чтобы понять, куда и как двигаться дальше. В этом, собственно, чиновники и ждут помощи от бизнеса.



**ЛЕОНИД ГУНКЕВИЧ** начал с того, что предложил говорить больше о развитии комфортного организованного туризма. Ведь он, по его мнению, очень востребован в регионе, но

на Севере Урала не представлен, хотя Конжак имеет перед горой Белой очевидные преимущества.

«Я хотел бы поговорить не о диком, а о комфортном туризме. Тех, кто его любит, тоже очень много. Позавчера мы встречали делегацию из Китая и пытались на тему — что нужно для того, чтобы китайцы с зарплатой около \$10 тыс. поехали сюда, на Урал. У них это нижняя грань среднего класса. Безусловно, они говорят о комфорте, им нужна прежде всего китайская кухня. Они любознательные, но... Поэтому хотелось бы поговорить о погружении в дикую природу с комфортом. «Гора Белая» дает 7,5 тыс. человек ка-



Фото: АНО УК ТРК Свердловской области



тающихся одновременно. Это огромный курорт — здесь можно построить еще 14 отелей. Конжак — это место must have для посещения в Свердловской области. Там и виды интереснее, и склон круче. Мы хотим, чтобы туда ехали не только те, кто будет бежать Конжаковский марафон», — заявил он.



**ВЛАДИМИР МИХЕЛЬ** отметил, что административная Ивдельского ГО очень заинтересована в развитии туризма: за последние два года количество туристов, которые регистрируются и проходят все необходимые инструктажи, по сравнению с 2020 г. увеличилось здесь на 50–70%, это порядка одной тысячи человек в год.

### Туристы с палатками денег нам не принесут?

Представители бизнес-сообщества озвучили мысль, что сейчас четырехзвездочные отели на севере области не нужны. Туристам, которые едут на север, вообще ничего не надо, лишь бы им никто не мешал. Им нужны разве что кемпинги и возможность поставить свою палатку — все.

А для требовательных коммерческих туристов сейчас создать туристический центр на перевале Дятлова нереально, считают эксперты, — такого спроса нет. Но Леонид Гункевич возразил:

«Аудитория, которая нормально зарабатывает, — это самая интересная составляющая туристического бизнеса. При всем уважении к разным людям смысла в туристе, который пришел, нагадил, ничего не потратил и ушел, а ты за ним бегаешь убирать, никакого нет. Задача туризма — экономические отношения, чтобы мы все по цепочке друг с другом взаимодействовали и зарабатывали», — заявил он.



На что возразил **АЛЕКСАНДР ЛЫКОВ** из Красноуфимска, представитель турбазы «Дикий Урал». Он отметил, что на юге нет таких проблем, как на севере области, но вот к ним автобусами едут туристы из Казахстана, Узбекистана и Киргизии.

Им нравится, что на Урале не так жарко. По его словам, они не просят четырехзвездочные отели, живут в своих палатках и при этом нормально платят за другие туристические услуги.

Представители бизнес-сообщества из Ивделя отметили, что на Севере основной контингент туристов — это жители ХМАО, ЯНАО и Перми. Так, например, больше половины туристов на Качканаре — пермяки.

«У нас через Ивдель проходит трасса с Ханты-Мансийска, ежегодно через город проезжает около 100 тыс. транзитных туристов, но задержать мы их не можем. Если человек едет с ребенком, ему у нас деться некуда, инфраструктуры никакой», — заявил индивидуальный предприниматель **ВАСИЛИЙ ОБОРИН**.

### Какие точки притяжения нужно развивать прежде всего?

В целом представители бизнес-сообщества считают, что необходимо развивать не только уже существующие точки притяжения туристов типа Качканара. Они отметили, что на Северном Урале



очень много недооцененных, но интересных мест, потенциал которых для бизнеса очевиден.

**ТАТЬЯНА КАРКАЧЕВА**, основатель экокомплекса



«Уральская пчелка», отметила, что поселок Кытлым может стать на севере области якорной точкой притяжения, потому что поселок окружают горы. А горы — это то, что туристы из других регионов просят показать в первую очередь.

Многие местные туроператоры работают с Маньпупунером — это природная достопримечательность Коми, но трансфер оттуда на снегоходах, квадроциклах, вездеходах организуют от нас. По мнению бизнеса, спросом будет пользоваться и вертолетная заброска: это туризм федерального масштаба.

Представители турсообщества отметили спрос на промышленный туризм, однако они не представляют, как его развивать, потому что не могут найти общий язык с руководством действующих предприятий.

«Люди, которые к нам едут, в первую очередь хотят увидеть горы. Им также интересна наша промышленность — горно-заводское дело. Очень много людей желает посетить производство. Все, кто приезжает в город, хотят посмотреть, как добывают бокситы. Но есть проблемы по взаимодей-

ствию с промышленниками в Североуральске. Связи с ними наладить очень трудно», — рассказала **ЕЛЕНА ЛЫСЕНКО**,

директор краеведческого музея Североуральского городского округа.

Нетривиальным, но перспективным объектом для посещения бизнесмены считают закрытую тюрьму «Черный беркут». Сейчас, по их словам, как раз решается во-

прос о том, сносить ее или переоборудовать в музей. «Однозначно — музей, это же будет наш уральский Алькатрас», — считают эксперты практически единогласно.

«Черный беркут — это федеральная закрывшаяся тюрьма, по аналогии с «Алькатрасом», где содержали самых жестоких преступников. И вот поселок Полуночный с его уникальным деревянным зодчеством, «Беркут» и Ивдель как центр городского округа — это как раз маршрут для тех, кто не хочет ходить с рюкзаком. И это бомба!», — заявил один из присутствующих.

**АНДРЕЙ ЕРМОЛЕНКО**, историк, преподаватель УрФУ, удивился, почему никто не вспомнил про Верхотурье.

«В Верхотурье находится один из двух каменных кремлей за Уралом. Второй — в Тобольске. Но в Тобольск едут со всей России, почему про же про Верхотурье мы ничего не говорим? Паломники — это огромный массив людей, которые путешествуют по стране с целью посещения монастырей и святых мест», — отметил он.

Также он рассказал, что на Северном Урале есть забытая крепость XIV века в одноименном необитаемом поселке в Гаринском районе (не путать со станцией Пельым). «Там есть что посмотреть, но добираться, конечно, невероятно трудно», — заключил он.

На встрече присутствовал директор АНО «Лаборатория туризма» **ВЯЧЕСЛАВ ПЕСТРИКОВ**. Сейчас лаборатория занимается строительством Большой уральской

тропы. Это вело-пешеходный туристический маршрут, который должен пройти через весь уральский хребет. Он рассказал, через какие именно точки притяжения планируется проложить маршрут.

«Северный участок маршрута сейчас находится в проработке. У нас есть спроектированный трек через гору Качканар на хребет Кваркуш к Помянному камню до Полюда. Но уже сейчас мы спроектировали трек до перевала Дятлова. По проекту перекресток Большой уральской тропы находится между хребтами ГУХ и Кваркуш, не доезжая до реки Улс со стороны Свердловской области. Маршрут пройдет через урочище Кутим, поселок Велс, урочище Чувал, Сибиревский прииск, поселок Вижай, хребет Чистоп. После пересечения реки Ауспия трек уйдет к перевалу Дятлова по основной тропе вдоль Ауспии. Протяженность тропы от перекрестка с Пермской веткой до перевала Дятлова составит около 300 км», — рассказал Вячеслав Пестриков (*Подробнее о туристических тропах на Урале — на стр. 64-67*).

Он также добавил, что команда волонтеров, которые строят БУТ, прекрасно понимают, что одна лишь маркировка и цифровой трек не создадут стабильный трафик на маршруте. Для массового туризма нужны условия, продвижение и многоуровневая поддержка.

«Мы знаем, что развивать туризм нужно деликатно. Важно структурировать турпоток так, чтобы люди на территориях не приходили в ужас от последствий пребывания у них туристов и это было комфортно и выгодно всем сторонам», — заключил он.

## Инфраструктура. «А могли бы администрации нам хотя бы не мешать?»

Этот вопрос прозвучал на встрече не менее трех раз. Глава Ивдельского ГО, буквально положив руку на сердце, заявил, что мешать не будет. Развивать туризм можно только при поддержке всех уровней власти, заявили представители бизнеса. Но именно предприниматели создают комфорт на местах. Часто они не могут договориться.

«Места размещения в планах есть... Но очень тяжело решаются земельные вопросы с муниципалитетом. Мы готовы хоть сейчас начать строительство, но нам вставляют палки в колеса», — заявила предприниматель **ЛАРИСА ЗОЛотова** из Серова.

Также предприниматели рассказали о том, что рядом с поселком Ушва, где живут манси, проходят водный, пеший и снегоходный туристические маршруты. По их мнению, там в любом случае нужна цивилизованная стоянка. Кафе заводить нерацionalmente, турпоток непостоянный, но





# «САМОЕ ВРЕМЯ РАССЧИТЫВАТЬ ТОЛЬКО НА СВОИ СИЛЫ»

Производство шампиньонов — свободная ниша в Свердловской области. Директор «Первого Сельскохозяйственного завода» Максим Соколов — о том, как начать свой бизнес и сделать его прибыльным.

**За** последние годы популярность шампиньонов в России серьезно выросла. Их стали активнее добавлять в самые разные блюда — от салатов и выпечки до праздничных деликатесов. В 2022 г. среднее потребление шампиньонов на душу населения в России составило 1,5 кг — в то время как в 2020 г. этот показатель находился на уровне 0,8 кг.

В настоящий момент в Свердловской области нет крупных производителей шампиньонов — все поставляется из Краснодарского края, центральных областей РФ, а также Белоруссии. По оценкам экспертов, регион ежемесячно может потреблять более 100 тонн этих грибов. Директор ООО «Первый Сельскохозяйственный завод» **МАКСИМ СОКОЛОВ** рассказал, как можно запустить собственное производство и закрыть эту нишу.

## Максим, почему потребление шампиньонов в России растет?

— Это общемировая тенденция. Она связана с ростом популярности здорового образа жизни, вегетарианства и в целом с тем, что наше питание становится все более разнообразным.

О пользе употребления шампиньонов можно говорить много, но лучше всего нам об этом скажет статистика. За последние два года среднедушевой объем потребления этого гриба вырос в два раза — притом что рыночная цена поднялась на 20%. Но нам есть к чему стремиться, так, к примеру,



в странах Европы потребление шампиньонов составляет 3,5–4 кг на душу населения в год. При достижении уровня потребления хотя бы до двух кг на душу населения дефицит гриба составит 72,5 тыс. тонн. Учитывая текущую международную ситуацию, самое время рассчитывать только на свои силы.

## Как происходит выращивание шампиньонов? Насколько сильно этот бизнес зависит от импорта?

— Все необходимое сырье — компост, покровный слой, комплектующие для сборки оборудования для камер выращивания — производятся в России. Выращивание шампиньонов происходит в специальной камере, где создается определенный климат. С момента загрузки до первого гриба проходит около 35 дней.

Начать бизнес достаточно просто и можно это сделать практически на любой площадке. Например, под свою ферму мы оборудовали бывшее животноводческое помещение. Закупаем компост у местного предприятия. Сейчас ежемесячно производим 45–50 тонн шампиньонов — поставляем их в Ижевск и другие территории Удмуртии.

Насколько я знаю, в Свердловской и близлежащих областях вплоть до Новосибирска крупных производителей шампиньонов нет, и весь гриб, который поступает в магазины, кафе и рестораны, привозной. Хотя Екатеринбург — город-миллионник, а население всей Свердловской области превышает четыре млн чел. Я думаю, что объем потребления в вашем регионе как минимум в два раза выше, чем в Удмуртии. А значит, обладатель крупной фермы может обеспечить себе гарантированный сбыт и высокий доход. Если говорить о начальных этапах производства — стабильный доход и хорошая рентабельность бизнеса начинается от 15 тонн гриба в месяц.

## К чему должны быть готовы предприниматели, которые захотят



## открыть такое производство в нашем регионе?

— Грибы — это живой организм, они требуют к себе определенного внимания и отношения. Для их развития и роста требуется особый климат, постройка специальных камер для выращивания.

Да, информацию о том, как организовать процесс самостоятельно, можно найти в интернете. Но ее достаточно мало. Необходимыми знаниями обладают только практикующие технологи. А для рынка это дефицитные специалисты. В колледжах и аграрных университетах их не готовят.

## Как эту проблему можно решить?

— Мы занимаемся подготовкой технологов на площадке своего предприятия. Обучение проходит без лекционной части, в формате производственной практики. За время прохождения практики специалист получает достаточный набор знаний, а впоследствии мы остаемся на связи и сопровождаем его онлайн 24/7.

Наше предприятие готово делиться своими знаниями не только в технологии выращивания шампиньонов. За время работы мы накопили большой опыт в проектировании новых производств, который также предлагаем нашим клиентам. Кроме этого, можем с уверенностью рекомендовать своего проверенного и надежного поставщика компоста. Все это поможет вам выйти на высокий и стабильный доход.

*Удмуртская Республика,*

*Якшур-Бодьинский район, д. Порва*

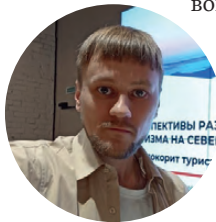
*compost1.ru*

*compost18.ru*

*тел. +7 (950) 811-66-77, звонки и все*

*доступные мессенджеры*

места размещения или информационный центр нужны. Однако пока почему-то это дело никак не может сдвинуться с мертвой точки.



**ЕГОР ДРАНИЧНИКОВ,** представитель АНО ТРК «Сердце Урала» из города Качканар, отметил, что на входной группе туристической тропы, ведущей на гору Качканар,

нужно строить места размещения, пункты проката инвентаря и визит-центр.

Для некоторых инфраструктурных решений нужны даже не областные и муниципальные власти, а федеральные, говорят эксперты, например, посты аварийно-спасательных служб: их нет, они необходимы, а оборудовать их может только МЧС. Хотя бизнес и эту проблему научился решать сам. «Мы купили два хороших вездехода. Сейчас все туристы с кнопками и телефонами. Мы спокойно их сами забираем, если что», — рассказал Александр Лыков.

Важным моментом в развитии туристического бизнеса является вопрос кадрового обеспечения. **АНДРЕЙ САЛЬЦЕВ,** идеолог проекта туристической тропы в Каменском городском округе, обратил внимание собравшихся на то, что в местных школах нет профориентации. «Через пять лет, когда вы запустите сюда и корейцев, и китайцев, и всех, кого сейчас назвали, кто пойдет к вам на работу?», — спросил он, но зал ответил ему молчанием.

«Сегодня мы уже видим, что региональные органы власти обладают одним набором инструментов и полномочий, местные власти — иным, а федералы вообще мыслят другими категориями. Мы обмениваемся опытом с коллегами, которые тоже находятся в статусе общественных организаций и развивают различные проекты. У НКО тоже есть свои довольно эффективные инструменты. И, конечно, мы очень ценим бизнес-сообщество и его вклад в развитие проекта. Потому что власть создает условия, но именно бизнес, предоставляющий услуги в сфере туризма, дает людям ощущение комфорта и безопасности во время путешествия. Поэтому мы смотрим на Большую уральскую тропу не просто как на маршрут, а как на инфраструктурный проект, стимул для развития туризма на местах», — отметил Вячеслав Пестриков.

### А есть ли экономика у туризма на Северном Урале?

Это, конечно, основополагающий вопрос, но ответ на него все-таки отрицательный. Все предприниматели признали, что их



## АУДИТОРИЯ, КОТОРАЯ НОРМАЛЬНО ЗАРАБАТЫВАЕТ, — ЭТО САМАЯ ИНТЕРЕСНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

работа имеет ярко выраженную сезонность — это максимум шесть месяцев в году. В остальное время, когда в регионе неблагоприятные погодные условия, туризма практически нет. Экономика сильно зависит от природных стихий.

Снегоходные и вездеходные группы стоят очень дорого. Средний чек там далеко за 50 тыс. руб. В остальном сюда приходят «дикие» туристы, которые нигде не останавливаются, которых невозможно посчитать. Они идут сами по себе, их очень много. И с этим ничего нельзя сделать, говорят предприниматели. Но, безусловно, что-то делать надо. «Диких» туристов необходимо контролировать, чтобы они хотя бы не сходили с организованных маршрутов.

«Туристический бизнес в Краснотурьинске — это изначально убыточный бизнес. Потому что местное население в радиусе до Североуральска ко мне на экоферму не поедет, или поедет, но один раз, не больше, потому что это все финансовая составляющая. Там маленькие зарплаты. Люди едут сами, без туроператора, куда хотят. Поэтому там базы отдыха — это изначально

но убыточное дело. Все, кто открывается, закрываются. В каждом городе один-два ресторана в лучшем случае. Это все очень невыгодно», — поделилась своим мнением Татьяна Каркачева.

Леонид Гункевич считает, что организованный туризм в регионе развивать все же надо. По его мнению, лучше всего это делать через определение центров или точек роста.

«На первом этапе, мы считаем, надо завершить Гору Белую, и дальше она создаст воронку, которая цепанет другие туристские бизнесы. После Горы Белой есть смысл думать о Конжаке. И все остальные проекты тоже надо поддерживать, чтобы и от них шел аналогичный органический рост. По итогам должны образоваться центры роста. Мы видим такую стратегию», — заключил он.

В целом участники встречи отметили: очевидно, что на Северном Урале есть люди, заинтересованные в развитии туризма. При этом есть и потенциал для привлечения бизнеса со стороны, чтобы строить туристские центры как в уже посещаемых местах, так и неизвестных, но перспективных.

В принципе, все туроператоры, работающие в этом направлении, на отсутствие туристов не жалуются. Работу останавливают только погодные условия. Местные власти также понимают плюсы развития туризма. Плюс сюда зашел межрегиональный проект «Большая уральская тропа», развиваются и другие НКО. Таким образом, стимул для дальнейшего роста есть, заключили участники.

**Татьяна Юстус**



# ТЕМПЫ СТРАХОВАНИЯ РАСТУТ. КАКИЕ ПРОДУКТЫ НУЖНЫ РЫНКУ?

С усложнением логистических цепочек риски компаний возросли. Единственный инструмент, который позволяет защитить груз, а также склады и находящуюся там продукцию, — страхование, поэтому спрос на оформление полисов вырос.

«АМТ Страхование» предоставляет весь комплекс страховых услуг для логистов и транспортников. Компания делает акцент на страховании водных судов и их экипажей и входит в топ-10 страховщиков этого сегмента. На долю морских рисков в портфеле компании в 2022 г. пришлось 70% страховых премий. Глубокое понимание правовой и коммерческой специфики морского транспорта, индивидуальный подход к потребностям клиентов в сочетании с сервисом по всему миру — вот главные конкурентные преимущества «АМТ Страхование».

Наряду с профильными направлениями «АМТ Страхование» также предоставляет защиту от несчастных случаев и болезней, услуги по страхованию имущества, гражданской ответственности за причинение вреда третьим лицам и т.д.

«Как и все участники рынка, мы стараемся отвечать на новые вызовы. Например, в этом году совместно с федеральным почтовым оператором запустили новый продукт — страхование почтовых отправлений для юридических лиц. Данный продукт позволяет предоставить страховую защиту на всем маршруте следования отправок: как на территории РФ, так и в других странах, в том числе в далекой Латинской Америке», — отмечает **ОЛЬГА ГИЛЕВА**, руководитель регионального офиса ООО «АМТ Страхование» в Екатеринбурге.

Клиенты «АМТ Страхование» знают, что могут обратиться в компанию с запросом любой сложности. Высококвалифицированные сотрудники оказывают индивидуальные консультации по структуре и объему страховой защиты и разрабатывают предложения, оптимальные по соотношению цена/качество.

«Кроме того, мы в состоянии разработать предложения для клиентов с иной бизнес-моделью и риск-менеджментом. Также мы

предлагаем использовать нашу экспертизу и страховую емкость для размещения рисков ваших клиентов», — продолжает Ольга Гилева.

Для более быстрого и эффективного взаимодействия с клиентами «АМТ Страхование» прибегает к использованию передовых современных технических возможностей. Так, к примеру, в компании есть отдельный сервис по урегулированию претензий. Он включает:

- консультирование по вопросам предотвращения убытков, рекомендации страхователю по защите его интересов;
- налаживание взаимодействия сторон при наступлении страхового случая;
- установление прямого контакта клиента на всех этапах оказания услуги с одним и тем же лицом, принимающим решение, — андеррайтером;
- принятие претензий через любой операционный офис компании;
- активная роль страховщика и защита интересов клиента при урегулировании убытков.

«АМТ Страхование» нацелена на активное развитие на рынке страховых услуг и расширение пула возможностей для клиентов.

«Наличие ясных ориентиров и направлений развития — залог успеха любого предприятия. Поэтому мы считаем важным декларировать основы нашей деятельности, наши цели и пути их достижения. Так, каждый день мы работаем для того, чтобы сделать лучшее для наших клиентов и для компании. Мы обеспечиваем надежной защитой наших клиентов и выступаем финансовым гарантом обязательств по защите жизни и здоровья людей, окружающей среды и имущества. Оперативно и своевременно реагируем на изменения международного и российского законодательства



**Ольга Гилева**  
руководитель регионального офиса ООО «АМТ Страхование» в Екатеринбурге

в сфере эксплуатации водного транспорта и рыбного промысла. Знаем, насколько важно адаптировать стандартные покрытия к индивидуальным потребностям каждого клиента и предлагаем решения, отражающие истинные потребности его бизнеса», — резюмирует Ольга Гилева.



**Региональный офис  
ООО «АМТ Страхование»  
в г. Екатеринбург**

г. Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 4,  
офис 211

e-mail: [o.gileva@amt-insurance.com](mailto:o.gileva@amt-insurance.com)

# ТУРИСТСКИЕ ТРОПЫ НА УРАЛЕ ВЫРОСЛИ ДО КРТ. КАК ЭТО ПРОИСХОДИЛО

Туристические тропы должны поднять экономику региона. Такую задачу ставят перед собой их организаторы. В области официально оформились в самостоятельные проекты три таких тропы.

**В**се проекты троп разные, одна радиальная — проходит по горным вершинам всей уральской гряды, другая проложена по кольцевому маршруту и соединяет достопримечательности одного городского округа, третья объединяет природные объекты и объекты культурного наследия, в том числе местные храмы. Финансирование также разное: помощь со стороны бизнеса, освоение государственных средств, привлечение грантовой поддержки.

Однако конечная цель у создателей троп общая: привлечь в уральскую глубинку туристов, повысить ее инвестиционную привлекательность и тем самым подтолкнуть депрессивную экономику в отдаленных частях региона к развитию, «чтобы она вышла с гаражного уровня на постиндустриальный».

## «Большая уральская тропа» — межрегиональный проект АНО «Лаборатория внутреннего туризма»

Большая уральская тропа (БУТ) — это линейный маршрут протяженностью более 1800 км. Однако пройти его за раз — удел избранных. Поэтому инициаторы проекта делают ставку на походы выходного дня. Эксперты выбранную концепцию поддерживают: «Качественные туристы экономике не поднимут, а нам нужно именно это».

### Какие цели преследует проект «Большая уральская тропа»?



**АЛЕКСЕЙ СИЛИВАНОВ**, куратор по правовым вопросам АНО «Лаборатория внутреннего туризма»: — Когда мы только начали запускать наш проект, то выяснили,



Большая уральская тропа, Пермский край

что понятие «тропа» прошло мимо нашего законодательства. Но существует национальный стандарт «Экологический туризм», и здесь есть понятие «маршрут». Но и под него мы тоже пока не попадаем. И здесь предстоит большая совместная работа. Потому что тропы есть, а законодательства под них нет. В августе 2022 г. по запросу департамента по развитию туризма и индустрии гостеприимства Свердловской области мы сформулировали свои предложения для внесения изменений в российское законодательство.

В настоящее время мы можем говорить о Большой уральской тропе как о нитке маршрута, и на эту нитку надо постепенно нанизывать какие-то элементы инфраструктуры. Еще одно из направлений работы в сфере взаимодействия с властями — это включенность в решение целей и задач, прописанных в стратегии развития туризма в РФ на период до 2035 г. Проект может способствовать развитию системы продвижения и повышению узнаваемости туристского продукта, спроса

на него и внедрению цифровых технологий в сфере туризма.

То есть с правовой точки зрения получается, что «Большая уральская тропа» — это общественный проект, призванный решать задачи, которые определены стратегией развития туризма до 2035 г. Поэтому мы взаимодействуем с органами государственной власти, гражданами, некоммерческими и коммерческими организациями, мы от этого никуда не денемся.

### Где будет проходить Большая уральская тропа, через какие достопримечательности?



**ПЕТР ШТЕРКЕЛЬ**, куратор по цифровым проектам АНО «Лаборатория внутреннего туризма»: — Начинается маршрут с Пермского края, в районе Красновишерска, оттуда мы движемся на юг — в Свердловскую об-





Так выглядит разметка на Большой уральской тропе

ласть. Один из самых интересных памятников в начале пути — Жигаланские водопады, или каскад водопадов. Далее мы подходим к наивысшей точке Свердловской области — Конжаковскому камню. Далее Качканар, после которого начинается более населенная часть маршрута. Затем тропа снова сворачивает в Пермский край.

Потом тропа целится на Баранчинский и, проходя мимо Нижнего Тагила, выходит на Веселые горы. Эта часть пути уже размечена — более 50 км. Затем нитка маршрута проходит мимо Семи братьев, Чергова городища в обход Екатеринбурга через бассейн Чусовой на Коноваловский увал. Высшая точка этого хребта — гора Шунут.

После тропа направляется в Челябинскую область через Верхний Уфалей. Здесь также очень посещаемые и интересные места — вершины вокруг Каслей и Кыштыма. Тропа идет через Вишневые горы, Сугомак, минуя Карабаш, выходит на Южный Урал и попадает в два туристических кластера — Таганай и Зюраткуль. В Башкирии пройдет через Ирмель и Белорецк. Заканчивается тропа пока в районе горнолыжных курортов Абзаково.

Основной акцент делается на посещение природных памятников. Главная идея — провести нить маршрута по водоразделу хребта, чтобы она где-то заходила в азиатскую часть, где-то — в европейскую, чтобы, опять же, подчеркнуть значимость Уральского региона как стыкового между Европой и Азией.

### В чем главная ценность БУТ?



**ВЯЧЕСЛАВ ПЕСТРИКОВ**, директор АНО «Лаборатория внутреннего туризма»: — «Большая уральская тропа» — проект с множеством направлений работы, продиктованных временем и средой. Но самое главное, что его делают люди. Не власть, не частные инвестиции, а простые люди. Народ выбирает для себя форму волонтерства и делает это ради вклада в большое дело.

Если мы говорим про экотуризм, активный туризм, то промаркированные, доступные и безопасные маршруты создаются для того, чтобы направлять потоки туристов по определенным коридорам. Мы неслучайно обходим некоторые знаковые достопримечательности Урала. Потому что у нас в голове есть понимание о разделении туристических потоков: это снижение нагрузки на окружающую среду.

Хорошо же, что не все будут ездить в один природный парк каждые выходные. Плюс обустроенный маршрут снимает с туриста необходимость сходить с тропы и протоптать себе путь через поляны с редкими растениями. Мы хотим развивать цивилизованный туризм, при этом минимально воздействуя на окружающую среду.

### «Сысертская сотня» — тропа туристического кластера «Большая Сысерть»

«Сысертская сотня» — кольцевой маршрут протяженностью 100 км, который захватывает основные достопримечатель-

ности Сысертского городского округа. Он уже действует, здесь можно гулять и кататься, например, на лыжах зимой. Организаторы нанесли разметку, чтобы туристы не заблудились.

### Кто придумал создать эту тропу, кто автор идеи?



**ЛЕОНИД ГУНКОВИЧ**, генеральный директор АНО «Управляющая компания туристско-рекреационными кластерами Свердловской области»

(занимается развитием туркластера «Гора Белая»):

— Идея создать тропу витала уже давно. Вдохновителями были глава Сысертского городского округа **ДМИТРИЙ НИСКОВСКИХ**, директор компании Villa66 **АНДРЕЙ БОРИСОВ** и я. Подготовка к созданию первых треков, ориентированных на зимнее использование тропы, началась в январе 2022 г. Первые 100 км тропы на снегоходе проложил Дмитрий Нисковских.

### Как финансируется «Сысертская сотня»?

— Проект существует при поддержке Свердловской области и частных инвесторов. В дальнейшем планируется привлекать предпринимателей, которые будут предоставлять свои услуги на всем протяжении тропы, чтобы дополнить ее инфраструктурой.

Всего будет несколько источников финансирования: спонсорство, грантовая поддержка, субсидии и региональное финансирование.



«Сысертская сотня» проходит как по населенным пунктам, так и вне их





Первый региональный веломарафон «Сысертская сотня»

### Как решается задача с трафиком?

— Мы активно ведем работу в социальных сетях и сотрудничаем со СМИ. На сегодняшний день как минимум 5,5 млн человек хоть раз видели информацию о «Сысертской сотне» в социальных сетях.

Также мы организуем мероприятия на тропе. Например, совместно со спортивным клубом ProVike провели «Первый региональный веломарафон «Сысертская сотня».

Информацию о нас можно найти в пунктах проката, гостиницах и глэмпингах, мы активно участвуем во всех конференциях и форумах по туризму. Отдельно занимаемся работой по привлечению инвесторов в рамках туристического кластера «Большая Сысерть».

### «Сысертская сотня» — коммерческий проект, он приносит доход?

— Что касается коммерческого проекта, то это не совсем так. Мы создаем первичную инфраструктуру, якорный объект в рамках туркластера «Большая Сысерть». Сама тропа не будет приносить доход, но предполагается, что вокруг нее начнут концентрироваться предприниматели, местные жители, и они будут предоставлять свои услуги: пункты проката, места для отдыха, кафе и рестораны, развлекательные площадки, народные промыслы, например, плетение корзин.

В связи с этим бизнес, который ведет свою деятельность на территории муниципалитета и зарегистрирован там, будет приносить доход в Сысертский городской округ. Наш проект — это инфраструктура двойного назначения, которой можно будет пользоваться для прогулок и отдыха, а также строить вокруг каркаса тропы свой бизнес.

### Бизнес уже подключился?

— Разработка тропы ведется в тесном сотрудничестве с креативным кластером «На Заводе» и природным парком «Бажовские места». А также с туристическими базами, отелями, пунктами проката, плюс участвует группа коттеджных поселков «Заповедник» — они сами создают тропы здоровья, которые в будущем вольются в основной каркас «Сысертской сотни». Отдельно сейчас привлекается крупный бизнес для развития тропы: строительство отдельных участков, входных групп, установка навигационных табличек и так далее.

### С какими проблемами или непредсказуемыми обстоятельствами пришлось столкнуться?

— Основной трудностью стало то, что в нашем законодательстве нет закреплённого понятия «туристическая тропа», отсутствует нормативная база для создания подобных проектов. Сейчас существуют ограничения, которые препятствуют созданию туристических троп на особо охраняемых территориях, землях лесфонда и сельскохозяйственного назначения.

Нет утвержденных требований, правил и алгоритмов проектирования троп. На данный момент есть только методические рекомендации от Агентства стратегических инициатив (АСИ) и проекта «RuTrail»: «Маркированные маршруты», от которых отталкиваются крупные проекты. Мы изучали мировой опыт и ориентировались на рекомендации специалистов Большой Байкальской тропы, ДЕНИСА ДОРОПЕЯ (RuTrail), организаторов Большой Севастопольской тропы, а также обращались к руководителю сообщества «Хранители троп Урала».

Вторая проблема. Существует сложность юридического оформления тропы как объекта имущества. В стране всего один пример удачной постановки аналогичного объекта на учет, и этот пример — Большая Севастопольская тропа, которая полностью находится в федеральной собственности. Кроме того, значительная часть нашей тропы проходит по землям лесного фонда, а законодательством предусмотрено многоцелевое использование лесов (заготовка древесины, охотдеятельность, ведение сельского хозяйства, рекреационная деятельность и пр.).

В связи с этим возникают нюансы по совместному использованию, то есть, проложив тропу сейчас, мы не можем быть уверены, что в этом месте не будет, например, проводиться лесозаготовка. В общем, все могут пользоваться этой землей на равных условиях, имея на это соответствующие разрешения и согласования от органов власти.

Другая трудность — работа с сообществами. Существуют группы местных жителей, которые в принципе против развития туристической тропы из-за прихода туристов-чужаков. Похожую позицию занимает местное сообщество охотников — они не приветствуют развитие туристических троп. Но такие люди в меньшинстве, большинство нас поддерживает.

### «Каменская тропа» — туристическая тропа в Каменском городском округе

«Каменская тропа» находится на стадии проектирования. Проект разрабатывают школьники под руководством кураторов из РАНХиГС. Идея заключается в том, чтобы с помощью детской инициативы и туризма «поднять» весь район. Таким образом, проект «Каменская тропа» подразумевает не только развитие экотуризма, но и комплексное развитие территории городского округа.

### Как возникла идея, кто инициатор и что уже сделано?

**АНДРЕЙ САЛЬЦЕВ**, идеолог проекта туристической тропы в Каменском городском округе:

— РАНХиГС реализует федеральную программу «Приоритет-2030». Эта программа направлена на создание детско-взрослых креативных групп, которые должны заниматься развитием муниципалитета через проектную деятельность.

То есть дети создают проект, для реализации к ним подключаются взрослые, и они вместе запускают процессы позитивных изменений в муниципалитете. И дети такую программу создали и даже презен-





Ребята ищут точки притяжения для своего проекта

товали, выйдя на необходимость создания туристических маршрутов.

Сначала они нарисовали простые ключевые маршруты по природным местам, потом появилась идея адаптировать тропу не под сильных выносливых туристов, а под обычных людей, то есть сделать наши тропы удобными для путешествия семьям с детьми и даже с младенцами в колясках. Есть также идея создать маршруты для паломников, потому что в Каменском районе есть точки притяжения верующих, которые по своему значению не уступают Ганиной Яме, и люди туда ходят, но эти места не настолько раскрученные.

Ребята начали с того, что стали объезжать окрестные села и поселки, которые расположены на маршруте будущей тропы, примеряя на себя туристическую привлекательность этих мест. Они посмотрели церкви и старые дома конца XIX — начала XX в.

Следующий шаг для нас — создание инфраструктуры для того, чтобы здесь смог появляться малый и средний бизнес. С этим мы обратились в местный муниципалитет. И сейчас готовим свои предложения по улучшению, но с этим сложно, с кадрами здесь у всех полный швах.

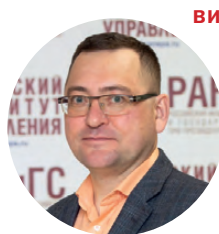
**Где проходит тропа?**

— Тропа проходит через местные села и природные достопримечательности. На сегодняшний день есть несколько вариантов, первый простой: с. Покровское — Ревун — с. Маминское — с. Шилово — с. Покровское. Это маршрут на два дня. Второй: Мартюш — Рыбниково — озера — р. Исеть — Ревун (с. Нижнеисетское) — с. Покровское. Этот маршрут на четыре

дня для опытных туристов. Есть третий проект, но он пока в проработке.

Предполагается, что на начальную точку маршрута можно прибыть любым видом транспорта, в том числе общественным. Гостиниц пока нет. В этом смысле все практически начинается с нуля.

**Ставите ли себе целью монетизацию проекта или повышение инвестиционной привлекательности региона?**



**ВИКТОР БЕЛИМОВ**, идеолог проекта туристической тропы в Каменском городском округе:

— Да. По предварительным оценкам, за сезон май-август 2024 г. оборот «Каменской тропы» составит порядка 10 млн руб. при среднем чеке на человека в 1300 руб. в день при условии, что он проведет на тропе три дня. Количество туристов должно составить за сезон 7,5 тыс. человек или около 2 тыс. человек разного возраста в месяц.

Когда мы говорим об обороте в 10 млн руб., то имеем в виду всю технологическую цепочку: от работы электронного интерфейса бронирований до организации питания и продажи сувенирной продукции. Предполагается, что основная часть денег останется у местных предпринимателей и самозанятых жителей Каменского городского округа.

Муниципалитет получит с этого какие-то налоговые сборы, но это далеко не основная и не единственная цель местных властей. Полагаю, что на первых порах такого рода бизнесы, связанные с развитием креативных технологий, постиндустриальной экономики (туризм — ее яркий представитель), стоит и вовсе освободить от налогов.



Каменский район популярен у опытных туристов, одна из точек притяжения — порог Ревун

дить от налогов. Потому что это вложение в будущее по известной формуле: сначала ты «кормишь» бренд места, потом бренд места «кормит» тебя.

**Какого рода туристов вы хотите привлечь на тропу?**

— Каменский городской округ подходит для семейного отдыха: расстояние между селами сравнительно небольшое, природа в основном дружелюбна: нет сложных маршрутов, рек с сильным течением, труднодоступных горных склонов. Стоит отметить, что села связаны относительно хорошими по качеству дорогами, что делает возможным развитие и велосипедного туризма (впервые в области в таком масштабе).

**Готовы ли местные жители включиться в проект или есть какие-то барьеры?**

— Барьера два. Первый — отсутствие опыта широкой и открытой продажи своих товаров и услуг у местных жителей. Замысел — это экспериментальный режим своеобразного кооператива в масштабах муниципалитета.

Если соседний Сысертский район сделал ставку на молодых активных ребят сферы общепита из Екатеринбурга и молодежную кухню (бургеры, фахитос и пр.), то Каменский округ (вернее, подростки в рамках проекта «Каменская тропа») сделали ставку на местное население как поставщиков продуктов и местных деликатесов (сыр, грибы, дикоросы, овощи, рыба, выпечка и пр.).

Итак, проблема номер один — отсутствие опыта работы с большими объемами приезжей аудитории (он будет нарабатываться через организацию фестивалей в районе троп — от фестиваля молодого редиса в мае-июне до фестиваля грибов в августе-сентябре).

Проблема номер два: правовая форма торговой деятельности. Пока домашние хозяйства торгуют или обмениваются результатами своего труда в рамках семейных и соседских связей. Это то, что называется у некоторых ученых «гаражная экономика». Здесь гарантией качества является совесть и доброе имя поставщика.

В случае же с организацией системного и массового питания нужна законная, но упрощенная основа, какой-то единый алгоритм и статус участника проекта. Здесь местные власти обещали помочь поискать правильный механизм. Да и сами ребята при помощи РАНХиГС планируют изучить опыт потребительской кооперации, в том числе других стран, где развит туризм (Франция, Турция).

**Татьяна Юстус**

ОЛЕГ ЧЕГОДАЕВ

# АМБАССАДОР УРАЛЬСКИХ ГОР

Знаменитый путешественник, прошедший весь Урал с юга на север в одиночку, рассказал, как сделать увлеченность горами делом жизни и прибыльным бизнесом, а также о своей экспедиции.

**А**мбассадор Уральских гор — так называют **ОЛЕГА ЧЕГОДАЕВА** в туристском сообществе. Большую часть времени он проводит в экспедициях по Уралу. Многие удивляются, откуда он берет силы, средства и время на такой образ жизни.

Дело в том, что, проводя большую часть жизни в горах, он этим и зарабатывает — «на туризме, но не на туристах». В интервью «ДК» он рассказал, как это можно сделать.

Его увлечение, которое стало делом жизни, началось с желания подарить девушке украшение, но не простое, а чтобы «про альпинизм». Поиски показали, что это свободная ниша не только в России, но и за рубежом.

Также со временем стало ясно, что люди предпочитают покупать тематические аксессуары у «своего человека», нежели в обычном магазине. Поэтому Олег Чегодаев решил продвигать самостоятельный туризм как хобби и образ жизни своим примером.

В прошлом году он совершил уникальную экспедицию: прошел весь Урал с юга на север пешком в одиночку. Экспедиция стартовала 1 мая 2022 г. За 109 дней он преодолел 3286 км. В день приходилось оставлять за спиной по 20, а иногда и по 50 км пути.

Начальная точка маршрута — урочище Долгие горы в Оренбургской области, конечная — гора Константинов Камень, за которой остается лишь 20 км тундры и Карское море.

## Зарабатывать не на туристах, а на туризме

Прошлогодний маршрут был детально продуман и разделен на 18 этапов, в начале каждого он получал запас продуктов, вещей и снаряжение по почте. Он прошел его, имея 15-летний опыт пеших путешествий по Уралу. Рассказываем о его бизнесе и об уникальном путешествии.

## Ваши социальные сети — это один большой сплошной рассказ о путешествиях. Неудивительно, что многие задаются вопросом: а как вы вообще зарабатываете на жизнь?

— В туризме есть один главный способ монетизации, которым я не пользуюсь, — это зарабатывать на туристах. Мне это неинтересно, я хожу в одиночку. Но 15 лет назад я придумал свой ювелирный бренд. Мы делаем украшения на тему туризма с символической гор, путешествий, спорта, альпинизма.

Я сам много путешествую, нахожу вдохновение в горах, делаю свои украшения, и люди хотят носить их, так как мы находимся с ними на одной волне. Таким образом, мои путешествия монетизируются через продажи.

Есть небольшие доходы от рекламных контрактов, но это совсем копейки. У меня не так много подписчиков, чтобы на этом зарабатывать. В целом мне это не очень интересно. Мы создаем продукты, посвященные горам, и это не только украшения, еще и футболки, календари, открытки.

Это пользуется популярностью, потому что люди любят рассказывать про свое увлечение горами. Горы вдохновляют, увлекают и влюбляют в себя.



Трек путешествия Олега Чегодаева по Уральскому хребту



Фотографии: страница во ВКонтакте Олега Чегодаева



На эту тему есть интересная очень наглядная история. Мы начинали создавать ювелирную коллекцию с горной тематики, потом подумали: ладно, альпинистов в стране 20 тыс. человек, а бегунов — миллионы. Давайте мы сделаем украшения для бегунов и сразу заработаем миллионы. Сделали, но не заработали. Они продавались хуже, чем горные украшения.

Я себе это объяснил так: бегун может еще и на пианино играть, и на лошадаках кататься, и на серфинге. Бег — это важно для людей, но не всеобъемлюще, а вот увлечение горами — оно, как правило, определяет всю жизнь человека и захватывает его без остатка. Поэтому люди хотят носить наши украшения как опознавательный знак свой-чужой, как частичку гор. На этом и строится наша бизнес-история.

Сейчас у нас украшения не только на тему альпинизма, но еще и дикой природы. Много украшений именно про Урал. Мы делаем не только самые популярные вершины, но и те, на которых бывают единицы.

Мы создали в Уфе такое офлайн-пространство — «Посольство Уральских гор». Сейчас это магазин и библиотека, но я постепенно сдвигаю всю эту историю в музей, посвященный Уралу. Живой музей, где можно все трогать, смотреть. Там висят древние карты, артефакты, горы, много книг, в том числе старинных.

Одно из направлений деятельности «Посольства Уральских гор» — любой желающий может прийти проконсультироваться, мы ему расскажем, куда пойти, что и как посмотреть, дадим книги почитать.

То есть наше Посольство — это такой неофициальный уральский визит-центр, через который мы пропагандируем самостоятельный туризм. И в целом это работает, я знаю многих людей, которые пользуются моими маршрутами и вдохновляются фотографиями, рассказами.

#### **Библиотека — это сопутствующий туризму благотворительный просветительский проект?**

— У нас уже хорошая библиотека, в которую записано несколько сотен человек и есть почти тысяча книг. На этом мы не останавливаемся, наша цель — собрать самую большую частную библиотеку про Урал. У нас есть и старинные, и современные книги. Самая древняя — 1856 г. Любой желающий может прийти, почитать, посмотреть, взять домой.

Раньше я покупал книги только сам, но после начала всех этих событий денег стало меньше. Теперь мы принимаем пожертвования. Нам приносят деньги и книги, мы ежемесячно отчитываемся. У нас есть специальная доска почета тех, кто донатит.

Библиотека растет и, что самое важное, — живет. То есть люди приходят и читают книги, берут домой. Это не массовая история, но все равно есть постоянные читатели. Для нас это важно.

#### **Вопрос, который интересует всех прагматичных искателей приключений, — какие были вложения в бизнес на первом этапе?**

— У нас все было очень постепенно. Я практически ничего не вкладывал. Сама

идея родилась лет 15 назад. Я искал украшение для своей девушки, она занималась альпинизмом. Нигде не мог найти в России. Нашел на eBay какое-то украшение и подумал: если ищут я, значит, ищут многие. Стал покупать украшения там и продавать здесь.

Очень быстро, буквально за год или два, купил все, что в мире делалось на эту тему, все, что можно было привезти в Россию. А идея у меня уже было много больше. Поэтому нашел ювелиров, создал производство и отошел от темы банальной купли-перепродажи. Наши украшения стали пользоваться спросом и в России, и за рубежом.

#### **Вы вышли на международный уровень торговли в таком достаточно узком сегменте, как это получилось?**

— Так как я хорошо изучил рынок, покупая за границей и продавая здесь, мне не составило труда найти покупателей в других странах. Тем более что тема гор универсальна для всех, кто их любит, где бы ты ни жил. А когда случился 2014 г., наши украшения стали приносить в два раза больше прибыли, и как раз на это время у нас пришелся пик иностранной торговли. Он был связан с тем, что мы создали украшение в виде рабочего серебряного карабина. Он просто взорвался за границей. У нас там были какие-то адские продажи. Европа, Северная Америка, Япония, Австралия — мы картофельными мешками носили заказы на почту. Про нас писали иностранные альпинистские журналы.

Был период, когда из-за нас в Башкирии закончились все почтовые трек-номера, необходимые для отправки писем за границу.

На данный момент, конечно, иностранная торговля у нас закончилась. Через полгода после последней отправки от 25 февраля нам вернулось письмо... на нем было написано что-то типа «доставки нет». Мы даже не стали вскрывать конверт. Он у нас теперь хранится как памятник всему происходящему. В целом в России тоже продажи есть. На жизнь хватает.

#### **Первопроходец**

Даже непосвященные в туризм понимают, что экспедиция Чегодаева вдоль Урала уникальна — он единственный, кто прошел весь Урал. Хотя попытки были и до него, но все они или отличались по концепции, или были укороченными.

#### **Кто пытался пройти весь Урал до вас?**

— Было четыре подобных трансуральных экспедиции. Я первый человек, который прошел Урал полностью, все его части, в одиночку. В первой экспедиции был



Олег Чегодаев и его Посольство Уральских гор

**НИКОЛАЙ РУНДКВИСТ** — путешественник, писатель, книгоиздатель, многократный чемпион СССР и России по пешему туризму, патриот и популяризатор Уральского региона. В 1991 г. он с группой стартовал из Магнитогорска. Они ехали на велосипедах, сплавлялись на лодках. Они, конечно, большую часть уральского хребта прошли, но нельзя сказать, что они прошли весь маршрут, потому что Магнитогорск — это примерно середина Южного Урала.

Был красноярец **СЕРГЕЙ КАРЖАЕВ**, который не дошел 500 км до финиша. За два года до меня был магнитогорец **КИРИЛЛ ФРОНЮК**, который прошел от Оренбурга до Карского моря, но он значимую часть уральского хребта обошел по равнине, по железной дороге. А я первый человек, который прошел полностью в одиночку, не отходя от гор, весь Урал. Именно такая задача передо мной стояла.

#### Сколько вы потратили средств на свое путешествие? Это окупилось?

— Я потратил на экспедицию около одного млн руб., включая фототехнику. Это все уже давно окупилось через продажи. Потому что приобрести украшения от человека, который прошел весь Урал, прият-

нее, чем от того, кто не занимается туризмом, это во-первых. А во-вторых, я каждый год издаю календарь, посвященный Уралу. Это хорошие продажи. Около одного миллиона можно ежегодно заработать только на нем.

Уже много книг вышло с моими иллюстрациями. Сейчас я сам пишу книгу и тоже рассчитываю на ней заработать. Рекламные контракты, как я уже говорил, много денег не приносит.

Есть большой спрос на организацию туристических поездок с моим участием. Но я же не зря хожу в одиночку. На самом деле я не люблю людей. Мне хорошо одному. К счастью, я могу зарабатывать деньги, не взаимодействуя с ними подолгу. Моя деятельность направлена на то, чтобы помогать людям путешествовать самостоятельно.

#### Резюмируя: вы путешественник, предприниматель и хороший фотограф — такая вот квинтэссенция?

— Почти все так, кроме того, что я не очень хороший фотограф. Я просто фотографирую Урал и мои фотографии пользуются популярностью. Многие виды уникальны. Это именно то, что нравится в них

людям и за что они их ценят. Я хуже снимаю, чем профессиональные фотографы, но зато у меня есть комплексная история. Моя главная цель работы на Урале — показать его полностью от самого начала до самого конца. Никто этого в таком масштабе до сих пор не делал.

#### Фотографии, которые сами приходят к людям

В Екатеринбурге на пешеходной ул. Вайнера сейчас проходит выставка фотографий Олега Чегодаева. На ней — вехи всего похода и главные достопримечательности, характерные для того или иного участка Уральских гор.

#### Почему такой формат? Как вообще можно заработать на фотографиях, выставляя их бесплатно на всеобщее обозрение?

— Мне часто предлагают показать свои фотографии, но я обычно отказываюсь, потому что, как правило, разговор идет о выставке в помещении. Я не сторонник фотовыставок, ограниченных стенами. На мой взгляд, в XXI веке такой формат утратил актуальность, у каждого человека в телефоне миллионы великолепных



первоклассных снимков на любую интересующую его тему, и очень сложно заставить кого-то идти куда-то, чтобы посмотреть фотографии.

По моим наблюдениям, люди сейчас приходят на фотовыставки только на открытие. А потом галереи стоят пустые. Главное же отличие выставки на улице в том, что не люди приходят на нее, а сама выставка приходит к людям. На открытии было около 100 человек, но, скажу честно, выставка была организована не для них, это те люди, которые и так следят за моим творчеством, думаю, они почти все фотографии уже видели до этого. Эта выставка в первую очередь для случайных людей, которые проходят мимо. Я хотел попробовать ворваться в их жизнь с Уралом, привлечь внимание, показать его во всем многообразии.

Идея же выставки в том, чтобы в эти 100 м, или 36 кадров, вписать весь Урал — с юга до самого крайнего севера. Причем здесь отобраны не самые лучшие кадры. Задача была не показать мастерство фотографа, а показать Урал — самые знаковые места и типичные ландшафты, которые максимально открыли бы прохожим все краски и многообразие природы.

Символично, что улица Вайнера расположена так же, как и Уральские горы, с юга на север — в меридиональном направлении. И когда вы двигаетесь вдоль рядов с фотографиями, вы тоже идете как бы вдоль Уральского хребта.

Понятно, что сложно рассказать про Урал в 36 кадрах, многое пришлось выкинуть, в чем-то пойти на компромисс. Я надеюсь, проект будет развиваться и дальше, становиться еще более гармоничным, всеобъемлющим и информативным. Фотографии будут обновляться ежегодно, и проект распространится на другие города УрФО, его поддерживает Группа Синара.

Растительность, животный мир, рельеф везде разные. На юге — степи и лошади Пржевальского, на севере — олени, тундры и ледники. Посередине бортевые пчелы, широколиственные леса, пещеры, вершины.

**То есть то, что отражено на выставке, вы считаете знаковыми местами на Урале, расскажите о них?**

— Хорошо, давайте пройдем вдоль фотографий, и я немного расскажу про то, что мы видим на фотографиях. Начать предлагаю с Южного Урала — самой туристической части хребта.

Начинается фотовыставка с крайней юго-западной точки, с невероятной красоты степных вершин, известных на всю страну как Долгие горы. Это места, где



*Есть большой спрос на организацию туристических поездок с участием Чегодаева. Но он предпочитает ходить в одиночку*

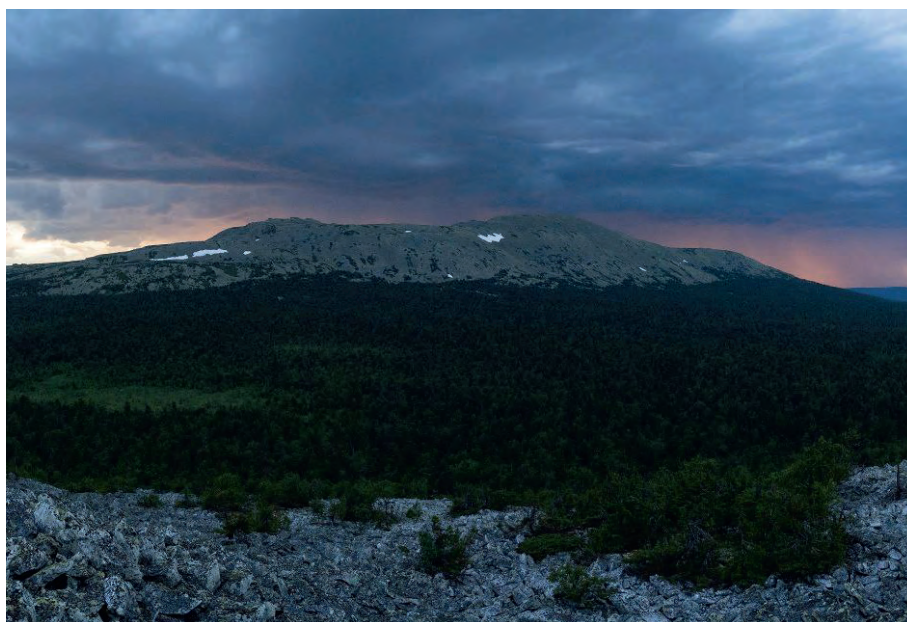
еще практически нет лесов, дуют сухие теплые ветра и воздух наполнен ароматом степных трав.

Затем мы переносимся на юго-восток к хребту Ирэндик, он идет практически параллельно с хребтами Долгих гор, но если они были сложены осадочными породами, остатками древних морей, то Ирэндик — вулканического происхождения. Что сильно влияет на форму рельефа.

Мы постепенно идем, сдвигаемся на север. Центральная часть Башкирии — это территория пещер, рек и скал. Горы открыты широколиственными лесами. Для иллюстрации этих мест я выбрал производное от пещер, рек и скал — знаменитый водопад Куперля.

После центральной части Южного Урала входим в Высокий Южный Урал, наиболее выдающуюся и туристическую часть. Вот Иремель с необычного ракурса, как раз отсюда начинаются необычное, уникальное и недооцененное, на мой взгляд, природное явление, характерное для всего Южного Урала — курумная река. Под Иремелем она достигает в длину восьми километров. И, возможно, у нас они самые длинные в мире.

По крайней мере, я нигде не встречал упоминаний о более длинных каменных реках. Потрясающе интересное явление: камни повторяют рельеф так же, как вода течет. Долгий вопрос, как они образуются, но они похожи на реки, которые посте-



*Гора Ослянка*



пенно очень-очень медленно сдвигаются. Вот Ямантау, печально известная закрытая гора. Говорят, что в ней расположен военный объект. Возможно, именно для его сохранности вокруг горы и был организован заповедник.

Завершаем южноуральское путешествие Таганаем — самым комфортным и популярным местом. Возможно, лучшим, чтобы узнать Южный Урал. С одной стороны, на его территории есть инфраструктура, тропы, приюты, мосты, с другой — горы, скалы, медведи, курумные реки — идеальное сочетание.

И вот мы начинали в степях Южного Урала, прошли широколиственные леса Башкирии, вошли в темновойную тайгу, попрыгали по курумным рекам, прошли Южный Урал и оказались на Среднем. Средний Урал отличается от Южного тем, что он очень низкий. Здесь места больше таежные.

Я отметил на выставке одно интересное место — Шемахинское карстовое поле у деревни Сказ. Что интересно и важно, его развивает энтузиаст. Деревня постепенно умирала, и он, не желая с таким положением дел мириться, создал сайт, начал в этот район привлекать туристов.

У него небольшая турбаза, точнее, совсем маленькая — два домика. Но это прекрасный пример того, как люди могут развивать территорию лучше, чем какие-нибудь министерства.

Чуть дальше одна из жемчужин — хребет Веселые горы, в которых вы тоже были.

Рядом фотография реки Чусовой — тоже потрясающее место. Знаковая для Урала река.

И вот мы уже подходим к границе Северного и Среднего Урала. Гора Колпаки,



Открытие персональной выставки на ул. Вайнера в Екатеринбурге

гора Качканар, которую сейчас, к сожалению, закрыли для посещения. Наивысшая точка Среднего Урала — гора Ослянка, 1119 м. Очень значимый туристский объект, который нужно развивать.

Мы уже почти подошли к дикой части Урала. Наш хребет можно условно разделить на две примерно равные части — обжитую и необжитую. С юга до широты Ивделя и Красновишерска обжитая часть, до гор здесь можно доехать на личном автомобиле, есть населенные пункты, связь. Севернее — только пешком.

Перенесемся на несколько сот километров севернее и окажемся на плато Маньпупунёр, наверное, в самом необычном месте Урала. Эти места я в шутку называю «Скучный Урал». Потому что здесь практически нет никаких выдающихся

форм рельефа. Горы пологие и сглаженные. Но они как будто специально созданы, чтобы подчеркнуть красоту столбов-останцев, взметнувшихся вертикально на 30 м. Представьте себе пологие тундровые хребты, и на них стоят такие вот скальные девятиэтажки. Это производит неизгладимое впечатление на всех.

Далее на пути самый ближайший к нам ледник. От Екатеринбурга до него всего 800 км. Представляете, меньше тысячи км на север — и мы попадаем на ледники. А если присмотреться к фотографии, можно заметить стадо диких оленей. Это уже граница Северного и Приполярного Урала.

Приполярный Урал — это вообще непохожие на Урал горы, центр так называемого альпийского рельефа. Остроконечные вершины, скалы, стены, ледниковые кары.



Самое необычное место Урала — плато Маньпупунёр



Невозможно представить Приполярный Урал без оленей и оленеводов



Все те формы рельефа, к которым мы привыкли, например, на Кавказе. Думаю, по фото мало кто может угадать, что это Уральские горы, если не будет подписи.

Здесь уже опять почти нет леса в горах, на всем протяжении Урала он сперва вырос, заполнил хребет и затем начал отступать.

Ледник Романтиков — это самый доступный на Урале ледник, он находится недалеко от Лабитнанги, города в ЯНАО. Туда легко можно долететь на самолете из Екатеринбурга и оказаться на совсем другом Урале, не таком, как здесь. Обратите внимание на цвет породы — бурая, как на Марсе. Если не смотреть на голубое небо, то может создаться впечатление, что мы оказались на красной планете.

Оленеводы — такая же часть Полярного Урала, как и горы. Невозможно представить его без оленеводов. У нас всего четыре оленеводческих народа — коми-зыряне, ненцы, ханты и манси. Потому невозможно было бы представить и эту выставку без них.

На мой взгляд, современная оленеводческая культура невероятно интересна. С одной стороны, они цивилизованные люди, пользуются спутниковыми телефонами, их дети сидят в ТикТоке и учатся в школах. У них в чумах спутниковые тарелки. Но при всем при этом они сохраняют большую часть старинных традиций и обрядов, ходят зимой в шкурах, ездят на нартах, пьют кровь и едят сырое мясо. У них есть снегоходы и квадроциклы, но кочуют они все равно на оленях. Очень гостеприимные. Если ты не в туристическом районе, тебя накормят и напоят — денег не спросят.

Что интересно, самая северная часть Полярного Урала — летом одна из самых

населенных. Даже на юге нет столько людей в горах, сколько там оленеводов. В каждой долине стоят чумы, пасутся олени, кипит жизнь. Причем сейчас оленеводство там на подъеме. В советское время можно было только колхозами держать оленей, а сейчас можно всем. И там стойбищ и стад бесконечное количество.

И, кстати, это большая проблема, потому что олени питаются ягелем, а ягель очень долго растет, как все мхи и лишайники. Они просто выбивают свою кормовую базу, и, возможно, очень скоро для оленей не останется еды. И их численность отрегулируется естественным путем.

А вот ледник МГУ, точнее, то, что от него осталось. И это лучшая и самая наглядная иллюстрация той трагедии, которая происходит на Урале в связи с изменениями климата.

50 лет назад это был самый длинный ледник на Урале, а сейчас он, по сути, прекратил свое существование. За этот период в наших горах растаяло 25% ледников, и этот процесс только ускоряется. Возможно, нашим детям или внукам уже не придется любоваться ледниками, что сильно расстраивает. Также надо отметить, что ледники — это только яркое и внешнее проявление потепления. Куда как страшнее таяние вечной мерзлоты, покрывающей большую часть нашей страны. Я в своих маршрутах постоянно сталкиваюсь с этими проявлениями.

Последняя гора на Урале — Константинов камень. Тут нет ни одного деревца. За ней открывается широкий горизонт, 20 км тундры и далее Карское море. Урал заканчивается.

**Татьяна Юстус**

## Послесловие

Отрывок из будущей книги Олега Чегодаева о трансуральской экспедиции

**19 июля**

хребет Ууты (вершина 875,1) — река Щугор — река Торговая

**80 день маршрута**

За день пройдено **36 км**

Общий километраж **2346,7**

... Ночь была теплая и спокойная. Проснулся за 10 минут до рассвета. Вопреки обыкновению, место, откуда должно было выйти солнце, практически не отличалось по цвету от большого участка видимого горизонта. Ватная дымка, окутавшая нижнюю часть неба, равномерно рассеивала и распределяла утренний свет.

Рассвет заставил себя ждать в облаке комаров. Сидел на мягком мшистом тундровом ковре, ждал, когда же оно появится. И вот не из-за горизонта, а немного выше, судя по всему, из-за невидимой плотной полосы облаков показалась первая красная точка. Затем она превратилась в полосу, полоса стала увеличиваться, расширяться в размерах, и огонек в небе начал обретать черты шара.

Как это часто бывает, с появлением первых лучей в движение пришли воздушные массы. Легкий ветерок, ласково прикоснувшись к моему лицу, побежал по своим дневным делам. Мир вокруг начал заполняться нежным светом. Впереди, там, куда мне сегодня предстояло идти, полурастворенные в этом свете одна над другой начали громоздиться горы, внизу, заиграв красками, проснулся Щугор. Очень хотелось сидеть и любоваться на эту нежную, тихую красоту и никуда не спешить. Но в такие моменты терять время нельзя. Надо брать как можно больше ракурсов и видов, пока есть свет.

Возможно, это какое-то «проклятие фотографа»: не получается спокойно наслаждаться, приходится бегать именно тогда, когда это менее всего уместно. Но, думаю, когда придется писать книгу, скажу себе спасибо за многообразие вариантов иллюстраций...



По фото мало кто может угадать, что это Уральские горы, уж очень эти ландшафты напоминают Кавказ

# ЕСТЬ ОСНОВАНИЯ ПОЛАГАТЬ, ЧТО В ЭТОМ ГОДУ ОБОЙДЕТСЯ БЕЗ АПОКАЛИПТИЧЕСКИХ СЦЕНАРИЕВ В ЭКОНОМИКЕ

Председатель Совета директоров Альфа-Банка Олег Сусуев — о новой экономической ситуации, цифровизации и о том, что выделяет Свердловскую область среди других регионов.

**П**редседатель Совета директоров Альфа-Банка **ОЛЕГ СУСУЕВ** прилетел в Екатеринбург презентовать новое здание филиала на Горького, 7а. Во время визита в Екатеринбург рассказал «ДК», с какими вызовами столкнулся его банк за последнее время, и как, по его наблюдениям, к новым условиям адаптируется бизнес.

**Олег Николаевич, вы прилетели не просто так, а на знаковое событие для города — открытие нового филиала банка для сотрудников и фиджитал-отделения для клиентов.**

— Да, это действительно наш подарок городу. Новое четырехэтажное здание флагманского офиса в самом центре города, прямо на набережной — на ул. Горького, 7а. Здесь находится и филиал для сотрудников, и фиджитал-отделение для клиентов, где сочетаются последние цифровые технологии и необычное свободное пространство. Приходите и посмотрите сами.

Сам филиал площадью 10,5 тыс. кв. м и вмещает в себя 1000 сотрудников. Это комплексный проект, в котором мы воплотили лучшие решения рабочих пространств центрального офиса Альфа-Банка. По сути, за пределами Москвы это единственный такой филиал.

Здесь особый рабочий дизайн с разноформатными зонами для работы и отдыха — работай хоть за столом, хоть на диване, хоть у окна с видом на Исеть. Есть амфитеатры, конгресс-холлы, комнаты с живыми зелеными стенами. И, конечно, фитнес-центр. Настоящий рай для офисных сотрудников.

**Олег Николаевич, Альфа-Банк в числе первых попал под ограничения со стороны Запада после февраля 2022 г. Удалось ли банку к настоящему моменту оправиться от шока?**

— По нам новая ситуация ударила сильнее всего, потому что мы — самый вестернизированный банк России. Мы выходили на за-

падный рынок: занимали деньги, в большом количестве выпускали евробонды, хеджировали капитал в долларах. У нас был крупный бизнес по обслуживанию внешнеэкономических контрактов, который приносил неплохой доход.

Несмотря на то, что мы попали под все возможные ограничения, мы смогли приспособиться к тяжелейшим условиям, которые нам преподнесла жизнь. А первые месяцы текущего года банк показывает весьма приличный результат — даже лучше, чем в аналогичном периоде 2021-го.

**Одним из вызовов, с которым столкнулся банковский сектор, стал поиск альтернатив для международных расчетов. Как вы решили эту задачу?**

— Сейчас налаживаем расчеты с Китаем. Оперлируем юанем. Также смотрим в направлении Вьетнама, буквально на этой неделе запустили консалтинговый сервис для импортеров и экспортеров обеих стран. Проблема расчетов с западным миром для нас не стоит, поскольку мы не можем оперировать ни долларами, ни евро — как и многие другие банки.

**Спрос на расчеты в юанях сейчас растет?**

— Растет, но не сумасшедшими темпами. Нужно понимать, что в Китае нас (то есть российский бизнес. — Прим. ред.) тоже не очень ждут. Вести бизнес в этой стране — непросто, это другой мир и люди с другим менталитетом.

**Все больше банковских услуг переводится в цифру. Корректно ли говорить, что банки становятся полноценными IT-компаниями с банковской лицензией?**

— Корректно. И в формальном смысле слова мы были близки к тому, чтобы по определенным госпрограммам наши со-







трудники были приравнены к сотрудникам IT-компаний. В Альфа-Банке более девяти тыс. IT-сотрудников.

Сегодня банки конкурируют не только по качеству предоставления универсальных услуг, но и по уровню цифровизации. Мы держимся на вершине конкурентной борьбы наравне с крупными госструктурами. И во многом потому, что понимаем, что такое современные технологии. Активно вкладываемся в развитие мобильного банкинга, видя, что все чаще люди используют для решения своих задач телефон. Эта работа ведется не первый год, и у меня нет опасений, что политическая ситуация заставит нас отступить назад.

Более того, сегодня на банковский рынок пытаются выйти технологические компании. О создании своих банков задумываются многие ритейлеры — например, X5 Group. Но все-таки мне кажется, что это не та дорога, по которой будет развиваться наша индустрия.

**Из-за введенных ограничений с российского рынка ушли разработчики программного обеспечения. Как вы замещаете иностранный софт?**

— У нас есть специальный комитет, который рассматривает эти вопросы. Насколько я осведомлен, пока у нас хватает стратегического запаса.

Кроме этого, есть другие производители — китайские компании, которые готовы

заменить то, что нам необходимо. Пока фундаментальных проблем здесь мы не видим, это не влияет на технологическое развитие банка.

**Поменялось ли поведение ваших корпоративных клиентов за последний год?**

— Мы регулярно отслеживаем ситуацию по проблемным задолженностям: у нас есть специальный комитет, который занимается этими вопросами, также работает аудитор. Как ни странно, 2022 г. не стал в этом отношении чем-то из ряда вон выходящим — мы не зафиксировали увеличения доли проблемных кредитов ни в корпоративном бизнесе, ни в рознице, ни в малом бизнесе.

В начале прошлого года мы рассматривали разные сценарии того, как будут развиваться события. В итоге год оказался не таким, как мы прогнозировали, а гораздо лучше. Что будет дальше — посмотрим. Государственный долг сейчас низкий — всего 17% от ВВП. Промышленность работает, бизнес приспособился к изменениям. Пока макроэкономическая ситуация дает основания полагать, что ничего апокалиптического не случится.

**Корректно ли говорить, что бизнес стал реже брать кредиты на реализацию инвестпроектов?**

— Действительно, сегодня бизнес чаще берет займы на пополнение оборотных средств — для того, чтобы закрыть какие-

то текущие потребности.

При этом инвестиционная активность бизнеса снижается. Мы видим, какие усилия предпринимают власти, чтобы убедить инвесторов вкладываться в новые проекты внутри страны. Но здесь сложно мотивировать лозунгами и призывами. Инвестиции — это вопрос доверия, того, как чувствуют себя предприниматели на той или иной территории. Вижу, что у вас, в Свердловской области и Екатеринбурге, инвестируют. Значит, верят и видят перспективы для развития.

**Особенности экономики Свердловской области как-то влияют на работу Альфа-Банка в регионе?**

— Это регион с большим промышленным потенциалом, с сильнейшим бизнесом. Да, в чем-то он уступает Москве и Санкт-Петербургу, но по сравнению с большинством других регионов развивается очень активно.

Эту динамику видно не только по цифрам в статистических отчетах, но и по тому, как растет и меняется Екатеринбург. Это город, где есть деньги, где жители получают хорошие зарплаты. Как вы знаете, наш слоган — банк для умных и свободных, а в Екатеринбурге много умных и свободных людей. Поэтому самый многочисленный региональный офис Альфа-Банка находится именно в Свердловской области. Кроме того, в этом году во многих областных городах открываются офисы банка. И там нас очень ждут.

**Елизавета Порошина**

## НИКОЛАЙ САВЕЛЬЕВ:

## АРКТИКА ЗОВЕТ

«За эти 20 лет многие хотели организовать то же самое, но, когда видели себестоимость, понимали, что в такой бизнес идти они не хотят». «ДК» узнал историю романтического, но очень тяжелого дела жизни.

Основатель Клуба полярных путешествий **НИКОЛАЙ САВЕЛЬЕВ** — будто повзрослевший Кай, забывший душу в чертогах Снежной королевы. Однако душа осталась горяча и горит она путешествиями. Путешествиями во льдах. Такой оксюморон. Эксперт в организации круизов в труднодоступные регионы планеты, совершивший более 40 экспедиций в Арктику и Антарктику и 27 раз достигший Северного полюса, рассказал «ДК», как посвятил жизнь полярным путешествиям, построил из этого бизнес и почему никогда не откажется от своего дела.

Экспедиционный полярный круиз — не самое доступное удовольствие: путешествие на Северный полюс стоит 2,5 млн руб., однако даже собранной с одного рейса суммы не всегда хватает, чтобы окупить путешествие и заработать. Не каждый решается заняться таким ответственным, масштабным и необычным бизнесом. И Клуб полярных путешествий — сегодня единственный в России организатор экспедиционных круизов. Николай Савельев рассказал о перспективах подобного туризма у нас в стране и очень сложных нюансах отрасли.

Клуб полярных путешествий — единственная круизная компания в России с 24-летним опытом, которая управляет экспедиционными судами и организует путешествия в полярные регионы.

**Полярные путешествия не самое популярное занятие, мягко говоря. Как вы попали в этот мир?**

— Я сибиряк, родился в Кемеровской области. Но когда был еще ребенком, мы с семьей переехали на юг, в Новороссийск. И, конечно, как все мальчики этого города, я пошел учиться в Высшее мореходное училище — у меня буквально не было шанса не стать моряком. Потом судьба забро-

сила меня на Север — в Мурманское морское пароходство, где я впервые и увидел атомные ледоколы и прошел Северным морским путем. Когда мне рассказывали о северных красотах, я как выросший на юге человек не мог понять, какие там могут быть красоты, — холод да снег. Ведь в общепринятом понимании красота — это теплое море, пальмы, песок. Но когда я попал в Арктику — навсегда влюбился в этот край.

Когда в начале 1990-х распался Советский Союз, так получилось, что огромная часть флота оказалась ненужной: не было денег на финансирование, суда простаивали, в том числе атомные ледоколы. Их нужно было содержать, поэтому решили использовать их в туризме. На самом деле идея принадлежит одному немцу, который еще в 1980-х гг. предлагал Советскому Союзу организовывать путешествия к Северному полюсу на атомных ледоколах. Под такую задачу подходят именно они, потому что только атомный ледокол может по расписанию достичь такой удаленной точки, ведь неизвестно, какая там погода, какой лед. Мы вспомнили об этой идее, но никто не решался заняться ее воплощением.

Это было нужно, чтобы ледоколы окупали себя, ведь осенью, зимой и весной они — на трассах Северного морского пути, а летом стоят, но работают, потому что атомный реактор загасить нельзя, и команде нужно обслуживать судно. И вот мы поняли, как можно их задействовать.

До этого у меня была судоходная компания «Посейдон», мы управляли несколькими сухогрузными судами, и я получил большой опыт эксплуатации именно таких судов: мы работали в районах Латинской Америки, в Африке. Но суда были старые, и в 1997 г. они все уже были проданы. Встал вопрос, что делать дальше. И тут

## Николай Савельев

Основатель Клуба полярных путешествий

**Карьера:**

**С 1991 по 1993 г.** работал в министерстве экономики СССР/РФ ведущим специалистом отдела планирования морских перевозок. В 1993 г., будучи специалистом в области эксплуатации морских судов, создал морское агентство по транспортировке грузов в странах Латинской Америки и Африки.

**С 2003 по 2009 г.** работал в Федеральном агентстве морского и речного транспорта России. Участвовал в работе комитета по безопасности мореплавания Международной морской организации (ИМО) в Лондоне в качестве эксперта от российской морской индустрии.

**В 1999 г.** основал компанию по организации экспедиционных круизов на атомных ледоколах на Северный полюс и по Северному морскому пути, а также первую в России круизную линию между Южно-Сахалинском и Петропавловском-Камчатским. Постепенно из организатора экспедиционных круизов на Северный полюс и по Русской Арктике компания выросла в одного из мировых лидеров индустрии круизных путешествий в полярные регионы. С момента основания компания расширила географию присутствия, предлагая такие арктические направления, как архипелаг Земля Франца-Иосифа, архипелаг Шпицберген, Гренландия, Исландия, Фарерские и Британские острова, а также субантарктические острова: Фолкленды и Южная Георгия.

Мурманское морское пароходство предложило нам попробовать заняться полярным туризмом...



Фото: Сергей Горшков



### И это было, как нырнуть в холодную воду? Почти в прямом смысле.

— Поначалу для меня это было что-то непонятное — где я, а где ледоколы. Конечно, я знал, что такое ледоколы, но с точки зрения организации путешествий на них я был абсолютно некомпетентен. Как возить туристов на таком судне? Оно ведь не пассажирское. Кто поедет с нами? Что нужно продумать, чтобы организовать такой тур? Вопросов было много. К тому же, когда посчитали себестоимость, цена нас впечатлила — она оказалась за гранью наших представлений.

Россияне тогда еще, конечно, не были готовы к таким путешествиям — и в силу финансов, и в силу того, что мы все-таки в большей степени северная страна, и всем хотелось, как только появилась возможность, проводить отпуск на теплых морях. В тот период русские люди еще не «намальдивились» и не «напарижились». Все это было для нас в новинку, поэтому в 1990-е говорить о Северном полюсе было странно.

### Запад хотел во льды

Россияне не рвались на Северный полюс, а вот западный рынок был к нему готов — к концу 1980-х мир уже активно путеше-

ствовал, все уже увидели и Мальдивы, и Париж, и Карибы, и Африку. Тогда Николай и решил, что искать клиентов нужно на Западе или в Азии.

### С каких стран вы начали?

— Мы составили программу путешествия по Северному полюсу, все продумали и поехали за туристами в США и Японию. Я практически год провел в Японии, чтобы найти туроператора, которому это было бы интересно и у которого была соответствующая аудитория. Поскольку мы не туристическая компания, нам нужен был туроператор для продажи путешествий. А мы занимались программой, организацией, вопросами безопасности. Мы разработали продукт и за несколько лет привлекли уже порядка 350 туристических компаний — от Австралии до Канады.

Примерно до 2016–2017 г. мы были полностью ориентированы на западный рынок. В 2017 г. увидели, что на судне появляется все больше россиян. Причем они бронировали путешествия через иностранных операторов, потому что им не приходило в голову, что в России можно организовать такой тур, и очень удивлялись, когда приходили на борт и понимали, что за этим стоит русская компания.

С этого момента мы поняли, что пора продвигать продукт на российском рынке. И если поначалу на борту было 1–2% российских путешественников, то в 2017 г. мы увидели уже 5–8%. И тут мы подошли к 2020-му... Пережив остановку в пандемию коронавируса, мы получили огромный всплеск туристической активности. Границы были закрыты, и пошло много заявок от российских туристов на путешествия на Северный полюс. В 2021 г. у нас случился взлет — тогда набрали два полных ледокола только из россиян, а это почти 250 человек. Эти путешествия прошли очень успешно.

К нам подключился **ФЕДОР КОНЮХОВ** и пригласил меня в свой штаб, который занимается подготовкой его экспедиций. Мы помогли ему продумать логистику для его нового путешествия: он хотел в одиночку установить мировой рекорд — дрейфовать с полярной станцией в летнее время на Северном полюсе две недели. Такого раньше никогда не было, потому что дрейфующие полярные станции всегда размещались зимой, когда крепкий лед, когда это безопаснее, и это были экспедиции из нескольких человек — один никто никогда не оставался на Северном полюсе. Нужно было продумать много нюансов безопас-

ности, и я этим занимался каждый день в течение года, потому что цена такого рекорда — человеческая жизнь.

#### Как вы формировали свою команду и кто в нее входит?

— Команда складывалась долго. Изначально было непонятно, где найти людей, которые смогут организовать экспедиции для непрофессионалов. До наших путешествий существовали только профессиональные экспедиции, связанные с большей долей риска, чем это можно позволить для туристов. Поэтому когда я консультировался с такими людьми, то понял, что их работа всегда сопряжена с риском, и они к нему всегда готовы, даже готовы остаться во льдах навсегда. То есть профессионалы мыслят иначе и в течение жизни психологически готовятся к тому, что из экспедиции можно не вернуться. А тут вдруг нужно свозить на Северный полюс обычных путешественников и вернуть их обратно, и это должно быть 100% безопасно. Поэтому людей мы подбирали, конечно, очень долго.

Но в итоге команда сложилась, и мы уже больше 20 лет работаем вместе. У нас очень крепкий коллектив. Год от года наши знания, опыт и профессионализм нарастают. Конечно, в путешествиях происходили разные случаи, но все в итоге заканчивалось хорошо.

#### Как вывести путешественников на эмоции

От непредвиденных ситуаций ни одна туркомпания не застрахована. Особенно если она везет своих клиентов туда, где нет цивилизации. Опасные моменты были и у Савельева.

#### Расскажите, как вам удавалось решать сложные проблемы в тысяче км от земли?

— Однажды, когда мы возвращались с Северного полюса, лед был такой крепкий, что сломал одну лопасть винта. У ледокола три винта, на каждом — четыре лопасти весом по 3,5 т, они сделаны из особого сплава стали. Лед был настолько плотным, что срезал эту лопасть, как пушинку, и мы встали посреди ледяной пустыни, где до горизонта — ничего, кроме льда, и на тысячи миль — никого вокруг, и никто к нам на помощь прийти не может. Полный ледокол путешественников из разных стран...

Мы приняли решение заменить лопасть — для этого на ледоколе есть все ресурсы. Ледокол может ходить во льдах от трех до пяти лет, не заходя в порт, поэтому там всегда есть запасные лопасти, оборудование и водолазы. Они спускаются под лед,

## КОНЕЧНО, ЭТО БИЗНЕС, НО ДЛЯ МЕНЯ ОЧЕНЬ ВАЖНО, ЧТО ИМЕННО В ЭКСПЕДИЦИЯХ Я МОГУ ВСТРЕТИТЬ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫХ ПРОСТО ТАК В ЖИЗНИ НЕ ВСТРЕТИШЬ

вываривают остатки лопасти специальной сваркой, опускают кранами новую лопасть под воду. Это, конечно, целая операция. У нас на это ушли сутки.

Кажется, что 24 часа — это немного, но мы выбились из графика. В Мурманске нас ждал чартерный самолет, и нам слали телеграммы, что если мы опоздаем, то самолет выйдет из графика и ему не дадут воздушный коридор, а если рейс откладывается, то это потеря огромных денег. Из-за этого пришлось сокращать программу, которая должна была быть на архипелаге Земля Франца-Иосифа. Для команды эта ситуация была жуткой проблемой, но для путешественников она стала реальным приключением.

Тогда с нами был американец-миллиардер, который входил в первую сотню американского Forbes. Спустя много лет, когда я оказался в Нью-Йорке, он пригласил меня в частный клуб, мы с ним разговаривали, он спрашивал, как наши успехи, а когда мы уже расставались, он сказал, что даже по прошествии 10 лет не может забыть этот эпизод, этих людей. Он сказал: «Я побывал везде, и меня очень сложно чем-то удивить, но то, как вы меняли лопасть, меня так впечатлило, что я понял: русским можно доверять».

#### Это ценно!

— Да, для меня очень ценны эмоции, которые люди получают. Это одна из важнейших причин, почему я этим занимаюсь. Конечно, это бизнес, это деньги — хотя в финансовом плане бывает очень по-разному, — но для меня очень важно то, что именно там я могу встретить людей, которых просто так в жизни не встретишь. Это особенные люди — и по характеру, и по духу, ведь такие путешествия выбирают не каждый. И это не только про деньги.

Да, тур стоит очень дорого, порядка 2,5 млн руб., но не деньги здесь главное, а увлеченные личности, которым интересно все: и страны, и люди, и секреты мироздания. Причем это люди абсолютно разные по роду деятельности.

Поначалу мы недостаточно разобрались в русских путешественниках и, начав продвигать продукт в России, неправильно определили портрет аудитории. Мы стали продвигаться просто в сегменте очень обеспеченной аудитории, а выяснилось, что доход — это не единственный критерий для того, чтобы решиться на такие путешествия.

#### А как вы сформировали у людей эту культуру полярных путешествий? Здесь же важно объяснить человеку, что это интересно, познавательно, красиво, что это дает совершенно новые представления о мире, перезагружает...

— Один мой друг очень хорошо зарабатывал и много путешествовал, но это всегда была однообразная программа — вилла и яхта на теплом море. Он никак не мог понять, что может быть интересного во льдах и зачем ему это. В итоге я его уговорил поехать с нами, и он вернулся совершенно другим человеком. Он сказал, что зря потратил 10 лет своей жизни, и решил жить на полную катушку: стал выбирать особенные путешествия, покорять горные вершины. Поэтому — да, сложно просто взять и сформировать эту культуру, нужно, чтобы люди хотели увидеть и узнать что-то совершенно новое, чтобы были готовы к переосмыслению.

Когда мы определили категорию наших путешественников, то стали думать, где они могут находиться, как нам их заинтересовать, потому что обычная реклама не работает. Так постепенно появился Клуб полярных путешествий. Мы организуем встречи, собираем интересных людей, путешественников, экспертов. Это отличная возможность погрузиться в полярный мир и встретить единомышленников. Часто в качестве хедлайнеров с нами ездят известные люди: **ГОША КУЦЕНКО, ЕВГЕНИЙ ГРИШКОВЕЦ**, — и они создают уникальную программу для гостей круиза, и складывается удивительное общение. В этом году на борту ледокола с нами будет космонавт **СЕРГЕЙ РЯЗАНСКИЙ**.

Мне всегда любопытно, какие люди будут в группе. В этом году у меня будет 28-е путешествие на Северный полюс, и каждый раз я встречал уникальных людей.

Был один случай, который я запомнил на всю жизнь: в клуб позвонил человек, который сказал, что знает нашу программу, хочет поехать на Северный полюс и готов приехать и заключить договор. А потом он спросил, на какой станции метро мы находимся. Мы удивились, ведь люди, которые с нами путешествуют, обычно на метро не ездят. Через какое-то время приехал муж-



Фото: Слава Степанов



Федор Конюхов и Николай Савельев

чина: на вид лет 70, одет очень скромно. И вдруг он высыпает из пакета 2 млн руб. наличными. Мы подумали, может быть, это какая-то подстава. Но потом оказалось, что он обычный врач из региональной поликлиники, 10 лет назад узнал о наших путешествиях и с тех пор копил и никуда больше не ездил. Ну как не снять шляпу перед таким человеком! У него такой глубокий внутренний мир, с ним так интересно! Потом он ездил с нами и в Антарктиду.

Вот ради таких людей и стоит заниматься этим делом. Это еще и очень целеустремленные люди. Сначала у них появляется мечта, потом она приходит в осознанность, потом переходит в практическую реализацию — и человек приезжает.

Я представляю, что у них творится внутри, когда они предвкушают это путешествие. Когда я утром перед стартом выхожу приветствовать их, то чувствую эту энергетику — насколько сильное у всех предвкушение!

### Открытия перезагрузки

Многие, особенно бизнесмены, перед отправкой на Северный полюс переживают: как же так — 10 дней без связи. В принципе, они могут взять в путешествие спутниковый телефон, да и на судне он есть, но Николай Савельев всем заранее объясняет — у вас есть уникальный шанс провести время без телефонов.

### Чем аргументируете?

— Человек, постоянно находящийся в телефоне, с утра до вечера потребляет какой-то контент и находится в постоянном возбуждении от общего информационного фона. В этом бесконечном потоке наш мозг блокируется, и мы ничего не можем креативить.

А в путешествии мы вынужденно отключаемся от этого инфополя, и происходит настоящее чудо.

Когда мы идем по Кольскому заливу, еще шесть-восемь часов связь есть, и все пытаются успеть что-то куда-то написать, отправить, поговорить. Потом связь пропадает, и люди теряются — мозг ищет, за что зацепиться. А уже на обратном пути, когда все знают, что через пару часов связь появится, я периодически наблюдаю картину, как человек зависает над черным экраном в раздумье, я спрашиваю, что происходит, и он говорит, что ему не хочется снова нырять в этот поток информации.

Сначала люди не понимают, как так — уехать далеко от дома без связи, но, когда оказываются там, совершенно меняют свои взгляды. И, поверьте, за 20 лет, что мы ходим в такие путешествия, ни у кого ничего не произошло за 10 дней отсутствия связи, все было хорошо. Зато мозг очень хорошо перезагружается.

Я это даже на себе ощущаю: у нас бывает по четыре отправления подряд, мы в 6:00 приходим в порт, а в 16:00 уже входят новые пассажиры, и я даже не включаю телефон на этот период, потому что знаю, что снова уйду, и все равно не смогу решить никакие вопросы за эти несколько часов, а поток информации уже обрушится на меня. Я сразу всем говорю, что месяц я буду «в космосе».

### Как туристам нужно готовиться к таким путешествиям, какие есть ограничения? Кажется, что это действительно — как полет в космос.

— Несколько лет назад с нами путешествовала семья из четырех женщин четырех поколений: бабушка, мама, внучка и

правнучка. Правнучке было 28 лет, а прабабушке — 92. В другой раз с нами ездила семья с годовалым ребенком. Никаких ограничений нет — ни по здоровью, ни по возрасту. Конечно, перед путешествием мы высылаем специальную памятку, чтобы люди понимали, как им нужно подстраховаться в соответствии со своими особенностями. Но у нас на судне есть врачи. Есть врач Росатомфлота, есть травматолог-хирург со стороны экспедиционной команды — очень опытные люди. Также у нас оборудована операционная, есть рентген и стоматологический кабинет — все, что необходимо и может внезапно понадобиться.

Наши путешествия проходят только летом, поэтому и с точки зрения погоды нет никакого экстрима. Температура летом на Северном полюсе может достигать +10 °С. Мы называем это soft adventure — все продумано до деталей, все безопасно.

### Сейчас у вас стало меньше иностранных туристов?

— Сейчас иностранцев вообще нет — зарубежные компании больше с нами не работают. Эти отношения начали схлопываться еще в 2020 г., во время пандемии, — тогда мы поняли, что иностранцы к нам не поедут. Но есть надежда на китайцев. Первые китайские туристы у нас появились в 2009 г., была небольшая группа в 12 человек, на следующий год они заняли уже половину мест. Для них это «небольшая группа». До пандемии было очень много китайцев, пандемия остановила поток, но теперь, когда у них официально завершён карантин, надеемся, что китайские пассажиры снова будут активно путешествовать с нами.

### Вы ходите и в Арктику, и в Антарктику. У Арктики — большая российская граница. А стало ли сейчас сложнее организовывать путешествия в Антарктику? И какие туристы туда едут?

— Да, у нас происходит порядка 12–15 отправлений в Антарктиду с 1 ноября до начала марта. 22 марта сезон завершается. В таких путешествиях на судне встречается до 46 национальностей. Это сложно с точки зрения общения. Мы объявляем, что наши основные языки на борту — это английский, немецкий, китайский и русский. То есть экспедиционная команда говорит на этих языках.

Русские сейчас стали особой категорией. Хотя у нас были русские группы, в которые входили и иностранцы, — проблем не было. Потому что это люди другого склада мышления и характера, у них особые цели в этом путешествии, и они ментально совпадают на этом отрезке.



Многим очень интересны путешествия в Арктику, но для большинства это слишком дорого

Сейчас у нас есть один отдельный рейс, который мы делаем специально для российских туристов, — встреча Нового года в Антарктиде. Это очень необычно, романтично. Мало кто готов уезжать так далеко на Новый год, потому что считается, что это семейный праздник, все хотят быть с родителями и друзьями. Но я всегда говорю, что жизнь ведь проходит — сделайте что-нибудь крутое, чтобы как раз и рассказать потом родителям, — и они за вас порадуются!

**Сколько людей составляет команда на судне и кто они?**

— Есть команда моряков, которые обеспечивают работу судна, несут вахту. Это порядка 100 человек. Есть экспедиционная команда, которая занимается непосредственно с пассажирами. В нее входят ученые, которые читают интересные лекции о Северном полюсе, — рассказывают про белых медведей, глобальное потепление, открытия архипелагов и островов. У нас есть великолепный историк, профессор МГУ Федор Александрович Романенко — это просто душа круиза, человек, который не только обладает знаниями, но и умеет ими интересно делиться!

Есть команда, которая занимается обслуживанием ресторана: повара, официанты, бармены. Есть команда, которая обслуживает «отель»: каюты, места общего пользования. Это еще 65 человек, помимо моряков.

В этот же список входят врачи. Один врач ходил с нами 12 лет и за время путешествий написал кандидатскую, потому что работы врачебной, к счастью, почти нет, вот он и писал свой научный труд.

Но однажды мы попали в шторм в Баренцевом море, что бывает очень редко, — это было в 2010 г. и тех пор такого больше не повторялось. На судне были

только японские пассажиры. Одна пожилая японка поскользнулась во время качки, упала и повредила голову — нужно было зашивать, делать операцию. Поскольку шторм был крепкий, даже хирургический стол не мог ее удерживать. Поэтому пришлось расстелить простыни на полу в лаборатории, и врачу удалось хорошо провести операцию. Нас напугала эта ситуация, мы переживали, что японцы больше не поедут с нами. Но это возымело обратный эффект: они были очень благодарны, что им выпал шанс попасть в такой шторм, получить такой опыт.

А бабушка оказалась очень богатой, и спустя время она пришла в туристическую компанию, которая продавала этот тур, и сказала, что хочет заплатить доктору 20 тыс. долл. Компания вышла на нас, я позвонил врачу спросить счет, на который перевести деньги. Он сказал, что это его работа, за которую он получает зарплату, и денег не взял. Вот такая у нас команда!

**Будущее отрасли**

Полярные путешествия стали довольно популярными, но все же поставить это предложение на поток сложно в первую очередь из-за отсутствия подходящих судов и высокой стоимости тура. А субсидировать направление государство пока не спешит.

**Какие вы видите перспективы этой отрасли? Все равно у людей меняется ментальность, они разворачиваются в сторону знаний, обретения нового опыта, более вдумчиво подходят к деньгам, к путешествиям. Становится больше людей, стремящихся к открытиям, и они готовы в это вкладываться, копить. Может быть, это начнет набирать обороты?**

— Да, сейчас уже полярные путешествия вызывают больший интерес, чем 20 лет

назад. Но дело в том, что поставить это на поток сложно не только потому, что нужен стабильный набор туристов, но и потому, что нужны суда. На Северный полюс ходит ледокол, а для того, чтобы путешествовать по островам и архипелагам, ледокол не нужен, нужны обычные пассажирские суда ледового класса, которых у нас, к сожалению, нет, — просто физически не на чем ходить в Арктике. А ледоколы очень дороги в эксплуатации. И когда высчитываешь стоимость такого путешествия, то она, конечно, получается очень высокой, и далеко не все могут себе это позволить. Получается замкнутый круг. Многим это очень интересно, но слишком дорого для большинства путешественников. Люди часто думают, что мы, условно, 5 руб. платим за паропровод, а 5 тыс. берем себе, но получается все как раз наоборот. И так как физически в стране нет таких судов, то и развивается все медленно.

Надо снижать себестоимость таких путешествий, и в нынешней ситуации делать это можно только с помощью субсидий. Например, многие рейсы в России — субсидированные, потому что иначе билеты будут слишком дорогими и летать по этим направлениям никто не будет. С полярными путешествиями нужно делать то же самое.

**Но неужели государству самому это неинтересно? Развивать внутренний туризм — если говорить про Арктику.**

— Интересно. Про это очень много говорят, но, к сожалению, пока только на словах все и останавливается. Дело еще в том, что у нас несколько субъектов арктической зоны: Красноярский край, Чукотка и прочие. И когда случаются какие-то арктические форумы и прочие мероприятия, на которых собираются заинтересованные в развитии Арктики люди, каждый говорит о своем, каждому губернатору интересна своя Арктика.

Но я призываю к другому подходу. Я предлагаю прийти к пониманию хотя бы в определениях, потому что есть территориальная часть Арктики, а есть морская. Это две разные Арктики — это разные территории, разное финансирование.

Каждому губернатору интересно, чтобы к нему в регион приезжали туристы. Они строят отели, получают на это субсидии, развивают туризм у себя, и это здорово, конечно. Но есть еще огромная морская часть Арктики, которую важно развивать. Интерес к этому большой, популяризация вроде есть, но что на деле? Зачастую, к сожалению, люди, которые этим занимаются, имеют весьма условное представление об Арктике. Они говорят либо о том, что преследует какую-то их личную цель,



либо о каких-то совершенно несостоятельных проектах.

**Каких, например?**

— Например, предлагают построить паромы и для них — причалы на землях Арктики, у Острова Врангеля или Земли Франца-Иосифа. Но как об этом можно говорить всерьез? Там можно, наверное, построить и очередной космодром даже, но сколько времени и денег на это потребуется? Это область вечной мерзлоты, там лед сламывает все. Чтобы построить ледовый причал, нужна просто фантастическая сумма. Во всем мире есть кризисы в такие места, но нигде нет никаких причалов, потому что это особая зона. Для путешествий туда нужны просто особые суда. Поэтому мы и называем наши путешествия не просто круизами, а экспедиционными круизами. Мы высаживаемся на необорудованные малоисследованные берега и труднодоступные территории, для чего строятся соответствующие суда, на которых есть специальные экспедиционные лодки «Зодиаки». Судно подходит максимально близко, насколько позволяет безопасность, к земле, спускаются «Зодиаки», и на них туристы подходят уже к берегам.

Поэтому мысль о причалах очень несостоятельна. И я всегда говорю, что здесь не нужно ничего изобретать, чтобы все это развивалось, — уже есть мировой опыт.

**А какая проблема с судами, почему их нет?**

— Мы никогда не строили пассажирские суда ледового класса. У нас нет опыта, компетентных людей, технологий и соответствующего оборудования, чтобы построить именно пассажирское судно. Мы можем построить танкер или ледокол, но пассажирское не можем, потому что это гораздо сложнее и требует кропотливой работы: все системы жизнеобеспечения

на пассажирском судне задвоены, а то и затроены, потому что жизнь человека — важнее всего. Поэтому, когда кто-то предлагает быстро что-то построить, я отношусь к этому скептически — я знаю практически все верфи, поэтому понимаю особенности. Если и построим, то на это уйдет слишком много времени и денег. У нас есть пара верфей, которые неплохо строят речные суда, но морское судно — это совсем другое, а экспедиционное судно — еще более сложная история.

Это, конечно, очень важная тема, и здорово было бы, если бы мы смогли хотя бы что-то начать строить, я готов и сам к этому подключиться. Наш клуб спроектировал собственное судно, заплатив французам огромнейшие деньги, у нас есть свой проект, и до последних событий мы разговаривали с иностранными верфями о строительстве таких судов... Но произошло то, что произошло, и пока, к сожалению, ситуация с судостроением в стране — очень непростая.

Так что перспективы очень туманны, потому что большая часть оборудования для такого рода судов — иностранная: механизмы, двигатели, дизель-генераторы — все это — западное. Эти компании отказались с нами работать, они в Россию больше ничего не поставляют.

Вообще, государства, которые имеют судостроение, — это государства высокого уровня развития. Поэтому мы очень стараемся развивать свое судостроение.

**А то, на чем вы ходите сейчас, сколько лет еще может прослужить?**

— Мы ходим на ледоколе, и он относительно новой постройки — 2007 г., ему всего 15 лет, а ледоколы работают по 40–50 лет. Другое дело — что и потребность в них увеличивается, а ледокол — это очень специфическое и дорогое судно. Если мы говорим о развитии арктического мор-

ского туризма, то, как я уже сказал, нужны обычные пассажирские суда ледового класса с определенными экспедиционными возможностями. Те суда, которые есть, принадлежат или подразделениям Российской академии наук, или отделением Росгидромета. Они достаточно старые. В принципе, они имеют сертификат пассажирского судна, но в плане комфорта, удобства и возможностей очень ограничены. Сейчас на такого уровня судах даже строятся какие-то турпрограммы в Арктике, на Дальнем Востоке, но это все «партизанщина», это не бизнес. Нужно судов 10, нужна отточенная программа — тогда пойдут пассажиропотоки, тогда будет снижение себестоимости, тогда можно организовать маркетинговое продвижение, и тогда закрутится большой бизнес.

Пока что мы показываем присутствие в Арктике тремя компонентами: нефть, газ, военные. Это хорошо, это наша сила, но и о туризме тоже поговорить стоит. На этом тоже можно зарабатывать! Аляска, например, отлично поднялась за счет круизов. А ведь российский сектор Арктики очень большой интерес вызывает и у всего Запада, и у Азии. Если бы мы это развивали, они бы поехали большими потоками.

Но ехать весьма сложно — нормативно-правовая база очень тяжелая: мы получаем множество разных разрешений, чтобы осуществлять свою деятельность.

**Нужны какие-то специальные лицензии, есть регулирующий орган?**

— Это очень сложный логистический бизнес. Для осуществления туризма нужна операторская лицензия. Самим судном управляет компания, которая отвечает за него с точки зрения безопасности и прочего. А с точки зрения организации нужен только опыт. Ну, а вообще, регулирования, конечно, много и «бюрократической» рутины тоже. Мы почти целый год занимаемся разными стыковками, чтобы все получилось гладко. Поэтому такие путешествия — это не только романтика и прекрасные люди — это в первую очередь очень сложный процесс из множества составляющих.

А на людях я отогреваю душу. И я все равно не откажусь от этой деятельности. Иногда хочется все бросить, но летом Арктика зовет снова. За эти 20 лет многие хотели организовать то же самое, но, когда видели себестоимость, понимали, что в такой бизнес идти они не хотят. Это, наверное, могут делать только те, кто этим живет и занимается этим не только ради бизнеса. Это очень тяжелый бизнес, но очень интересный, и я ни на что не променяю свое занятие.

**Юлия Катковская**



фото: клуб полярных путешествий

Чтобы подойти к интересным объектам поближе, используются специальные экспедиционные лодки

# ДМИТРИЙ БУЗОВ: «Я ПОДЧЕРКИВАЮ ДОСТОИНСТВА ЖЕНЩИН И ДАЮ ИМ УВЕРЕННОСТЬ»

Пластическая хирургия в России прошла все этапы эволюции: из опасной операции она превратилась в окно возможностей для тех, кто хочет улучшить качество жизни.

**В**спомните, когда вы последний раз слышали термин «жертва пластической хирургии»? Правильно, очень давно. Технологии и методы создания красоты в России совершенствуются с каждым годом. Подробнее об инновациях в области пластической хирургии, о том, как приобрести фигуру мечты и стать увереннее в себе, «Деловому кварталу» рассказал пластический хирург, хирург-онколог клиники «Здоровье 365» **ДМИТРИЙ БУЗОВ**.

**Дмитрий, давайте устроим минуту знакомства. Расскажите, как вы пришли в пластическую хирургию?**

— Вся моя семья — врачи, поэтому с детства я был увлечен мыслями о работе в медицинской сфере. Сначала хотел стать стоматологом. Родственники посоветовали не замыкаться на столь узкой сфере, поэтому документы я подавал на лечебный факультет УГМА, затем прошел интернатуру по специальности «Хирургия» и ординатуру по онкологии. Мне нравилось работать в отделении опухолей головы и шеи. Потому что мало удалить у человека опухоль, важно его потом социализировать с помощью разного рода реконструктивных и эстетических опе-

раций — так, собственно, и родилась тяга к пластической хирургии. В 2011 г. я пришел работать в «Центр косметологии и пластической хирургии» и окончательно влюбился в работу с телом и лицом. Хорошо помню свою первую операцию: ко мне пришла женщина с большим количеством новообразований в области век. Чтобы их убрать, необходимо было сделать пластическую операцию. В 2019 г. я пришел работать сюда, в клинику «Здоровье 365», где у меня есть доступ к современному оборудованию.

**Существует стойкое убеждение, что основные клиенты пластических хирургов — женщины. Но в последнее время соцсети все чаще демонстрируют нам, что и мужчины вступили в гонку за красотой и молодостью.**

— Действительно, процент мужчин, которые прибегают к пластической хирургии, растет. Хотя, конечно, основная масса пациентов — женщины. Клиенты-мужчины, как правило, бизнесмены, которые постоянно в работе, в бегах и заботах. Им физически некогда ходить в спортзал и следить за питанием. При этом им важно хорошо выглядеть, на-

пример, на переговорах. Я помогаю мужчинам бороться с возрастными изменениями в области лица и тела. Часто они обращаются ко мне, чтобы сделать блефаропластику и избавиться от нависших век.

**А что хотят в себе поправить женщины?**

— Основная масса пациенток приходит ко мне за красивой грудью и омолаживающими операциями на лице. Набирает популярность такая процедура, как липоскульптура тела. Моя задача — дать им тот результат, которого они ждут.

**Про липоскульптуру тела мы с вами поговорим немного позже. Пока расскажите, пожалуйста, насколько изменились подходы пластических хирургов к своим пациентам?**

— Недавно я модерировал одну конференцию в Москве, где мы как раз обсуждали изменения в пластической хирургии. Возьмем, к примеру, подтяжку лица: если раньше утягивали все, что можно утянуть, то теперь подход более точечный, индивидуальный. Мы обращаем внимание на тип кожи человека, его лицевую мускулатуру, толщину кожи, количество морщин. На по-







ИМЕНУЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

мощь хирургам приходит современное оборудование. У нас в клинике есть, к примеру, эндоскопы, которые используются для точечных операций на лице, есть аппарат для липоскульптуры. С его помощью можно прорисовать фигуру мечты в мельчайших подробностях — все тени, изгибы, пресс.

#### Давайте перечислим эстетические процедуры, которые можно сделать в клинике «Здоровье 365»?

— К нам можно обратиться буквально за всем, что касается эстетики лица и тела. В отделении пластической хирургии нашей клиники можно сделать ринопластику, эстетические операции на лице и шее, которые помогают избавиться от асимметрии и восстановить контурные линии шеи и подбородка. Эти операции делаются в том числе при помощи эндоскопа, то есть без видимых разрезов (они скрыты на волосистой части

головы). Кроме того, мы проводим операции по подтяжке, моделированию и восстановлению контуров фигуры. К нам можно обратиться за эстетическими операциями по изменению формы век, губ, ушных раковин. И, конечно, я и мои коллеги помогаем женщинам обрести красивую грудь.

#### Перейдем к липоскульптуре тела. Вы уже создали интригу и упомянули, что с помощью современных технологий можете буквально выточить фигуру. Расскажите подробнее об этой операции.

— Липоскульптура — это метод контурного моделирования, в основе которого лежит перераспределение жировых клеток пациента. Забор жира проводится из подкожных тканей: с живота, боков, бедер, поясницы. Как правило, в этих местах копятя так называемые «жировые ловушки». Их очень

сложно убрать, даже занимаясь в зале. Это один из самых современных методов коррекции фигуры, который позволяет не только обрести желаемые формы, но и сохранить тонус кожи. Сама операция занимает несколько часов в зависимости от объемов, которые необходимо корректировать. Восстанавливаются пациенты примерно за месяц. Этого времени достаточно, чтобы с тела сошли отеки и синяки после операции. Конечно, чтобы восстановление шло быстрее, необходимо соблюдать рекомендации: ограничить физическую нагрузку и носить компрессионное белье.

#### Есть мнение, что разного рода манипуляции с подкожным жиром приводят к еще большему набору веса.

— Это миф, потому что при липоскульптуре мы не создаем в организме дефицит жира (именно дефицит жировой ткани приводит к тому, что организм начинает его «запасать»). Если пациент после операции нормально питается и ведет хотя бы более-менее здоровый образ жизни, то все у него будет хорошо. Девушки, которым я делал липоскульптуру, позже спокойно вступали в беременность, а после родов очень быстро обретали прежние формы без потери качества кожи. Да и вообще, изменения после этой операции происходят не только на физиологическом уровне, но и на психологическом. Когда ты видишь в зеркале свою новую идеальную фигуру, ее хочется поддерживать в таком состоянии как можно дольше.

#### Последний вопрос. Женщины и девушки, прибегшие к пластической хирургии, часто становятся жертвами хейта в соцсетях. Как реагировать на комментарии из серии: «Посмотрите на нее, она вся сделанная»?

— Знаете, что дает человеку пластическая хирургия? Уверенность в себе. Многие мои клиенты приходят и говорят: «Я теперь себя люблю, я себе нравлюсь». А когда у человека есть уверенность в себе, ему ничем любой хейт. Мои пациентки отвечают на едкие комментарии так: «Дай вам бог таких же возможностей, какие есть у меня».



г. Екатеринбург,  
ул. Бажова, 137  
тел. (343) 270-17-17  
[www.zdorovo365.ru](http://www.zdorovo365.ru)  
[Здоровье365 t.me/zdr365](https://t.me/zdr365)



@ZDRV365

# ОБНЯТЬ ГОРОД И УЗНАТЬ ЕГО ЗА ЧАС

«Урал на ладони» — это уникальная инклюзивная коллекция макетов исторических зданий. Аналогов нет нигде в мире. К 300-летию города готовится ее экспозиция.

**В** Свердловской области есть единственная в своем роде коллекция макетов из 50 знаковых зданий и сооружений. Макеты созданы по оригинальным чертежам. Они разбираются таким образом, чтобы посетители могли увидеть, как устроено здание не только снаружи, но и внутри. С их помощью можно изучать архитектуру и историю родного края детям, студентам, горожанам, презентовать регион туристам.

Каждый экспонат установлен на постаменте, высота которого регулируется, что позволяет рассматривать здания и маленьким детям, и инвалидам-колясочникам. При этом макеты спроектированы таким образом, чтобы человек с нарушением или отсутствием зрения мог, стоя на одном месте, обнять все здание руками и ощутить его архитектуру.

**НАТАЛЬЯ ЗАИЧЕНКО**, учредитель и президент Фонда поддержки и развития социально-экономических проектов «Другой

Мир», рассказала «ДК» о судьбе и возможностях данной коллекции.

## С чего началась эта история

В 2020 г. фонд Натальи Заиченко создал проект «Город-конструктор». Было изготовлено 50 макетов самых интересных зданий и сооружений Екатеринбурга и Свердловской области для людей с нарушением или отсутствием зрения — чтобы они могли представить, что такое архитектура Урала.

Человек с ограниченными возможностями зрения может кончиками пальцев изучить здание снаружи и разобрать его, чтобы понять, как оно устроено внутри. Никто не верил, что можно создать один проект для слепых и зрячих людей, но фонду это удалось.

Очень скоро стало очевидно, что такие макеты нужны не только людям с ограниченными возможностями здоровья (далее — ОВЗ). Такого рода знакомство с ар-

хитектурой нравится детям, студентам. Взрослые поражаются, видя 50 самых красивых зданий региона в одном месте. Это красиво, зрелищно, познавательно.

Макеты раскрасили, подсветили, снабдили необходимой инфраструктурой — вечером их окна светятся, и они смотрятся «как живые». До сих пор они остаются единственным тактильным инклюзивным архитектурным сооружением такого масштаба в России.

Каждое здание — точная масштабированная копия оригинала. Наталья Заиченко и ее команда искали чертежи в архивах и музеях, выкупали их и потом с помощью 3D-принтера создавали точные копии зданий. Какие-то здания отрисовывались с нуля, поскольку чертежей не сохранилось даже в архивах.

«Выставка макетов позволяет проводить лекции, экскурсии, познавательные квесты для детей и студентов, для горожан и гостей города. Наша выставка побывала в различных городах Свердловской области и вызвала огромный интерес. К 300-летию города мы хотим открыть стационарную выставку в центре Екатеринбурга и для этого ищем помещение и партнеров», — говорит Наталья Заиченко.

## Наталья, расскажите про ваш фонд, чем вы изначально занимались?

— Деятельность нашего фонда была направлена на организацию помощи людям с ограниченными возможностями здоровья. Затем стали делать все проекты инклюзивными, направленными на интеграцию и объединение людей с особенностями развития и здоровых сограждан. Наш первый проект — «Кулинарные путешествия». Мы вывозили людей с инвалидностью в кафе и рестораны Екатеринбурга, где шеф-повара проводили с ними мастер-классы по приготовлению еды, а рестораторов мы обучали, как работать с этими людьми.



Коллекция макетов была представлена на выставке ИННОПРОМ, где вызвала огромный интерес у посетителей





Наталья Заиченко с макетом дома Севастьянова на фоне оригинала

Потом был проект «Мастерство на кончиках пальцев». Мы работали с коррекционными детскими садами. Учили детей из настоящих маленьких кирпичиков собирать объемные фигуры — буквы, цифры, мебель... Учили их понимать, что такое целое или часть целого.

Проект «Вслед за мечтой: кинохроника о людях с ограниченными возможностями здоровья и неограниченной силой духа» позволил нам снять 10 короткометражных фильмов о наших современниках-свердловчанах с инвалидностью. Фильм «История Максима Якубовского» занял 3-е место в Международном фестивале-конкурсе социальной рекламы «Выбери жизнь» — 2020.

Совместно с Питерским фондом в течение года реализовывали проект «Огонек добра. Помогаем детям помогать». Этот проект объединил не только детей и родителей, садики и школы, но и свердловские НКО, занимающиеся вопросами ухода за пожилыми людьми, зоозащиты и экологии.

**Инклюзивное общество подразумевает полное включение людей с ОВЗ во все процессы и сферы общественной жизни — спорт, туризм, культуру, экономику, политику и так далее. Инклюзия на деле — редкая история**

**в нашем обществе. Я думаю, вы как эксперт можете объяснить — почему?**

— К этому надо привыкнуть, нужно время. Барьеры в общении проходят не сразу. Когда я начинала, не понимала, что делать и чем я могу быть полезной. Я стала знакомиться с директорами некоммерческих организаций (далее — НКО), которые помогают людям с ОВЗ, и людьми с инвалидностью, чтобы понять, что можно сделать.

Со временем стало ясно, что у большинства НКО очень узкая направленность. Все работают либо со слепыми, либо с глухими, либо с ДЦП, либо только с детьми, либо только с пожилыми. Ни у кого нет таких проектов, чтобы они объединяли разных людей.

И я решила найти идею, объединяющую людей, независимо от их возраста, диагноза, национальности. Последний наш проект сначала назывался «Город-конструктор». Мы хотели его сделать только для слепых, а потом поняли, что проект будет интересен и полезен всем.

Его физическое воплощение было сложным. Ведь он должен был быть удобным для низких и высоких, для людей на инвалидных колясках, для тех, кто не видит, и для тех, кто не слышит... Мы очень долго разрабатывали постаменты под здания, чтобы их можно было опускать и поднимать. Изначально выставка разрабаты-

валась как мобильная, поэтому надо было сделать все, чтобы можно было быстро ее собрать и переехать на другую площадку, чтобы это было компактно и не требовало дополнительных усилий на новом месте. Все макеты сделали тактильными, разборными, удобными для слепых людей, исходя из их особенностей.

Так мы создали нашу коллекцию из 50 знаменитых зданий региона. Сейчас этот проект называется «Урал на ладони». Для слепых людей это уникальный шанс понять, что такое архитектура. Но наш проект доступен всем и объединяет всех. Такого вообще нет больше нигде. Ведь в большинстве своем все делается либо для одних, либо для других. Когда я это планировала, меня никто не поддержал, никто в эту задумку не верил.

**Удивительно, что идею показать людям с отсутствием зрения архитектуру через макеты зданий никто не воплотил раньше, а вы как к этому пришли?**

— На самом деле для слепых людей есть проекты, связанные с архитектурой. Не в таком масштабе, конечно, как у нас, но они есть. А у меня была следующая личная история. Когда только открылся мой фонд, я познакомилась со слепым искусствоведом. На тот момент у него уже





Среди макетов есть копии как существующих зданий, так и уже утраченных — например, знаменитой екатеринбургской телевышки

пять лет была мечта, чтобы для него сделали сборно-разборный античный храм. Совместно с моими друзьями-бизнесменами мы собрали деньги на макет, нашли мастера и воплотили его мечту. И он с ним стал ездить по всей стране. Куда только его не приглашали с макетом античного храма! Потом он захотел еще буддийский храм и православный.

Для меня это было слишком мелко, и я решила, что если делать, то делать что-то серьезное и масштабное. Храмы — это слишком узко. И мы написали проект и подали его в Фонд президентских грантов. Фонд на такие деньги обычно не дает, но нам дали. Срок на реализацию проекта был очень маленьким. В бюджете оказалось много непредусмотренного, за что пришлось отдавать личные деньги. И опять никто не верил, что мы сможем справиться с такой задачей, в такой срок и за такой бюджет, но мы и это реализовали.

#### Макеты каких зданий есть в проекте? Из чего они сделаны?

— Всего у нас 50 макетов зданий и сооружений Свердловской области и Екатеринбурга. Макеты достаточно большие — для каждого постамент 800 на 800 мм.

Мы постарались охватить все архитектурные стили, которые присущи нашему региону, показать все исторические вехи, все стороны жизнедеятельности города. У нас есть здания образования, культуры, промышленности, жилые дома и уральские храмы.

Каждый макет представляет собой точную копию здания, изготовлен из современных вандалоустойчивых и влагостойких материалов — твердых полимеров, сопровождается аудио- и тифлокомментариями на английском и русском языках и информацией на шрифте Брайля. Есть QR-коды с аудиогuidaми на русском и английском для индивидуальных экс-

курсий, чтобы всю экспозицию пройти самостоятельно.

У некоторых зданий мы сделали внутреннюю отделку. Например, дом Бажова восстановлен до мельчайших деталей. В нем можно найти и кровать, и печатную машинку — любую деталь интерьера. Так же со зданием Музея истории Екатеринбурга и еще некоторыми макетами, масштаб которых позволил нам это реализовать.

У нас есть макеты зданий, которых уже нет — телебашня, дом Ипатьева, аэропорт Уктус, и тех, которые только строятся (Ледовая Арена УТМК), есть здания с уникальными архитектурными решениями, которые никто в мире не смог повторить (Екатеринбургский государственный цирк — единственный в мире объект с несущим внешним куполом, который через систему металлических тяг держит внутренний рабочий купол).

Для слепых мы также сделали большие рельефно-графические альбомы, куда вынесли мелкие детали, которые нельзя прочувствовать, изучая макет.

У 20 макетов есть голоса. Дом Бажова, например, «рассказывает сказки», в Невьянской башне можно услышать колокольный звон, у аэропорта Уктус слышен гул самолета, у железнодорожного вокзала — поезд, а в Доходном доме купца Е. И. Первушина звучит голос Ю. Б. Левитана.

#### Почему этот проект важен и интересен для всех, не только для людей с ОВЗ?

— Больше всего восторга эти макеты вызывают у школьников. С ними можно проводить факультативные занятия по истории города, области, по краеведению. Это точно запомнится, ведь у нас на выставке задействованы все органы чувств. Это может быть интересно и студентам, которые обучаются в сфере туризма, истории, искусствоведения, архитектуры. Не нужно объезжать всю область, чтобы посмотреть здания, тем более что есть утраченные сооружения, а есть те, к которым близко не подойти.

Этот проект интересен бизнес-туристам. Он очень зрелищный и повышает престиж любого места, где расположен. В Санкт-Петербурге есть макет России. Но он уже завершен, и он не тактильный. Можно только смотреть. А наш будет еще развиваться и расширяться, его можно бесконечно совершенствовать.

Мы, кстати, разработали не только экскурсии. Для детей, например, сделали разные квесты, чтобы они бегали и искали ответы и потом получали призы. Мы дарили им красивые значки со зданиями, они могли выбрать, какое им нравится,



и очень довольные и счастливые приде-  
львали их к себе на рюкзаки.

**Я так понимаю, что вы уже где-  
то выставлялись, но это были  
временные выставки, а где?**

— Мы много где выставлялись и были  
на всех крупных выставках — и на  
ИННОПРОМ, и на форуме 100+, и на  
Большом Урале. И все, кто к нам под-  
ходили, говорили, что это самое инте-  
ресное из того, что они увидели на всей  
площадке.

Наш проект понравился предприни-  
мателю **ОЛЕГУ ГУСЕВУ**, и благодаря ему  
мы полгода выставлялись на площадке  
«Главного проспекта» вместе с **АЛЕКСЕЕМ  
ЕФРЕМОВЫМ**, известным екатеринбург-  
ским художником. Наша выставка зани-  
мала там огромный зал, и наши маке-  
ты гармонично дополнялись картинами  
Ефремова, глубже погружая посетителей  
в атмосферу Екатеринбурга. Затем выст-  
вляли макеты у панорамных окон вдоль  
проспекта Ленина: их было видно с ули-  
цы. Это было очень актуально в панде-  
мию, когда многие не имели возможно-  
сти посещать выставки.

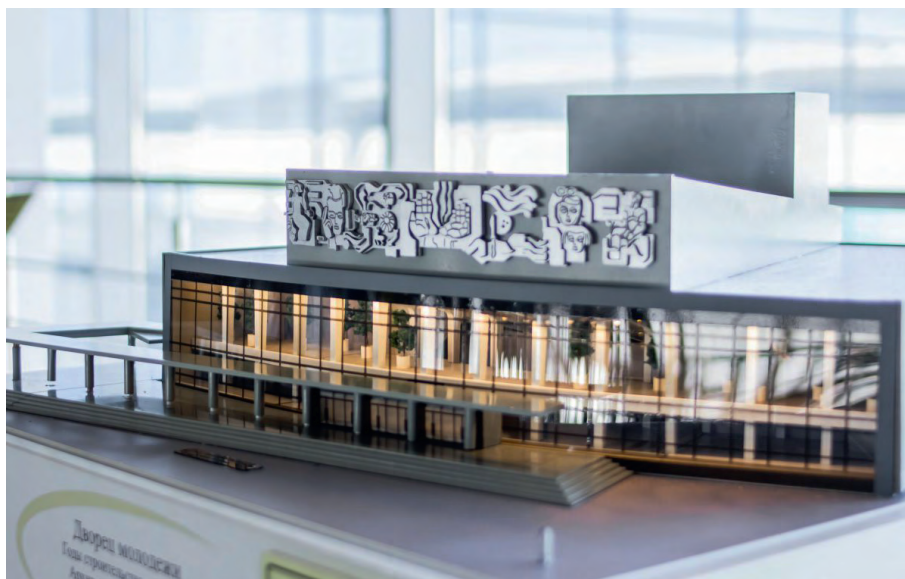
Мы наблюдали, как прохожие замед-  
ляли шаг и начинали рассматривать зда-  
ния. Кто-то останавливался и вниматель-  
но все изучал. Макеты были такие уют-  
ные, с горящими окнами по вечерам, а  
на стенах также были городские пейза-  
жи Алексея Ефремова. Когда снесли аэро-  
порт Уктус, к его макету, который стоял в  
витрине «Главного проспекта», горожане  
стали носить цветы.

**Хотите ли вы развивать этот проект  
далее, дополнять его зданиями?**

— Наша команда готова работать. У нас  
много идей. Например, включить допол-  
ненную реальность, чтобы через телефон  
можно было посмотреть живую картинку:  
как к дому подходят люди, подъезжают  
кареты, как это было в первые годы по-  
сле строительства здания, как оно жило  
и чем дышало... В общем, дополнить вы-  
ставку интересными и познавательными  
историями, чтобы посетители смогли по-  
грузиться в историю города и, возможно,  
сами могли побродить по старинным  
улочкам Екатеринбурга.

Мы хотим, чтобы у нас появилось по-  
стоянное помещение в центре города.  
Приглашаем партнеров, которым небез-  
различна история родного края, которым  
интересна идея популяризации культур-  
ного наследия, которые готовы с нами  
вместе реализовать действительно уни-  
кальную историю!

**Татьяна Юстус**



Макет екатеринбургского Дворца молодежи



Здание Главпочтамта в Екатеринбурге



Водонапорная башня, филиал Музея истории Екатеринбурга





chamovskikh.com

CHAMOVSKIKH  
JEWELLERY HOUSE