www.expert-ural.com Подписной индекс: 010259

№5 (901), 28 апреля — 25 мая 2025

ЭКСПЕРТ УРАЛ 25 ЛЕТ

РУССКИЙ БИЗНЕС
Территория ответственности уральских компаний I 11

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ
Тренды на рынке факторинга I 26

Доставка 2.0

Грузоперевозки в условиях новой логистики I 6

20 БИЗНЕС НА БАШКИРСКИХ ЮРТАХ

31 РЕЙТИНГ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Павел Абрамович Кобер
Научный редактор Ирина Перечнева
Корреспондент Наталья Кузнецова
Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела), Марина Лихоманова
Фотокорреспондент Дмитрий Макурин
Обложка: коллаж Николая Бучельникова

Директор журнала «Эксперт-Урал»
Артем Коваленко
Коммерческая служба Сергей Рамзин (коммерческий директор), Юлия Разина (заместитель коммерческого директора)

Аналитический центр «Эксперт»
Директор Дмитрий Толмачев
Исполнительный директор Татьяна Лопатина
Заместитель директора Кристина Чукавина
Коммерческий директор Елена Колмогорова
Исследования Екатерина Игошина, Анастасия Кандалинцева, Анастасия Пестрикова
Мероприятия Ольга Захарова
Федеральный «Эксперт»
Генеральный директор Максим Троепольский
Адрес редакции: 123242, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Пресненский, б-р Новинский, д. 31, помещ. 1/7, e-mail: expert@expert.ru

Редакция журнала «Эксперт-Урал», АЦ «Эксперт»:
620062, Екатеринбург, ул. Малышева, д. 105, 6-й этаж
Тел.: (343) 345-03-42 (72, 78), 382-03-73
Издатель: ООО «Эксперт-Урал»
Адрес издателя: 620062, Екатеринбург, ул. Малышева, д. 105, офис 6.21

Знак информационной продукции: 16+

Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации

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

Учредитель: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ЭКСПЕРТ.МЕДИА».
Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Регистрационный номер ПИ № ФС 77 - 86106 от 13.10.2023 г.
Отпечатано в ООО «АльфаЕ», 620100, Екатеринбург, ул. Восточная, 27А, офис 23 .
Дата выхода в свет: 28 апреля 2025 г. **Тираж** 10 550. **Цена свободная**

Распространяется на территории Свердловской, Челябинской, Курганской, Оренбургской, Тюменской областей, Пермского края, Башкирии, Удмуртии, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого АО.

Номера журналов можно приобрести в интернет-магазине OZON

Сайт:

Телеграм-канал:

Выпуск издания осуществлен при финансовой поддержке Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ

Содержание

3 | Повестка дня

Главная тема
Ищем логику в новой логистике
Доставка товаров в России ускоряется и дешевеет. Но это совсем не радует грузоперевозчиков, столкнувшихся в первом квартале 2025 года с новыми барьерами

11 Русский бизнес
В ответе за местных
Разбросанность социальных проектов, реализуемых крупным бизнесом в Уральском регионе, только кажущаяся. Они имеют системный и долгосрочный характер

Спорт для всех
Поддержка детско-юношеского спорта и массовых спортивных состязаний все больше становится правилом для социально ответственного бизнеса

16 Ресурс для развития жителей и территории
Степень укомплектованности предприятия кадрами во многом зависит от его заботы как о сотрудниках, так и о местных жителях. Компания «Увелка» рассказала о своем опыте в сфере социальной ответственности

18 Демидовы нашего времени
Уральские металлурги помогают детям в лечении и оказывают поддержку нуждающимся

Под кровом башкирской юрты
Предпринимателю из Башкирии удалось возродить народный промысел по изготовлению тирмэ — высоких, но небольших по площади юрт с минимальным дизайном, при этом максимально функциональных

24 Экономика и финансы
Олег Сысуев: «Мы не даем спать государственным китам»
Философия предпринимательства — что это такое и как работает самый современный банк

26 Фактор уверенности
Факторинг в этом году замедлит рост, но существенно меньше других видов корпоративного финансирования

28 Регион рекордных урожаев
Челябинская область финансово и технологически готова произвести в этом году более 2 млн тонн зерна, удержав этот исторический рекорд четвертый год подряд

29 Кредитный ландшафт
В условиях жесткой денежно-кредитной политики банки и институты поддержки находят инструменты и технологии для финансирования малого и среднего бизнеса

30 Общество
Университеты включились в гонку за абитуриентов

31 | Аудит и консалтинг
Аудит выходит из стагнации
Реализация регуляторной реформы привела к изменению конкурентной среды на рынке аудиторских услуг

ЧИТАЙТЕ В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

НАПРАВЛЕНИЯ ЛЕТНЕГО ТУРИЗМА – 2025

РЕЙТИНГ ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ

ПРОЕКТ «ПЕРМСКИЙ КРАЙ»

Первая межрегиональная конференция по информационной безопасности в Уральском федеральном округе «Инфофорум 2025» прошла в Тюмени

За последние три года на правительственные ресурсы Тюменской области было совершено 150 миллионов кибератак, и ни одна из них не достигла цели! Мы заинтересованы перенимать успешную практику противостояния у коллег и в то же время готовы делиться опытом. Поэтому с удовольствием приняли предложение провести в Тюмени межрегиональную конференцию по информационной безопасности «Инфофорум», — заявил на открытии мероприятия губернатор **Александр Моор**.

Уровень импортонезависимости программного обеспечения деятельности органов государственной власти региона достиг 99%, рассказал губернатор. Все информационные системы правительства Тюменской области разработаны российскими, в том числе тюменскими, компаниями. Все решения в области информационной безопасности — отечественные.

— Исключение импортных продуктов из цифровой инфраструктуры — не просто экономическая мера, а стратегический шаг к обеспечению технологической независимости. Это не только позволит защитить наши национальные интересы, но и стимулирует развитие отечественных технологий, даст возможность компаниям расти, развиваться и внедрять инновации, — подчеркнул глава региона.

Тюменский Инфофорум станет одной из основных площадок для выработки актуальных решений по защите информации и противодействию угрозам кибермошенничества, уверен министр

Департамент информатизации правительства Тюменской области

В рамках форума работала экспозиция «Отечественные решения для информационной безопасности», на которой свои продукты представили крупные российские разработчики, в том числе тюменские

цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации **Максут Шадаев**:

— Центральный вопрос для нас сегодня — внедрение импортозамещенных технологий в сфере информационной безопасности. Мы видим, что уже большая часть компаний перешла на российские решения, и бизнес увеличивает вложения в системы защиты данных. Но <…>информационная безопасность — чувствительная среда, которая нуждается в постоянном пристальном внимании.

Гуманитарный аспект темы информбезопасности внес в дискурс заместитель председателя Комитета Госдумы РФ по безопасности и противодействию коррупции **Эрнест Валеев**:

— Информационные технологии должны служить одной цели — благополучию и защищенности человека.

Первая межрегиональная конференция по информационной безопасности в Уральском федеральном округе «Инфофорум-Тюмень 2025» прошла при поддержке комитета Госдумы РФ по безопасности и противодействию коррупции; аппарата Совета Безопасности РФ; аппарата полпреда Президента РФ в УрФО. В числе спикеров — представители Банка России, Минпросвещения, Минобрнауки, научно-экспертного сообщества и бизнеса, а также правоохранительных органов.

Защита информации и кибербезопасность влияют на развитие всех сфер жизни, экономику, науку, образование, обеспечивают социальное благополучие, считает и Александр Моор. Для эффективной борьбы с киберугрозами необходимо повышать цифровую грамотность — обучать людей, особенно старшего поколения и детей, безопасному и ответственному поведению в интернете. На открытии форума глава региона объявил о запуске информационного портала «Детская безопасность в сети». Дети здесь могут узнать о том, почему нельзя переходить по подозрительным ссылкам, что делать, если пишут незнакомцы, как защитить банковскую карту. Родителям расскажут о кибербуллинге и кибергруминге, о том, как реагировать, если ребенок подвергся негативному воздействию в интернете. Даны пошаговые инструкции, как действовать в сложных ситуациях, рекомендации, как научить ребенка быть бдительным в интернете.

В рамках Инфофорума для школьников и студентов на киберполигоне «Ampire» прошли учения по фишингу, антифишингу и криптографии. Участники на виртуальных устройствах могли поработать с входящими электронными письмами, увидеть в них вредоносные вложения, изучить поведение вредоносных вложений в изолированной среде.

В Челябинске приступили к остановке самого вредного в городе производства

Челябинский электрометаллургический комбинат (ЧЭМК, крупнейший в России производитель ферросплавов) запустил процесс безаварийной остановки самого экологически небезопасного электродного производства в Челябинске. Разрешение на запуск процедуры остановки дал губернатор Челябинской области **Алексей Текслер**.

«Сегодня по-настоящему историческое событие для Челябинска. 95 лет назад первым крупным промышленным предприятием, которое заработало в Челябинске, стал как раз Челябинский электрометаллургический комбинат — первенец индустриализации, — подчеркнул глава региона. — За 95 лет многое изменилось, совсем другие требования, в том числе к экологии. Предприятие находится близко к центру города. Поэтому принято решение об остановке самого вредного производства, которое сегодня находится в городе. Это электродное производство».

По словам генерального директора ЧЭМК **Анатолия Бровко**, после остановки электродного производства объем выбросов снизится на 330 тонн с нынешних 5,6 тыс. тонн в год. Это более чем в три раза ниже официально разрешенного норматива. Прекратится выброс возникающих при обжиге электродов таких вредных веществ, как бензапирен, формальдегид, диоксид азота, диоксид серы, монооксись углерода (угарный газ) и пыль каменного угля.

Губернатор пояснил, что процедура остановки электродного производства будет длиться чуть больше двух месяцев (67 дней). Это связано со спецификой технологических процессов.

Добавим, что в последние годы работающие в Челябинске крупные промышленные предприятия реализуют масштабные инвестиционные проекты, которые направлены на снижение негативного воздействия производства на окружающую среду — и в первую очередь по сокращению вредных выбросов в атмосферу. Например, в конце прошлого года Челябинский металлургический комбинат (ЧМК, входит в Группу «Мечел») обновил экологическое оборудование на агломерационном производстве. В ходе капитального ремонта агломашины №4 полностью обновили электрофильтр, осадительные и коронирующие электроды, обшивку металлургического агрегата, вакуум-отводы отходящих газов и другие части, задействованные в производственном процессе. Электрические фильтры улавливают до 98% пыли, образующейся в процессе работы агломашины. В составе агломерационного цеха ЧМК работают четыре агломашины. Ранее аналогичные ремонты провели на агломашинах №5 и №6. ■

Проектный офис «Ростелекома» трансформировал цифровой ландшафт промышленности на Урале

ФОТО FREEPIK.COM

Компания «Ростелеком» завершила создание и активно развивает специализированный Проектный офис на Урале, который уже успешно внедрил серию инновационных цифровых решений на промышленных предприятиях региона. Подразделение разработало и реализовало отраслевые продукты, направленные на повышение эффективности, безопасности и конкурентоспособности компаний различных сфер.

Ключевыми направлениями деятельности команды являются цифровизация производств, внедрение автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП), реализация интеллектуальных транспортных систем и интеграция комплексных продуктов для повышения энергоэффективности и обеспечения безопасности предприятий.

Значительные результаты достигнуты благодаря применению технологий видеоаналитики, искусственного интеллекта и машинного зрения, уже доказавших свою практическую ценность.

Сегодня Проектный офис «Ростелекома» — это команда высококвалифицированных специалистов, имеющих значительный опыт работы в энергетике, металлургии, нефтехимии и горнодобывающей промышленности. По итогам 2024 года подразделение успешно завершило ряд крупных проектов, включая модернизацию систем водоснабжения на электростанциях, внедрение интеллектуального управления транспортом и обеспечение экологической безопасности на ключевых промышленных объектах.

«Многие компании региона уже ощутили, что их собственные разработки значительно уступают профессиональным решениям специализированных интеграторов. Современные реалии диктуют необходимость привлечения узконаправленных экспертов, способных гарантировать не только безопасность, но и финансово измеримую эффективность решений. Именно для удовлетворения этих потребностей наших заказчиков мы создали Проектный офис, объединив профессионалов с подтвержденной отраслевой экспертизой. Например, на электростанции крупной энергетической компании в Югре прошла модернизация системы управления хозяйственно-питьевым водоснабжением, что значительно усилило надежность и эффективность работы насосных станций. Для завода в Челябинской области внедрена умная система отслеживания движения транспорта, что повысило безопасность и эффективность процессов. Другому южноуральскому предприятию мы разработали систему контроля за выбросом вредных веществ, позволяющую оперативно реагировать на нештатные ситуации. Сегодня нами успешно реализованы ряд проектов с денежной отдачей эффективности и имеющих высокий уровень безопасности», — отметила **Александра Исхизова**, директор по работе с корпоративным и государственным сегментами «Ростелекома» на Урале.

Специалисты Проектного офиса продолжают активно внедрять инновационные решения, помогая предприятиям Урала достичь качественно нового уровня развития с помощью современных цифровых технологий. ■

Подробнее об услугах Ростелекома для бизнеса можно узнать на сайте компании https://ekt.rt.ru/b2b/internet/fix или по телефону 8-800-200-30-00.

О новостях телекомотрасли читайте в Telegram-канале «Ростелеком ПроБизнес Урала».

Реклама

В Екатеринбурге прошла встреча «Искусство возможностей» вместе с СДМ-Банком

10 апреля в культурно-просветительском центре «Эрмитаж-Урал», в историческом здании начала XX века, состоялась встреча «Искусство возможностей» для представителей деловых кругов Уральского региона, организованная СДМ-Банком. Площадка была выбрана неслучайно, она органично объединила музейное и бизнес-пространство. Среди гостей вечера были представители общественных организаций, партнеры и клиенты банка.

Открыл вечер директор Центра «Эрмитаж-Урал» **Никита Корытин**. Он подчеркнул важность поддержания взаимосвязей между бизнесом и культурой.

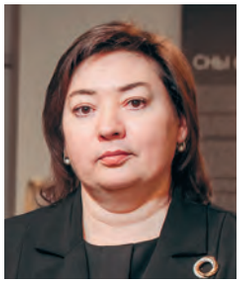
Председатель правления СДМ-Банка **Максим Солнцев** отметил значимость поддержки культуры региона. Тема «Искусство возможностей» была также поддержана на открытой дискуссии с генеральным директором компании «Литфонд» **Сергеем Бурмистровым**.

Все участники встречи смогли по достоинству оценить выставку, на которой были представлены: «Золотой век искусства Фландрии», «Кабинеты редкостей эпохи Питера Пауля Рубенса», «Сны о вечном» (мраморные композиции Виктора Грачева), «Бог из машин» (живопись Александра Пантелеева). Для гостей вечера было организовано несколько групповых экскурсий, также на тему «Предмет искусства как инструмент инвестиции» выступил приглашенный спикер из Москвы. Со стороны гостей вечера было много вопросов, живых диалогов и дискуссий.

Встреча «Искусство возможностей» вместе с СДМ-Банком в Екатеринбурге стала продолжением серии интеллектуальных клиентских вечеров, которые появились более 5 лет назад и проводились на регулярной основе до пандемии. В 2025 году они возобновились, и клиенты с теплотой восприняли эту традицию, пожелав сделать ее регулярной.

Сегодня философия СДМ-Банка строится на постоянном поиске возможностей для развития как культуры в регионах, так и клиентского бизнеса по всей России. В частности, в этом году СДМ-Банк запустил для предпринимателей факторинг с фиксированной ставкой 2% в месяц на сумму от 5 млн рублей.

«Этот инструмент помогает компаниям своевременно получать беззалоговое финансирование, снижать риски неплатежей и эффективно управлять кассовыми разрывами. Гибкие условия сотрудничества позволяют его использовать компаниям практически любого масштаба», — рассказывает директор дополнительного офиса «Екатеринбург» СДМ-Банка **Ольга Шарушинская**.



Также СДМ-Банк оказывает своевременную поддержку аграрному направлению в регионах. Не так давно банк стал участником программы льготного кредитования сельхозпроизводителей, благодаря этому предприятия получают кредиты по ставке от 8,3% до 12,5% годовых при текущей ключевой ставке ЦБ РФ.

«Поддержка российских производителей является одним из приоритетных направлений деятельности СДМ-Банка. На протяжении многих лет банк принимает активное участие во всех основных государственных программах поддержки, и участие в данной программе — еще один шаг в рамках выбранной стратегии», — говорит Ольга Шарушинская.

В СДМ-Банке действует и программа рефинансирования кредитов в других банках по ставке, равной ключевой. Сумма кредитной линии составляет от 10 до 100 млн рублей, что особенно важно в условиях высокой стоимости кредитных ресурсов. Воспользоваться такой программой поддержки могут разные предприятия, включая, например, производство, торговлю и сферу услуг, соответствующие риск-профилю банка. Помогают бизнесу и технологии автоматизации. Так, запуск автоматической обработки межбанковских платежей значительно сократил время их исполнения, увеличив операционные часы.

Также особой популярностью у клиентов СДМ-Банка пользуются предложения по приобретению и хранению золотых слитков и памятных монет из драгоценных металлов.

Реклама СДМ-Банк (ПАО). Ген. лицензия ЦБ №1637 от 17.12.2014 г.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

ИЩЕМ ЛОГИКУ В НОВОЙ ЛОГИСТИКЕ

Доставка товаров в России ускоряется и дешевеет. Но это совсем не радует грузоперевозчиков, столкнувшихся в первом квартале 2025 года с новыми барьерами

ТЕКСТ ПАВЕЛ КОБЕР **ФОТО** ПРЕСС-СЛУЖБА СВЖД

Транспортные компании вынуждены выстраивать новую логистику и адаптировать свой бизнес с учетом снизившихся тарифов на грузоперевозки, меняющегося торгового баланса с основными странами — партнерами России, сохраняющейся запредельно высокой ключевой ставки ЦБ и других нюансов.

— В 2024 году уральский экспорт сокращался, что было связано в том числе с международными факторами (проблема платежей, логистика). Но были и внутренние причины. С октября 2023 года вплоть до конца 2024 года действовала экспортная пошлина, которая была привязана к курсу доллара и колебалась от 4,5% до 7% от стоимости груза. С 1 января текущего года эта пошлина была отменена. За два месяца 2025 года экспорт предприятий Уральского федерального округа в денежном выражении увеличился по сравнению с тем же периодом прошлого года на 28% (в том числе в Китай — почти в полтора раза), но импорт сократился, — сообщил начальник Уральского таможенного управления **Алексей Фролов** на проведенном журналом «Эксперт-Урал» круглом столе по теме грузоперевозок и транспортной логистики.

При этом номенклатура товаров, экспортируемых и импортируемых уральскими компаниями, остается достаточно компактной. В первой тройке экспорта — черные металлы, полимеры и лесоматериалы. На Урал ввозятся в основном машины и оборудование, керамические изделия (сантехника, плитка) и руды. За пределами ЕАЭС основные торговые партнеры Уральского федерального округа — Китай, Турция и Узбекистан.

ВЕЛИКИЙ КИТАЙСКИЙ ПОТОК

Уральские перевозчики работают на главных торговых путях, которые остаются неизменными уже несколько лет и направлены на Юг и Восток. Что касается международных перевозок, выполняемых уральскими автотранспортными предприятиями за пределами ЕАЭС, то в прошлом году доля Китая составила 72%, Монголии — 11%, Турции и Грузии — по 6%, Азербайджана — 3%, прочих стран — 2%. Вместе с тем к концу прошлого года доля Китая возросла до 95%.

— Таким образом, практически все уральские автотранспортные предприятия, специализирующиеся на международных грузоперевозках, переориентировались на перевозки с Китаем, до Маньчжурии, — констатировал на круглом столе руководитель филиала по Уральскому федеральному округу Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) **Георгий Шпрейер**. — Это обусловлено, во-первых, снижением интереса уральских перевозчиков к Турции из-за падения ставок на грузоперевозки на данном направлении и длительными временными затратами на выполнение кругорейса, что существенно сократило их рентабельность. Во-вторых, в конце прошлого года значительно выросли ставки на грузоперевозки из КНР, что тоже способствовало повышенному интересу к китайскому направлению. Здесь стали работать даже те уральские компании, которые никогда не специализировались на международных перевозках. Однако с февраля наблюдается почти трехкратное снижение ставок на китайском направлении, поэтому интерес новых игроков к данному направлению замедлился.

Специфика автоперевозок в сторону Поднебесной в том, что в основном доставляются товары оттуда, что же касается обратного процесса, то машины везут груз с Урала до Иркутска, Читы и других городов по маршруту движения, а в КНР заезжают пустыми (с грузом — лишь 10–15% машин). При этом уральские перевозчики начинают проявлять интерес к работе не только с приграничной Манчжурией, но и с регионами в глубине Китая. В этом есть заинтересованность самих китайских предприятий, которым требуется доставка грузов в Россию без перегрузки.

— Важный фактор развития грузоперевозок между Россией и Китаем — рост взаимной торговли, который за последние годы имеет очень высокую динамику. Это сказывается на перевозке товаров не только железнодорожным, но и автомобильным транспортом. И мы приветствуем увеличение доли Китая в международных грузоперевозках уральских транспортных компаний, — подчеркнул генеральный консул Китайской Народной Республики в Екатеринбурге **Ло Шисюн**, принявший участие в нашем мероприятии. — Наша политика настроена на поощрение торгового сотрудничества России и Китая в различных сферах. Вместе с тем мы постоянно проводим экспертизу, выявляем барьеры на пути сотрудничества. Проблемы сохраняются в части логистики — как на китайской стороне, так и на российской. Это и инфраструктурные ограничения, узкие места, и политические факторы. На вашей стороне оставляет желать лучшего скорость оформления грузов для перемещения через границу. Мы не критикуем, так говорят сами перевозчики. На китайской стороне груз начинают оформлять уже тогда, когда он еще не зашел в порт. В России пока этого нет. Тем не менее можно отметить прогресс: если раньше обслуживание поезда у нас проходило за три дня, то теперь — всего за один.

Китайский дипломат выделил еще один сдерживающий фактор в двусторонней торговле: «Трудности в платежах — это наша общая беда. В этом нам мешает третья сила. Хорошо, что мы начали переходить во взаимных расчетах на национальные валюты, это существенно облегчает проблему».

КАЗАХСТАНСКИЙ ТРАНЗИТ

В соответствии с разворотом российской торговли на юг и восток на нашей стороне предпринимают усилия по развитию транспортной инфраструктуры на соответствующих направлениях. В регионе деятельности Уральского таможенного управления — два крупных международных автомобильных

КТО МЕШАЕТСЯ ПОД КОЛЕСАМИ

Железная дорога пытается решить ситуацию с излишним количеством вагонов на сети, пока безуспешно, поделился генеральный директор холдинга «Стратег» **Николай Тушин**

— Погрузка на сети РЖД за январь–март 2025 года уменьшилась на 6,1% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Однако финансовое положение перевозчика зависит не только от погрузки, а еще и от грузооборота, то есть железная дорога берет деньги за тонно-километры. Грузооборот остается стабильным: за первые три месяца этого года этот показатель вырос на 0,9%. Можно предположить, что железнодорожники управляют выбором грузов. Приоритет отдается тем перевозкам, которые приносят больше денег.

Ситуация с сокращением погрузки отчасти объясняется проблемой избыточного парка. Количество вагонов на сети РЖД достигло отметки 1,4 млн единиц. Из них в рабочем состоянии — 1,3 миллиона. При этом рассчитанный железнодорожниками норматив, который позволяет выполнять перевозки без особых затруднений, составляет 1 миллион вагонов. Получается, что почти 300 тысяч вагонов лишние, они создают пробки. За последние десять лет у нас оборот вагонов замедлился с 14 до 20 суток.

На Свердловской железной дороге ситуация даже тяжелее, чем в целом по стране. Здесь, чтобы нормально работать, должно быть 80 тысяч вагонов, а в прошлом году фактический парк достиг отметки 120 тысяч. Из них две трети — вагоны в порожнем состоянии, то есть, грубо говоря, мешаются под колесами. На Южно-Уральской железной дороге при среднесуточной погрузке 2600 вагонов простаивает 18 тысяч порожних вагонов и еще 120 невостребованных поездов с порожними вагонами в адрес Кузбасса.

Конечно, такая острая ситуация нуждалась в неординарных решениях. Осенью прошлого года РЖД изменили технологию работы с порожними вагонами: введены платные парковки и эвакуация на штрафные стоянки. Другое решение, не выпускать излишние порожние вагоны после выгрузки на сеть, привело к перемещению пробок на пути промышленных предприятий. Грузовладельцы не могут получать вагоны и отправлять грузы в нормальном режиме. В результате погрузка падает. Железнодорожники вынуждены искать очередные решения. Изменение технологии идет методом проб и ошибок.

Эвакуация порожняка на штрафстоянки обострила еще одну проблему: для транспортировки понадобились локомотивы и бригады, которых и так не особо-то хватало. Но в целом я смотрю на ситуацию с осторожным оптимизмом.

ГРУЗОВ ДОСТАТОЧНО, НО СТАВКИ НИЗКИЕ

Автоперевозчики не стоят без работы, однако маржинальность такого бизнеса значительно просела, считает генеральный директор транспортной компании «Лорри» **Олег Хаустов**

— В последнее время кадровый вопрос ненадолго решился. Все крупные российские перевозчики закрыли свои вакансии водителей. Связано это с двумя причинами. Во-первых, некоторые автопарки отказываются от лизингового транспорта, был возврат в четвертом квартале прошлого года части грузовиков из-за того, что маржинальность бизнеса стала либо нулевой, либо вообще отрицательной. Во-вторых, часть перевозчиков пошла на снижение заработных плат, поэтому на рынке стало больше свободных водителей. У нас есть приток водителей, которые оказались обижены на предыдущем месте работы: сначала им платили один деньги, потом стали платить меньше.

Обычно мы наблюдаем снижение ставок на автомобильные грузоперевозки в январе, но в этом году январские ставки оставались на уровне декабря прошлого года. При этом к марту мы видим снижение ставок по тентованным грузам на 13%, по рефрижераторным — на 7%. И когда этот спад прекратится, пока непонятно. Грузов имеется в достаточном количестве, чтобы не стоять без работы, но ставки очень низкие.

Активно растет объем собственной техники у ключевых игроков на рынке электронной коммерции, у некоторых уже больше тысячи грузовиков. Это связано с тем, что к ежедневному вывозу подлежит большой объем грузов, и эта история должна быть управляемой. Наемные перевозчики с этим не всегда справляются, из-за чего маркетплейсы рискуют подвести своих клиентов. Страховка от этого — создание своего автопарка. Но такая политика влияет на ставку вывоза для всех остальных перевозчиков.

пункта пропуска на российско-казахстанской границе: МАПП «Бугристое» в Челябинской области и МАПП «Петухово» в Курганской области. По словам Алексея Фролова, есть планы по их расширению: «Уже начиная с апреля там начнутся работы по увеличению числа дорожных полос для грузового автотранспорта в три-четыре раза. Это связано с тем, что в последнее время существенно растет грузопоток в Казахстан. Работы планируется завершить в 2028 году, при этом сами пункты пропуска на время реконструкции закрываться не будут».

Развитие направления на Казахстан (как автомобильного, так и железнодорожного) напрямую связано с торговлей Урала и Китая, а также с реализацией в Свердловской области мегапроекта «Сухой порт».

— На начальной стадии реализации проекта «Сухой порт» были достаточно большие объемы транзитных поставок. Контейнерные грузы следовали в полувагонах с дальневосточных портов до Екатеринбурга, на территории ТЛЦ «Уральский» эти контейнеры перегружались на платформы и направлялись на юг — в Казахстан, Киргизию, Узбекистан. Основной задачей «Сухого порта» на первом этапе было помочь с разгрузкой морских портов, и эта

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ НУЖНО ПРИНИМАТЬ СВОЕВРЕМЕННО

Участники транспортной отрасли подошли к тому, что пора менять годами устоявшиеся бизнес-процессы, отмечает генеральный директор ООО «Автоколонна 1212» **Леонид Либушев**

— Рынок грузоперевозок претерпевает колоссальные изменения. И этому способствует множество факторов: с одной стороны, стремление государства сделать рынок перевозок еще более прозрачным, установив контроль над всеми участниками рынка путем внедрения системы «ГосЛог» с электронными транспортными накладными и неизбежным введением Реестра грузоперевозчиков. С другой стороны, все это происходит при снижении ставок на перевозки на фоне профицита транспорта.

В грузоперевозках, как и во многих отраслях, ситуацию на рынке всегда определяют два фактора — спрос и предложение. В первом квартале 2025 года этот баланс резко сместился в сторону избытка предложения. Начиная с 2022 года события в мире развернули географию перевозок и образовали внутри страны локальные хабы перевалки грузопотоков. Екатеринбург оказался в географически выгодном положении, поэтому именно здесь и произошло активное развитие региона, что привело к резкому росту во всех сферах промышленности и производства и соответственно к спросу на транспортные услуги.

Развитие маркетплейсов и переориентация потребителей на онлайн-покупки также внесли немалый вклад в логистику в масштабах всей страны. Тогда многие компании в эйфории, что рост ставок будет продолжаться, не упустили момента для расширения автопарков с помощью кредитов или лизинга под обременительные проценты, выплату которых можно было бы соблюсти только при условии несниження выручки. Но спрос не вырос, и теперь для содержания автопарка автоперевозчики готовы соглашаться на невыгодные для себя ставки, проедая ранее накопленную подушку безопасности.

Насколько хватит этого запаса прочности, каждый определит для себя сам, но конкуренция будет высокой, а ставки сохранятся низкими до тех пор, пока рынок не восстановит грузопоток на прежнем уровне, а это произойдет нескоро. Это значит, что уже сейчас необходимо принимать стратегические решения. Например, основным видом деятельности ООО «Автоколонна 1212» всегда были перевозки крупнотоннажных контейнеров по России и доставка их с контейнерных терминалов Екатеринбурга до конечного грузополучателя. Теперь же, учитывая потребности наших клиентов, с этого года мы запустили новый сервис — FTL-перевозки по России в тентованных полуприцепах.

Сейчас мы как никогда близко подошли к тому, чтобы менять годами устоявшиеся бизнес-процессы. Бизнесу придется учитывать изменения, вносимые в законодательство, важность внедрения цифровизации и необходимость удовлетворения ожиданий и постоянно повышающихся требований пользователей услуг.

Возможно, мы заходим в новую эпоху развития отрасли.

задача была выполнена, — пояснил начальник УТУ. — На текущий момент уже ведутся прямые поставки для уральских потребителей, то есть эта схема работает. Плюс прорабатывается вопрос обратного потока контейнерных грузов с Урала в Китай, только не через морские порты Дальнего Востока, а транзитом через территорию Казахстана.

Заместитель начальника Управления по таможенной деятельности (по Приволжскому и Уральскому ФО) Центра фирменного транспортного обслуживания ОАО «РЖД» **Юрий Мехрюков** добавляет, что в связи с изменением логистики с запада на восток возник повышенный спрос на вывоз контейнеров с Урала в восточном направлении, при этом решается вопрос российского экспорта в Китай и другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона транзитом по территории Казахстана, развивая направления логистического коридора «Север – Юг»: «В обратном направлении такой опыт у нас уже есть. В настоящее время мы везем транзитные поезда из Китая в Европу, на которых в страны Евросоюза доставляются китайские товары. С китайско-казахстанской границы до границы Белоруссии с Польшей такой поезд проезжает за стандартные пять-семь суток (это более тысячи километров в сутки)».

— По международному коридору «Восток – Запад» казахстанские железнодорожники обещают достроить вторые пути на линии Достык — Мойынты и к концу этого года повысить на этом участке передачу поездов с 16 до 28 в сутки, — добавляет генеральный директор холдинга «Стратег» **Николай Тушин**. — Что касается международного железнодорожного коридора «Север – Юг», то в принципе с Челябинской области логистический сервис отлажен: срок доставки грузов до иранского порта Бендер-Аббас сократился с 26 до 14 дней, а стоимость перевозки условного контейнера упала с 10 до 4 тысяч долларов, но это пока все равно дороже, чем перевозка по Каспию. Экспортеры уже поверили в возможности маршрута. Проблема в том, что нет импортного потока. Чтобы устранить контейнерный дисбаланс, необходимо привлекать импортеров на этот маршрут. Это позволит снизить себестоимость перевозок и сделать их еще более привлекательными с точки зрения коммерции.

Современная международная логистика строится преимущественно на контейнерных перевозках. От их развития зависит и судьба «Сухого порта», и динамика всей торговли России и Урала с сопредельными странами. Свердловская железная дорога — в лидерах на сети РЖД по развитию контейнерных перевозок. За прошлый год по запросам грузоотправителей СвЖД разработала 43 новых маршрута (в том числе 31 — «контейнерный») для ускоренной доставки продукции внутри страны и на экспорт, а их общее количество достигло 239.

— С 2017 года мы увеличили в полтора раза количество станций, открытых по соответствующим параграфам для работы с контейнерами, — привел данные Юрий Мехрюков. — В 2023 году модернизировали контейнерную площадку на станции Шарташ в центре Екатеринбурга, открыли площадку в Серове, предназначенную для контейнеризации лесных грузов. В том же году в рамках концессионного соглашения между ОАО «РЖД» и правительством Свердловской области завершено строительство железно-

ИМПОРТ ИЗ КИТАЯ В РОССИЮ: АДАПТАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ВЫЗОВОВ

Поставки в Россию китайского оборудования и других товаров сталкиваются со множеством проблем, которые оперативно решаются. В условиях санкционного давления и изменений глобальной логистики российский импорт из Китая продолжает эволюционировать, преодолевая новые вызовы.
О ключевых тенденциях, проблемах и успешных кейсах рассказала **Екатерина Кизевич**, генеральный директор компании ATVIRA, специализирующейся на поставках промышленного оборудования и товаров из КНР

— Первый квартал 2025 года ознаменовался снижением активности импортеров, это было связано с высокой ключевой ставкой ЦБ, которая ограничила доступность кредитных ресурсов, а также с эффектом «перезакупки» в конце 2024 года, когда товары, заказанные 3-6 месяцев, назад поступили на склад. Добавили сложностей затяжные новогодние каникулы в России и трехнедельные отпуска китайских производителей в феврале. Однако уже в марте спрос начал восстанавливаться, и актуальность к реализации крупных проектов, включая поставки промышленного оборудования.

В первом полугодии прошлого года существенным барьером стали сложности с проведением расчетов. К середине лета ситуация стабилизировалась: сегодня платежи в юанях в нашей компании обрабатываются за два дня, что ускоряет транзакции. Однако повышение ключевой ставки ЦБ привело к заморозке части проектов, особенно капиталоемких.

На фоне финансовых вызовов растет актуальность логистической оптимизации. Критически важно минимизировать перегрузку грузов, особенно негабаритных. Прямая доставка от завода-изготовителя до конечного получателя в России снижает риски повреждений. При этом страхование и жесткий контроль транспортировки становятся обязательными этапами.

Особую сложность представляет поиск открытых контейнеров для крупногабаритного оборудования, что требует гибкости и расширения партнерской сети.

Ярким примером роста уровня логистических услуг в России стала история с доставкой оборудования для пермского заказчика. Контейнер, застрявший в очереди в порту Находка, необходимо было срочно доставить до 31 декабря во избежание многомиллионных штрафов. Команде ATVIRA удалось не только извлечь груз из логистического узла, но и оперативно найти авиарейс, вместивший две тонны оборудования. В Шереметьево нас поразила слаженность работы: за три часа оформили документы, груз выгрузили и поместили в машину, которая сразу отправился в Пермь. Все этапы прошли легально и в рекордные сроки.

Несмотря на волатильность ключевой ставки и логистические препоны, сектор демонстрирует устойчивость. Рост использования юаня, развитие мультимодальных перевозок и улучшение сервиса в РФ открывают новые возможности для импортеров. Успех зависит от способности компаний адаптироваться к быстрым изменениям, инвестировать в надежные цепочки поставок и находить нестандартные решения в критических ситуациях.

Опыт ATVIRA подтверждает: даже в условиях турбулентности российско-китайское сотрудничество продолжает набирать обороты, трансформируя вызовы в точки роста.

дорожной инфраструктуры на территории особой экономической зоны «Титановая долина» в Верхней Салде. В настоящее время там ведется работа по запуску контейнерной площадки вместимостью 600 TEU. Было бы хорошо, если бы Уральское таможенное управление рассмотрело возможность с этой площадки отправлять контейнеры не только резидентам ОЭЗ, но и другим компаниям-экспортерам, не являющимся резидентами, снизив их издержки на автодоставку и отправку своих грузов с контейнерных терминалов в Екатеринбурге».

БАРЬЕРЫ-2025

Издержки грузоперевозчиков в текущем году перетекли из прошлых лет, но теперь вызовы оцифровываются.

— РЖД, как и другие крупные госкомпании, осуществляет переход на отечественный софт. Например, уже переведена на новый софт автоматизированная система «Электронная транспортная накладная» (АС ЭТРАН). Пользователи внутри страны по ЭТРАН особых проблем не испытывали, некоторые сложности возникают из-за стыковки с аналогичными системами других стран, например Казахстана. Начинается процесс внедрения системы «Единая модель данных перевозочного процесса». Отладка отечественного софта на грузовых станциях прогнозируемо создаст трудности и в работе грузоотправителей, — предполагает Николай Тушин.

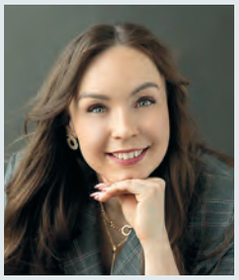
Цифровизация в сфере автомобильных перевозок также пока не приносит облегчения участникам рынка. Так, внедрение в 2023 году системы электронной очереди на трех пунктах пропуска через государственную границу России позволило упорядочить движение транспорта и устранить скопление автомобилей до въезда на территорию пунктов пропуска. Однако к снижению времени прохождения границы это, к сожалению, не привело. «Проблема усугубляется использованием недобросовестными лицами программного обеспечения (так называемых ботов), которое позволяет им получать преимущества в бронировании очереди, что создает сложности для добропорядочных перевозчиков. Минтранс России при участии АСМАП подготовил проект изменений в законодательство для устранения этих проблем», — добавляет Георгий Шпрейер.

Еще один вызов для транспортников связан с необходимостью регулярного обновления автопарка. До санкций международные перевозчики делали ставку на грузовики европейских марок. Затем пару лет присматривались к китайским брендам. Что же теперь?

— На российском рынке из новых грузовиков предлагаются в основном к продаже машины производства КНР. Грузоперевозчики в течение двух лет тестировали разные китайские марки, каждый остановился на выборе какой-то одной, — рассказывает генеральный директор транспортной компании «Лорри» **Олег Хаустов**. — Отмечу большую заинтересованность китайской стороны в развитии отношений: высокая скорость реакции на изменения. Если что-то в грузовике не так, что-то не устраивает, то заводы реагируют достаточно оперативно на

КАДРЫ ДЛЯ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Профессиональное обучение позволяет готовить водителей, автослесарей и других профессиональных работников за два-три месяца, отмечает директор учебно-экспертного центра АСНОВА (Екатеринбург) **Светлана Майер**



— Один из основных видов нашей деятельности — профессиональное обучение, по-простому — подготовка синих воротничков. Помимо синих воротничков, мы готовим в рамках дополнительного профессионального образования специалистов в сфере безопасности труда, пожарной, промышленной, энергетической безопасности и экологии, а также педагогов. За десять лет работы подготовили кадры и помогли создать безопасные условия труда на предприятиях Свердловской, Челябинской, Тюменской областей и других регионов РФ. За последние три года мы обучили более тысячи операторов станков с ЧПУ, токарей, сварщиков и восполнили дефицит рабочих кадров на предприятиях Свердловской области.

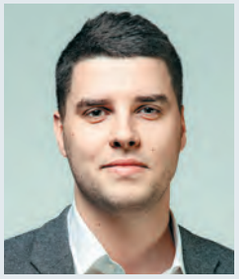
Главное преимущество профессионального обучения — существенная экономия времени для предприятий и самих обучающихся. За короткий срок (два-три месяца) можно овладеть рабочей профессией.

Для транспортной отрасли мы готовим водителей самоходной техники, слесарей по ремонту автомобилей. На автотранспортное предприятие можем направить на практику водителей или автослесарей с последующим трудоустройством. Кроме того, мы принимаем группы на целевое обучение работников предприятий (группы, дневные, вечерние, субботние), а также занимаемся повышением квалификации, разрабатывая индивидуальные программы в соответствии с требованиями заказчика.

В настоящее время находимся в процессе организации собственной автошколы для подготовки водителей категории «В», «С» и «Е». Думаю, что сможем открыть ее к концу этого года. Для обучения рассчитываем использовать автотехнику наших компаний-партнеров.

ЛИЗИНГ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ

Рынок перевозок пройдет коррекцию и в последующие годы продолжит умеренно расти. Спрос на надежную и доступную технику сохранится, рассказал региональный директор Уральского дивизиона компании «Интерлизинг» **Иван Савченко**



— Российский рынок лизинга переживает перестройку структуры продаж. В период с 2022 года до середины прошлого года драйвером отрасли был грузовой автотранспорт, который, по данным агентства «Эксперт РА», по итогу 2024 года снизился на 18%. При этом ранее сегмент показал двукратный прирост. На протяжении нескольких лет перевозчики уверенно брали технику с расчетом на растущие тарифы и полную загрузку парка. К концу 2024 года ситуация изменилась — предложение превысило спрос, а тарифы постепенно начали снижаться, при этом до сих пор превышают докризисные значения. В связи с неблагоприятной конъюнктурой перевозчики не только откладывают обновление автопарков до лучших времен, но и вынуждены досрочно возвращать взятую в лизинг технику. Все стороны пребывают в непростом положении и стараются найти оптимальные решения.

Наиболее уязвимыми оказались небольшие транспортные компании, которые заходили на рынок на фоне аномально высокого спроса. Часть клиентов этой категории возвращается к лизингодателям с просьбой забрать выданную ранее технику. Крупные операторы договариваются с лизинговыми компаниями о кредитных каникулах, возможностях отсрочки и реструктуризации графиков. Сокращение автопарка для них — значимый риск.

Параллельно с этим в лизинге растет интерес к уступке прав на договоры двух-трехлетней давности. Крупные перевозчики оптимизируют текущие затраты и даже в кризисный период видят возможность обновить парк по ставкам, актуальным для 2022-2023 годов. В Интерлизинге мы помогаем клиентам найти компанию для переуступки, организуем переговоры и обеспечиваем юридическое сопровождение процесса.

Рынок перевозок пройдет коррекцию и в последующие годы продолжит умеренно расти. Спрос на надежную и доступную технику сохранится. Лизинговые компании, в свою очередь, уже более осторожно подходят к сделкам с грузовым транспортом — авансы пришли к стандартным 15-20% вместо 0%, сократилось число договоров с максимально допустимым сроком до семи лет.

запросы дилеров и покупателей. То есть работа с дистрибьюторами и непосредственно с автопроизводителями ведется достаточно продуктивно. Замечания к транспорту были, теперь их становится меньше. Те китайские грузовики, которые выходят на наш рынок, уже на хорошем уровне. По сути, они стали неплохой альтернативой европейским грузовикам. В нашей компании машин производства КНР уже ощутимая доля. Раньше автопарк целиком состоял из Volvo, теперь обновление происходит за счет китайских марок.

Но этими грузовиками должен кто-то рулить. Кадровый вопрос для автотранспортных предприятий сохраняет актуальность. «Казалось бы, для выполнения сократившегося объема заказов теперь требуется меньше машин, значит, должен уменьшиться и дефицит водительских кадров. Но ожидания водителей по зарплате остаются высокими — 150–200 тыс. рублей в месяц. При этом автопарки в связи с падением тарифов на грузоперевозки и сокращением объемов работы уже не могут обеспечивать водителям такую высокую оплату труда, и те выходят на рынок труда в поисках заработков на прежнем уровне», — констатирует генеральный директор «Автоколонны 1212» **Леонид Либушев**.

Формирование в России новой транспортной логистики, начавшееся с 2022 года после геополитического и торгово-экономического поворота на восток и юг, еще далеко от завершения. Предстоит преодолеть многие инфраструктурные ограничения, грамотно осуществить цифровую трансформацию отрасли и при этом не уронить рентабельность грузоперевозок.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

В ОТВЕТЕ ЗА МЕСТНЫХ

Разбросанность социальных проектов, реализуемых крупным бизнесом в Уральском регионе, только кажущаяся. Они имеют системный и долгосрочный характер

ТЕКСТ ИЛЬЯ БАХАРЕВ **ФОТО** ПРЕСС-СЛУЖБА «ГАЗПРОМ ДОБЫЧА ОРЕНБУРГ»

Холдинги и крупные промышленные предприятия на Урале продолжают вкладывать немалые средства в реализацию тех социальных проектов, которые направлены на развитие территорий присутствия и поддержку местного населения. Эти проекты весьма разнонаправленные: спортивные, образовательные, экологические, культурные, благотворительные и др. Вместе с тем они реализуются на системной и долгосрочной основе и показывают достаточно высокую эффективность — в виде укрепления положительного имиджа компании, сохранения симпатий местных жителей, пополнения персонала молодыми кадрами.

ВЕК ПРОСВЕЩЕНИЯ

Образовательные проекты ряда компаний — профориентационные. Так, в этом году компания «Ресурс» (ТМ «Увелка») в одной из школ Южноуральска открыла инженерный класс (см. «Ресурс для развития жителей и территории», с. 16). А Газпром в регионах своего присутствия реализует проект «Газпром-классы», чтобы готовить перспективный кадровый резерв для дочерних организаций из числа наиболее способных и мотивированных на успешную профессиональную самореализацию школьников. «Газпром добыча Оренбург» свой первый «Газпром-класс» в Оренбургской области открыла пять лет назад в школе села Черный Отрог, на родине бывшего российского премьера **Виктора Черномырдина**. Там проводится обучение в 10 и 11 классах, усиливается работа по конкретным предметам с учетом будущей профессии. Аналогичные классы оренбургские газодобытчики открыли еще в двух сельских школах.

Партнерство со школами Перми развивает компания «ОДК-Пермские моторы» (входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию Ростеха). Музей истории предприятия предложил пермским школам новые форматы образовательных программ. Цифровые музейные технологии, игровые приложения, образовательные проекты позволяют корпоративному музею нескучно излагать историю завода и помогать ребятам в выборе будущей профессии, связанной с двигателестроением. В прошлом году музей впервые реализовал проект ранней профориентации «Студия ПД-35» для воспитанников детских садов. С помощью педагогов малыши рисовали короткометражные мультфильмы о пермской промышленности.

Другой важный вектор социальных проектов крупного бизнеса — экологический. Помимо собственно многомиллиардных инвестиционных программ в рамках модернизации промышленных производств для минимизации негативного воздействия на окружающую среду холдинги и предприятия вкладываются в проекты экопросвещения, озеленения, раздельного сбора отходов и пр. Например, СИБУР не только активно участвует в распространении научных знаний о климате и экологии, но и поддерживает научные исследования в этой актуальной области знания. Один из ключевых экологических фокусов СИБУРа — поиск решений в области увеличения объема поглощения парниковых газов. Так, компания рассматривает возможность восстановить в ряде регионов ранее осушенные болота, чтобы предотвратить выбросы парниковых газов.

В прошлом году Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ, входит в Трубную металлургическую компанию) в рамках корпоративной экологической программы «Зеленая инициатива ТМК» высадил в городском бору в западной части Челябинска более тысячи саженцев елей. «Зеленая инициатива ТМК» — одна из составляющих Стратегии устойчивого развития компании, направленной в том числе на противодействие изменениям климата, на сокращение выбросов парниковых газов и снижение углеродного следа. Оператором этого проекта выступает Всероссийское общественное движение «Волонтеры леса», которое специализируется на лесных и лесоклиматических проектах. Особое внимание уделяется подбору посадочного материала,

который приспособлен к местному климату и почвенным условиям каждой отдельной территории, а также подготовительным работам. По итогам всех мероприятий запланирован агротехнический уход за высаженными деревьями.

А на Свердловской железной дороге действует волонтерское сообщество «ДОБРОволец СвЖД». За прошлый год его участники-добровольцы провели более 160 благотворительных акций, направленных не только на защиту окружающей среды (восстанавливают лесной фонд, высаживают зеленые насаждения в полосе отвода и в окрестностях населенных пунктов), но и на поддержку пожилых людей, помощь при организации гуманитарных миссий и др. Традицию корпоративного волонтерства поддерживают свыше 4 тысяч железнодорожников в Екатеринбурге, Перми, Тюмени, Нижнем Тагиле, Сургуте и других населенных пунктах, через которые проходит Свердловская магистраль. Добровольцы участвуют в Едином дне донора, в профилактической акции «Вместе против диабета», заботятся о детях, оказавшихся в сложной жизненной ситуации, ветеранах и людях с ограниченными возможностями здоровья (решают различные бытовые вопросы, поддерживают морально), оказывают поддержку приютам для животных. Также в списке добрых дел — продвижение здорового образа жизни и занятий спортом.

СПОРТИВНЫЙ ИНТЕРЕС

Поддержка массового спорта и ЗОЖ — многолетний тренд в социальных проектах уральского бизнеса. На территориях, где работают предприятия Уральского филиала «Полиметалла», золотодобытчики целенаправленно финансируют не профессиональные команды, а детско-юношеские клубы и спортивные соревнования, в которых массово участвуют местные жители (см. «Спорт для всех», с. 18).

> **Корпоративный музей «ОДК-Пермские моторы» реализовал проект ранней профориентации «Студия ПД-35» для воспитанников детских садов**

Одно из направлений масштабной поддержки спорта и активного образа жизни среди молодежи со стороны предприятия ОДК-УМПО (входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию Ростеха) — первенство по плаванию на Кубок ОДК-УМПО, которое ежегодно проводится в столице Башкирии с 2021 года. В первенстве участвуют сотни учеников уфимских школ. Интересно, что кубок, имеющий вид ротора авиадвигателя, создан из того же сплава, из которого изготавливают некоторые детали для продукции предприятия. А зимой ежегодно проходит турнир ОДК-УМПО по хоккею среди школьников. При содействии объединения в ряде школ Уфы оборудованы спортивные площадки и стадионы. Так, в прошлом году в школе №74 и лицее №68 открыты стадионы для занятий легкой атлетикой.

Группа ММК реализует, в частности, социальные проекты, создающие условия для активного долголетия. Так, организованный по инициативе магнитогорских металлургов Клуб активного долголетия «Сохранись» практикует групповые занятия для поддержания памяти, внимания и мышления пожилых людей. Программа включает два курса. Первый из них — ментальные сеансы с элементами нейрогимнастики и других оздоровительных техник. Второй — музыкальные занятия.

В целом же вложения Группы ММК в благотворительные и социальные проекты за прошлый год превысили 4,5 млрд рублей. ММК и его дочерние общества являются крупнейшими меценатами магнитогорского благотворительного фонда «Металлург», реализующего масштабные программы для жителей Магнитогорска и близлежащих сельских районов, включая пенсионеров, людей с особенностями здоровья, матерей-одиночек и малообеспеченных граждан. Один из знаковых проектов минувшего года — открытие второй очереди центра «Мозаика» — многофункционального центра для детей с расстройствами аутического спектра.

За многие годы реализации социальных программ и проектов крупный уральский бизнес смог гармонично встроиться в политику государства и муниципалитетов по этим направлениям. Инициативы компаний дополняют усилия властей, а где-то и формируют новые тренды.

Реклама
Евразийский международный медицинский форум
ЕММФ 2025
Приурочен к 80-летию Победы в Великой Отечественной войне
20 — 22 МАЯ
Специализированная выставка МЕДУРАЛЭКСПО
г. Екатеринбург, ЭКСПО-бульвар, д. 2А (МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»)
МЕДФОРУМ
+7 (982) 101-10-30
EMMF.RU

НОВЫЕ СПОРТКОМПЛЕКСЫ ПОЯВИЛИСЬ В СЕЛАХ ПРИКАМЬЯ

Дети получили возможность заниматься спортом круглый год и добиваться результатов

Шесть новых современных спорткомплексов появились за последние семь лет в Бардымском муниципальном округе Пермского края. Пять из них построены по каркасно-тентовой технологии от компании «Алтай-Тент». Объекты по достоинству оценили и взрослые и дети.

Каркасно-тентовые конструкции (КТК) расположились рядом с сельскими школами, у которых появилась возможность не только создавать специализированные спортивные классы, но и развивать массовую физкультуру вне зависимости от времени года. И это уже дало свой эффект: юные хоккеисты Бардымского округа забивают голы в ворота соперников на Всероссийских соревнованиях «Золотая шайба».

Каким образом удалось воплотить в жизнь столь значимый социальный проект? В Пермском крае действует программа по софинансированию проектов. По словам главы Бардымского муниципального округа **Халиля Газбуллатовича Алапанова**, администрация добавляет еще пять рублей на каждый рубль, вложенный местными жителями. За последние семь лет благодаря краевой программе на территории муниципалитета появились быстровозводимые спортивные сооружения. Спорткомплексы по каркасно-тентовой технологии построили партнеры — «Алтай-Тент» из Барнаула и подрядчик, строительная компания «Комплексные решения». Универсальные сооружения используется для занятия хоккеем, футболом, катанием на коньках и другими видами спорта.

Халиль Газбуллатович Алапанов отметил, что выбор на спортобъекты, возводимые по технологии КТК, пал неслучайно. Важно было соблюсти вопросы цены, качества и сроков строительства. Немалую роль сыграл и положительный опыт других регионов, где уже установлены конструкции с покрытиями от компании «Алтай-Тент».

«Преимущества в том, что КТК можно быстро возводить — от одного до трех месяцев. Ценовой диапазон позволяет нам реализовывать проекты в рамках краевых программ. Срок эксплуатации также устраивает», — сообщил глава округа.

Администрация Бардымского муниципального округа поддерживает связь с производителем конструкции. И после завершения проекта представители компании заботятся о юных спортсменах. Специалисты раз в год приезжают и осматривают сооружения, а также дают советы по эксплуатации. Халиль Газбуллатович Алапанов подчеркнул, что быстровозводимые каркасно-тентовые конструкции от алтайского производителя — оптимальное решение для развития массовой физкультуры и спорта.

«Теперь наши дети могут заниматься хоккеем, фигурным катанием, массовым катанием вне зависимости от погодных условий. Ветер не дует, снега нет, дождя нет — лед с ноября по конец марта сохраняется. Пол заасфальтирован, резиновая крошка сверху. Мы создаем условия, чтобы люди занимались массовыми видами спорта», — заключил руководитель.

Действительно, эти арены можно использовать круглый год. С ноября по март в спорткомплексах играют и тренируются представители зимних видов спорта, а все остальное время занимаются остальные. Все объекты оборудованы необходимыми удобствами: раздевалками, душевыми комнатами и туалетами.

А что думают спортсмены?

Крытые спортивные объекты по достоинству оценили тренеры и юные спортсмены. Тренер сельской хоккейной сборной **Айрат Садыков** отметил достоинства спорткомплексов: обилие места для тренировок и удобство. Дети сейчас с большой охотой приходят на тренировки.

Основной вратарь детской хоккейной сборной **Радик Аитов** благодаря улучшению условий для игр и тренировок смог раскрыть свой талант. Начав прогрессировать, юный хоккеист стал основным вратарем своей команды.

«Внутри светло и можно играть сколько хочешь», — поделился спортсмен.

Общественный тренер **Раухат Адутов** вспомнил прошлое: до появления крытых площадок вместо хоккея приходилось убирать снег.

«А сейчас прекрасно. И построили быстро. У нас от детишек нет отбоя!» — сказал тренер.

Игрок сельской сборной по хоккею **Роберт Масагутов** назвал и другие достоинства сооружений: внутри конструкции царит очень уютная атмосфера, дольше сохраняется нужный температурный режим, лучше качество льда, чем на открытой площадке, светло и можно играть сколько угодно.

Крытыми конструкциями заинтересовались и местные аграрии. Начальник Тюндюковского территориального отдела Бардымского муниципального округа **Разиф Илькаев** сообщил, что в администрацию обратились местные фермеры по поводу возможности использования КТК в животноводстве.

«Это удобно и не так уж дорого», — пояснил Разиф Илькаев.

Халиль Газбуллатович Алапанов добавил, что всем муниципалитетам нужно принимать участие в программах, позволяющих создавать условия для занятия спортом. В Бардымском муниципальном округе планируют продолжать развитие спортивного направления.

«И мы благодарны, что наш проект с «Алтай-Тентом» сложился», — заключил Алапанов.

ALTAI RU TENT

Телефон : +79039111188
Email: angar@altai-tent.ru
Адрес: Россия, Алтайский край, г. Барнаул, проезд Южный, 45/2

Реклама

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

СПОРТ ДЛЯ ВСЕХ

Поддержка детско-юношеского спорта и массовых спортивных состязаний все больше становится правилом для социально ответственного бизнеса

ТЕКСТ ПАВЕЛ КОБЕР **ФОТО** ВАДИМ СМАЛЬКОВ

Как и во многих крупных компаниях, важным направлением социальной политики компании «Полиметалл» (одного из ведущих в России производителей золота и серебра) является поддержка спорта. Вместе с тем золотодобытчики делают ставку на финансирование не профессиональных команд, а детско-юношеских клубов и спортивных соревнований, в которых массово участвуют жители тех территорий, где располагаются активы компании.

ЗОЖ — В МАССЫ

— «Полиметалл» способствует тому, чтобы в малых городах и поселках, где ведут деятельность предприятия компании, у детей и взрослых была возможность безопасно и комфортно заниматься спортом и активным отдыхом, — подчеркивает директор Уральского филиала компании «Полиметалл» **Андрей Новиков**. — Например, в Карпинске и Краснотурьинске уже многие годы играют в хоккей с мячом, мы поддерживаем существующие спортивные клубы и команды, придавая новый импульс их развитию. При этом спортивные достижения не самоцель, хотя они имеются и нас очень радуют. Главный критерий — массовость и доступность. Важная задача — привлечь как можно больше детей и молодежи к занятиям спортом, физической культурой, и в целом приобщить к здоровому образу жизни.

На протяжении многих лет «Полиметалл» поддерживает в Свердловской области хоккейно-футбольный клуб «Спутник» в Карпинске, где занимаются около 180 детей и юношей, клуб футбола и хоккея с мячом «Маяк»

Андрей Новиков: «Главный критерий нашей поддержки спорта — его массовость и доступность»

Воспитанники хоккейно-футбольного клуба «Спутник»

В «Полиметалле» сотрудники могут заниматься корпоративным спортом

в Краснотурьинске (здесь тоже около 200 ребят), а также хоккейную команду «Барс» в Воронцовке (70 детей). Финансирует в Краснотурьинске местную федерацию бокса и несколько секций единоборств. Компания оплачивает поездки юных спортсменов на соревнования, помогает улучшать материально-техническую базу (приобретение игровой формы, спортивного оборудования и инвентаря). Например, недавно спортсмены «Спутника» (несколько разновозрастных команд) ездили на общероссийские финальные соревнования в Архангельск и Хабаровск.

В Карпинске уже несколько лет золотодобытчики участвуют в реконструкции стадиона, являющегося тренировочной базой для клуба «Спутник». Ранее на средства «Полиметалла» здесь смонтировали новую систему освещения, информационное табло, зрительские трибуны, приобрели модуль для раздевалок. В этом году — строят специализированный бокс для хранения ледозаливочной техники и оборудования стадиона.

— Я работаю детским тренером уже больше 50 лет. Времена были в основном безденежные для клуба «Спутник», но благодаря компании «Полиметалл» на протяжении последних 17 лет мы не испытываем проблем с выездом на соревнования, покупкой спортинвентаря, — рассказал директор ХФК «Спутник», заслуженный тренер России **Олег Свешников**. — Наш клуб — с хорошими традициями, среди его воспитанников много ребят, ставшими чемпионами мира по хоккею с мячом. Естественно, не было бы никаких результатов, если бы «Полиметалл» нас не поддерживал. Команды были бы просто «невыездные». Помимо этого, «Полиметалл» очень многое сделал для стадиона. Главное — освещение, которого раньше никогда не было, и мы вынуждены были заканчивать тренировку в пять часов вечера. Также компания приобрела для нас блочный модуль с пятью теплыми раздевалками, что стало для нас спасением, ведь до этого сотня ребят переодевалась на улице. Не будь «Полиметалла» — неизвестно, чем бы занимались наши дети.

Председатель Федерации рукопашного боя (Краснотурьинск) **Михаил Борисов** также отмечает вклад золотодобытчиков в развитие детского спорта:

— В нашей команде занимается 122 человека — дети, юноши и девушки. Без поддержки «Полиметалла» у нас не было бы призеров первенств России по рукопашному бою, смешанным единоборствам, борьбе джиу-джитсу. Началось наше взаимодействие с того, что компания помогла нам купить дорогой борцовский ковер для тренировок. «Полиметалл» приобретает спортивную форму, спортинвентарь, но главное — финансирует поездки на окружные и всероссийские соревнования. Родители юных спортсменов просто не в состоянии нести такие расходы на регулярной основе. А без участия в соревнованиях невозможно спортсменам развиваться. Многие наши воспитанники приходят работать на предприятия «Полиметалла». Но для нас самое важное — отвлечь детей от улицы и от гаджетов, чтобы мальчики и девочки росли здоровыми и всесторонне развитыми.

ЭФФЕКТ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Еще одно направление социальной политики «Полиметалла» — поддержка спортивных соревнований на территориях присутствия. Компания помогает проводить ежегодный горный марафон «Конжак» в Карпинске (в этом году он будет проводиться уже в 27-й раз), мультиспортивную экстремальную гонку «Напролом» в Новой Ляле, соревнования по автокроссу в Нижней Салде и по мотокроссу в Краснотурьинске.

Золотодобытчики организуют и свои турниры, например, Кубок дружбы и социального партнерства — ежегодные соревнования в Карпинске по хоккею с мячом для детей и юношей, где участвуют команды не только из городов присутствия предприятий «Полиметалла» на Урале, но и с других территорий; тут ограничений нет. Аналогичные соревнования ежегодно проводятся в Краснотурьинске — с участием детских футбольных команд.

На федеральном уровне компания «Полиметалл» поддерживает стратегическую интеллектуальную игру го, проводит турниры и создает секции. В Екатеринбурге уже много лет проводится Уральский кубок «Полиметалла» по го, соревнования организуются как для взрослых, так и для детей.

— Мы очень ценим и воспитательный момент, потому что занятия спортом — это и дисциплина, и контроль со стороны тренеров за успеваемостью юных спортсменов. Не все дети в будущем смогут стать профессиональными спортсменами, но мы уже видим на практике, что они растут морально и физически здоровыми людьми. Среди работников наших уральских предприятий немало тех, кто в свое время занимался в детских спортивных командах и секциях. Когда наши сотрудники ведут туда же своих детей и внуков — это показатель того, что это направление социнвестиций востребовано, — резюмирует Андрей Новиков.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

РЕСУРС ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЖИТЕЛЕЙ И ТЕРРИТОРИИ

Степень укомплектованности предприятия кадрами во многом зависит от его заботы как о сотрудниках, так и о местных жителях. Компания «Увелка» рассказала о своем опыте в сфере социальной ответственности

ТЕКСТ НАТАЛЬЯ КУЗНЕЦОВА **ФОТО** ПРЕСС-СЛУЖБА «РЕСУРС»

Благотворительные инициативы «Ресурса» (ТМ «Увелка») весной 2025 года отметили двумя наградами — за поддержку образования и населения Южноуральска. Компания стала победителем конкурса «Социальный партнер образования 2024» — настолько высоко организаторы конкурса оценили ее вклад в развитие Южноуральского энергетического техникума. Предприятие удостоили дипломом в рамках премии «Слава Южноуральска» за значительный вклад в обеспечение гуманитарной поддержки и благотворительность в области социальных инициатив. Заместитель директора по персоналу «Ресурса» **Любовь Малышева** рассказала нашему изданию о том, как компания заботится о подрастающем поколении, своих сотрудниках и жителях Челябинской области.

— Любовь, в этом году вашу компанию удостоили награды за вклад в развитие Южноуральского энергетического техникума. А как вы работаете с молодежью?

— С подрастающим поколением мы начинаем вести работу со школьной скамьи. Мы организуем встречи, где рассказываем о нашем предприятии и о профессиях, востребованных на нем. В этом году в одной из школ Южноуральска мы открыли инженерный класс, на базе которого более детально готовим ребят к будущей профессии, говорим с ними об инженерном искусстве на нашем предприятии, о производстве и проводим экскурсии.

Много внимания мы уделяем работе со студентами: дни открытых дверей, оплачиваемая практика, встречи, экскурсии на предприятия, совместные мероприятия. Самое главное наше достижение на сегодня — это участие в федеральном проекте «Профессионалитет». Мы стали его участниками в 2024 году и сейчас обеспечиваем подготовку студентов по направлению «Технология машиностроения» в Южноуральском энергетическом техникуме. Сейчас на этом направлении обучаются 25 человек, которым мы обеспечиваем социальные гарантии. Студенты получают стипендию, имеют возможность проходить практику на нашем предприятии и заключить ученический договор с последующим трудоустройством. Факт будущего трудоустройства мы подтверждаем гарантийными письмами.

Еще одно направление работы со студентами этого техникума — раннее трудоустройство. Студенты могут проходить оплачиваемую практику, и в этом случае у них зарплата составляет от 30 тысяч рублей, либо одновременно учиться. При совмещении работы с учебой студенты могут получать достойную заработную плату в размере 50 тысяч рублей.

— А на какие социальные гарантии могут рассчитывать ваши сотрудники?

— Мы предоставляем достаточно широкий спектр социальных гарантий сотрудникам. Выделю основные. Самое важное — это здоровье. Как раз на сохранение этого ресурса мы обращаем внимание прежде всего. У нас действует такое направление, как здоровьесбережение. Оно включает добровольное медицинское страхование (ДМС) для сотрудников и членов их семей — супругов и детей до 18 лет. Работники и их родственники могут получить достаточно широкий спектр медицинских услуг. В это направление также входит углубленное обследование — так называемый Check up. Углубленную диспансеризацию сотрудники проходят раз в два года по определенной программе, чтобы понимать состояние своего здоровья и целенаправленно использовать деньги по ДМС. У нас предусмотрены и страхование от несчастных случаев, санаторно-курортное лечение и дни здоровья.

Выделю еще такое направление, как финансовое благополучие. Оно включает беспроцентные займы, частичную компенсацию процентов по ипотеке, бесплатное питание в столовой, материальную помощь при вступлении в брак, рождении ребенка, а также в связи с трудными жизненными обстоятельствами, продуктовые наборы, подарки, компенсации занятий и премии по акции «Приведи друга». Лучших сотрудников мы награждаем семейными поездками в крупные города, грамотами районного и областного масштаба, а их фото размещаем на Доске почета.

— А как же бывшие сотрудники, уже вышедшие на пенсию?

— Нашей компании 33 года, и за это время у нас появились пенсионеры. Они могут пользоваться практически всеми социальными гарантиями, что и сотрудники, тем же ДМС. Для наших ветеранов мы проводим мероприятия, встречи, дважды в год делаем им подарки — ко дню рождения компании и дню сельского хозяйства, а также юбилярам.

— Такая работа наверняка приносит свой результат. Какой именно?

— Да, эффект, конечно, есть. Средний возраст сотрудников компании составляет 38-39 лет — это достаточно серьезный показатель в нынешних условиях. Укомплектованность достигает 96%, текучесть кадров — менее 2%. Это серьезный показатель для производственного предприятия, где текучесть иногда составляет 10-15%. Мы достаточно стабильны, укомплектованы, в том числе и молодежью.

Детская дворовая хоккейная команда «Метеор» в этом году выиграла чемпионат Челябинской области

В одной из школ Южноуральска предприятие открыло инженерный класс

РАСТИМ НОВЫХ ОВЕЧКИНЫХ

— Челябинская область — один из сильнейших спортивных регионов страны. Любовь, а ваша компания поддерживает эти активности?

— Конечно, мы проводим спортивные мероприятия: зимнюю и летнюю спартакиады. В них участвуют жители Южноуральска и Увельского района. Спартакиада «Спорт — ресурс твоих возможностей» уже стала прекрасной доброй традицией.

Мы поддерживаем и детский спорт, помогаем растить таланты в хоккее и футболе — и мальчиков и девочек. Спонсируем девичью футбольную команду «Комета», юношеские футбольные клубы «Лисы» и «Форсаж». Вместе с благотворительным фондом «Энергия для жизни» мы начали строить футбольное поле в Южноуральске.

С 2024 года под нашим шефством находится детская дворовая хоккейная команда «Метеор». Благодаря нашей поддержке обновили два хоккейных корта и была приобретена новая экипировка для ребят. В этом году юные хоккеисты впервые за 15 лет выиграли чемпионат Челябинской области среди команд 2012-2013 года рождения!

— А в целом жители Южноуральска и Увельского района ощущают заботу компании?

— Мы много делаем для развития территории, где находимся: Южноуральска и Увельского. Об этом можно долго рассказывать. Упомяну лишь основные мероприятия. Ежегодно наша компания участвует в шествиях, посвященных Дню Победы, а 1 июня мы организуем праздник для детей и их родителей в День защиты детей. Это яркий праздник. Каждый год — это новая оригинальная программа, интересная и детям, и взрослым.

В 2024 году компания стала участником проекта «Профессионалитет»

Так, в прошлом году при нашей поддержке прошел семейно-молодежный фестиваль «Это у нас увельское!», приуроченный к 100-летию Увельского района. Участники могли выиграть призы от нашей компании и от главы района.

Летом организуем проект «Труд крут», в рамках которого дети в возрасте от 14 до 18 лет с разрешения их родителей могут поработать на нашем предприятии. Таким образом, подростки могут заработать деньги, полезно провести время, больше узнать о нашей компании и определиться с будущей профессией.

Также ежегодно мы помогаем готовить к летнему сезону детские оздоровительные лагеря «Восход» и «Лесная сказка».

Мы принимаем участие в различных благотворительностях и гуманитарных миссиях, сотрудничаем с фондами «Русь» и «Энергия для жизни», отправляем гуманитарные грузы. Наша компания берет на себя организацию логистики в зону СВО, формирует гуманитарные грузы, тем самым обеспечивая всем необходимым защитников Отечества.

— Любовь, расскажите, пожалуйста, о планах на ближайшее время.

— На самом деле их много. Отмечу, что мы планируем продолжать поддерживать медицину, проекты, связанные с благоустройством города и района. И расскажу об интересном проекте.

В этом году в рамках воспитания молодежи через искусство мы хотим организовать фестиваль «Рок вспышка». Этот фестиваль у нас проходит уже несколько лет, но в этом году хочется его сделать более масштабным.

Среди приглашенных на мероприятие — одна из популярных рок-групп Radio Tapok. Ее выступления и композиции вдохновляют молодежь, способствуют формированию патриотических ценностей через музыку. Такое мероприятие хотим подарить городу и району. Мероприятие будет приурочено ко дню города Южноуральска.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

ДЕМИДОВЫ НАШЕГО ВРЕМЕНИ

Уральские металлурги помогают детям в лечении и оказывают поддержку нуждающимся

ТЕКСТ ИЛЬЯ БАХАРЕВ **ФОТО** БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД РМК

Двадцать добрых лет работы отмечает в этом году Благотворительный фонд Русской медной компании. Его основали в 2005 году **Игорь** и **Татьяна Алтушкины**. Продолжая традиции благотворительности, заложенные на Урале еще три века назад династией промышленников Демидовых, фонд и сегодня спасает человеческие жизни и помогает жить.

Деятельность Благотворительного фонда РМК масштабная и не ограничивается исключительно территориями присутствия предприятий компании: география охватывает многие десятки городов Свердловской, Челябинской, Оренбургской, Амурской областей, Хабаровского края и других российских регионов. С 2005 года помощь в лечении получили более 6 тысяч детей.

РАК — НЕ ПРИГОВОР!

С момента создания основным направлением работы фонда стала помощь онкобольным детям. Своевременное лечение и медицинские препараты получили более 3500 маленьких пациентов Челябинского и Свердловского онкоцентров. На лечение онкобольных детей благотворительная организация направила более 1,2 млрд рублей.

За этой статистикой — живые судьбы. Для сотен подопечных фонда болезнь осталась лишь историей, которую им поскорее хочется забыть.

Дане было пять лет, когда МРТ выявила у него поражение белого вещества головного мозга. Оказалось, что у мальчика редкое генетическое заболевание, при котором прекращается передача сигналов между нейронами, что приводит к полному угасанию нервной деятельности. Помочь Дане могла только трансплантация костного мозга от здорового донора. Счет шел на недели и дни. Подходящий для пересадки образец пуповинной крови нашли израильские врачи. Благотворительный фонд РМК помог семье собрать недостающую сумму, и в апреле 2023 года мальчик отправился на лечение. Трансплантация помогла. Мальчик пошел на поправку и уже готовится пойти в первый класс.

Кристине было десять лет, когда она заболела. Врачи срочно отправили ее на обследование и назначили курсы химиотерапии. Девочку удалось спасти. Через два года лечения она вышла в ремиссию и после реабилитации даже вернулась в школу. Но болезнь не отступила: в 14 лет случился рецидив. Потребовалась более тяжелая химиотерапия. Именно тогда семья обратилась в Благотворительный фонд РМК за помощью в приобретении дорогостоящих препаратов.

Как вспоминает сама Кристина, она понимала, что может не выздороветь. Однако боялась она не за себя, а за родителей, и того, как они это переживут. Но врачи во второй раз совершили чудо — Кристина пошла на поправку. В феврале 2020 года ей сделали трансплантацию костного мозга, а через несколько недель девушка услышала заветные слова: «Вы вышли в ремиссию!» Сегодня Кристина учится в медицинском колледже и мечтает стать детским онкологом-гематологом, чтобы спасать жизни ребят.

— Специфика работы нашего фонда заключается именно в помощи детям, — комментирует руководитель Благотворительного фонда РМК **Мария Горшкова**. — В первую очередь, это дети, столкнувшиеся с онкологией, но в целом диапазон заболеваний, при которых мы оказываем поддержку, очень широк: болезни, связанные с постепенной атрофией мышц, ДЦП, расстройства аутистического спектра и прочие. У нас есть также отдельная программа для детей с проблемами слуха, в рамках которой фонд помогает в приобретении современных слуховых аппаратов.

В ПОСТОЯННОМ ДВИЖЕНИИ

К настоящему времени направления работы фонда значительно расширились. Благотворительная организация также помогает детям с ДЦП,

Врачи делают все возможное, чтобы вылечить онкобольных детей

Хоспис рассчитан на пребывание 35 детей, родители имеют возможность жить вместе с ними

Волонтерский центр РМК объединяет около 15 тысяч добровольцев из многих российских регионов

расстройством аутистического спектра, с болезнями, связанными с постепенной атрофией мышц. Немалая помощь оказывается детям с проблемами слуха в приобретении слуховых аппаратов.

Заур родился на 35-й неделе. До полутора лет он не вставал на ноги. Забеспокоившись, родители обратились к врачам. Тогда специалисты и поставили диагноз ДЦП. У Заура были поражены ноги, сильная спастика сохранилась и на правой руке. Но мальчик научился писать и рисовать левой рукой. После многих курсов реабилитации мышцы немного окрепли, и сегодня мальчик сам пытается ходить. Если в прошлом году он еще использовал ходунки для передвижения по школе, то сегодня 11-летний Заур идет сам, опираясь только на перила.

Чтобы Зауру было легче заниматься и делать уроки дома, Благотворительный фонд РМК помог семье приобрести специальные стол и кресло, которые мальчик может регулировать самостоятельно. Это помогает не напрягать мышцы спины и делает работу за столом более удобной. Теперь Заур может больше времени проводить за любимыми занятиями: рисовать и собирать конструктор прямо за столом.

Постоянную поддержку фонд оказывает Детскому хоспису, открывшемуся в марте 2021 года в Екатеринбурге на базе Областной детской клинической больницы: построил детскую площадку, помогает пациентам в приобретении необходимого для жизни медицинского оборудования, проводит мастер-классы для мам и детей.

В 2020 году, когда всю страну потрясла пандемия, фонд начал активно помогать пострадавшим от COVID-19. Благодаря проекту «Помощь уже здесь» продуктовые наборы со всем необходимым (крупы, консервы, сладости) получили более 400 тысяч человек (сегодня продуктовые наборы от фонда продолжают получать пенсионеры и люди, оказавшиеся в сложной жизненной ситуации). Тогда же благотворительная организация

В период пандемии Благотворительный фонд РМК направил в медучреждения Урала 75 машин скорой помощи

начала помогать и медицинским учреждениям Свердловской и Челябинской областей, куда было направлено 75 машин скорой помощи и 100 аппаратов ИВЛ. За время пандемии фонд закупил для сотрудников медучреждений тысячи медицинских масок, перчаток, защитных костюмов и очков.

ДОБРЫЕ ВОЛШЕБНИКИ

В разгар пандемия коронавируса стало активно развиваться волонтерское движение. Люди осознали, как важно помогать другим. В 2021 году под эгидой Благотворительного фонда РМК открылся Волонтерский центр компании.

«Я хочу сделать что-то полезное в своей жизни», — с такими словами аппаратчик-гидрометаллург отделения получения купороса Кыштымского медеэлектролитного завода **Максим Кадошников** одним из первых откликнулся на призыв помогать заболевшим. И вот уже пять лет он развозит продуктовые наборы нуждающимся, помогает пожилым и участвует во всех волонтерских акциях.

Постепенно в ряды волонтеров стало вступать все больше активистов. Тысячи неравнодушных людей объединились, чтобы вместе помогать нуждающимся, развозить продуктовые наборы, проводить экологические акции и спортивные мероприятия. Сегодня добровольцы Волонтерского центра РМК (а это около 15 тысяч человек) оказывают помощь по всей стране — от Калининграда до Камчатки.

Где бы ни случилась беда — волонтеры одними из первых приходят на помощь. Например, прошлым летом они отправились помогать пострадавшим во время наводнения в Оренбургской и Челябинской областях — доставляли питьевую воду и продукты питания.

В среднем за месяц волонтеры РМК участвуют более чем в 20 мероприятиях. Кроме того, центр проводит мастер-классы, встречи, обучающие лекции и форсайт-сессии для активных участников добровольческой деятельности. Яркий пример — знаменитая федеральная акция «Елка желаний», за ее организацию в Свердловской области отвечает Волонтерский центр РМК. В этом году на проект поступило 2235 писем с желаниями, и благодаря активности уральцев большинство из них уже исполнено.

— Это так здорово — дарить детям радость и помогать воплощать их мечты, — делится впечатлениями директор Волонтерского центра РМК **Владислав Овчинников**. — В этом году я сам выбрал несколько желаний. Например, четырехлетний Ваня мечтал о синтезаторе, чтобы заниматься музыкой, а семилетний Ярослав — о микроскопе, ведь его тяга к знаниям просто невероятна! И кто знает, может, именно эти подарки станут первым шагом к их будущему.

Летом в рамках проекта Благотворительный фонд РМК исполнит еще две большие мечты — дети отправятся в путешествия на Алтай и в Калининград. Ведь иногда самая большая радость — это увидеть мир и открыть для себя что-то новое.

Благотворители и волонтеры РМК стремятся помогать нуждающимся по всей стране, руководствуясь девизом Благотворительного фонда компании «Добрые дела не знают границ».

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

ПОД КРОВОМ БАШКИРСКОЙ ЮРТЫ

Предпринимателю из Башкирии удалось возродить народный промысел по изготовлению тирмэ — высоких, но небольших по площади юрт с минимальным дизайном, при этом максимально функциональных

ТЕКСТ НАТАЛЬЯ КУЗНЕЦОВА **ФОТО** ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГАЛИНУРА ЗАРИПОВА

Уникальное семейное предприятие, построившее бизнес на народном промысле, находится в селе Юрмаш Уфимского района Башкирии. На уютной территории на лоне природы разместилась мастерская, где делают аутентичные тюркские юрты. Каждый такой мобильный дом — произведение искусства и создается исключительно вручную.

Изготавливать юрты 63-летний предприниматель **Галинур Зарипов** начал 17 лет назад. За эти годы мастер создал для заказчиков всего около 300 жилищ. Идею создания этнических юрт — тирмэ — предприниматель почерпнул из Всемирной сети.

— Однажды на просторах интернета я увидел юрты. Наши, тюркские. Причем они находились в таких европейских странах, как Англия, Франция, Чехия. Оказывается, там изготавливают настоящие тюркские юрты из дерева по всем правилам: гнутье, с пропаркой дерева, соединением конструкций сыромятным ремнем, покрытием войлоком, — вспоминает мастер. — А у нас на сабантуях тогда ставили неприглядные юртоподобные сооружения! И мне стало обидно. Тогда я решил воссоздать искусство строительства нашей юрты. У нас это искусство, в отличие от казахов и киргизов, уже давно утеряно, наверное, еще в середине XIX века. С этого все и началось. Потом оказалось, что на юрты есть спрос.

К этому моменту Галинур Зарипов был далеко не новичок в бизнесе и знал, как наладить производство. Создание дизайна будущих жилищ для него тоже было не проблемой: Зарипов по образованию и в душе — художник.

— Я окончил Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы, художественно-графический факультет. По образованию педагог. Сразу, как только это стало возможно, я ушел из школы, где работал учителем, и начал свое дело, — рассказывает собеседник.

Мастер стал предпринимателем еще в 1992 году, специализировался на деревообработке. Вместе с помощниками он строил лодки, парусные яхты, производил мебель, двери, лестницы, занимался отделкой интерьеров. За это время предприниматель накопил огромный опыт, особенно в сфере обработки древесины.

ИСКУССТВО ЮРТЫ

Свою первую юрту Галинур Зарипов построил в июле 2008 года. Ранее он никогда не видел настоящее тирмэ. Перед началом работы предприниматель изучил всю доступную на тот момент информацию об изготовлении этнических тюркских юрт и выделил из нее основные моменты: каркас должен быть деревянный и обязательно гнутый, покрытие — из овечьей шерсти, войлочное, дверь — из дерева, двустворчатая. Этих принципов строительства мастер придерживается до сих пор.

Первое изготовленное им традиционное жилище быстро нашло своего покупателя. Юрту, по словам собеседника, приобрел для себя состоятельный господин для отдыха на природе. Он установил переносной дом в одном из местечек Горного Алтая. И это не случайно: дом без углов, из натуральных материалов дает возможность быть ближе к природе. Тирмэ — важная часть культуры башкир, связанная с их отношением к природе, особенностями региона и быта. Из поколения в поколение у башкир передавалось бережное и любовное отношение к природе, что отразилось на применяемых при строительстве юрт материалах.

Искусство создания юрт насчитывает полторы тысячи лет. На него оказали влияние южные кочевые народы, поэтому жилище башкир похоже на юрты соседей.

— Тюркские юрты у всех народов — киргизов, узбеков, башкир, казахов, ногайцев — мало чем отличаются. Даже названия частей юрты звучат практически одинаково, поэтому можно было обратиться к источникам, рассказывающим о строительстве жилищ других кочевых народов. У нас, башкир, это было практически утеряно, — пояснил Галинур Зарипов. — Однако отличия все-таки есть. Одна из особенностей башкирской юрты — она выше, скаты кровли круче. Это связано с тем, что у нас осадков намного больше, чем в Центральной Азии. Кроме того, она была скромная, не так ярко украшалась, в отличие от южных юрт.

Настоящая тирмэ состоит из каркаса и вой-

Связь с башкирской традицией

Продукция Галинура Зарипова отражает полукочевые традиции башкир и связь с природой. Его тирмэ создаются по принципу «ничего лишнего» и связаны с особенностями жизни башкир, а также с более суровым, в отличие от южных соседей, климатом

лочного покрытия. Основу каркаса составляет круглое основание, выполненное из звеньев решеток (канат) и купола, образованного из изогнутых жердей. Одним концом жерди упираются в перекрестья решеток, а другим — в свод купола, образуя свето-дымовое отверстие, скрепляемое обручем. Все части конструкции соединяются сыромятным ремнем. Каркас покрывается натуральным войлоком двух цветов — серого и белого. Это классика, как отмечает мастер, без этого материала юрта — не юрта. Войлок экологичен, красив, прекрасно держит тепло и не горит. Пол обустраивают из нескольких слоев войлока. Каждый этап изготовления юрты отточен веками.

От юрт южных соседей тирмэ отличают и материалы каркаса. У кочевников, как правило, выбор древесины весьма ограничен: только ива. У башкир, наоборот, в распоряжении широкий выбор европейских пород дерева, таких как дуб, клен, ильм. Эти породы дерева в отличие от тальника более пригодны для гнутья, а на территории Башкирии их много. Поэтому такую древесину башкиры испокон веков использовали для строительства жилищ. Гнутью, по словам собеседника, лучше поддается дуб. К тому же он долговечнее и красивее.

— Башкирская юрта чисто функциональная. Там единственное украшение — так называемый башкор. Это широкая лента, которая стягивает стены по верху. Чаще она бывает тканая, реже — из войлока. Еще устанавливаются резные двери. Ничего больше из декора. Все остальное — чистая функция, самое необходимое, — поясняет предприниматель. — В этом и преимущество юрты: стены складываются гармошкой и занимают очень мало места. В то же время получается достаточно комфортное жилище площадью около 18-20 квадратных метров. В ней могла жить небольшая семья из трех–четырех человек. По мере увеличения семьи рядом ставили новые юрты — такие же или больших размеров.

Дизайн жилища, по словам собеседника, развивался по принципу «ничего лишнего» и был связан с особенностями жизни башкир, а также с более суровым, в отличие от южных соседей, климатом. В юртах башкиры жили всего несколько месяцев в году, максимум с ранней весны до поздней осени, в период выпаса и прогона скота, и все это время кочевали по пастбищам. В самые холодные месяцы года башкиры жили в своих деревнях в деревянных домах. Такой образ жизни отразился и на особенностях жилища. Поэтому башкирская юрта отличается компактностью, легко складывается и собирается. В сложенном состоянии жилище занимает всего два вьюка, каждый из которых размещается на одной лошади. То есть для транспортировки дома достаточно двух лошадей. На установку жилища уходило не больше часа. Причем занимались этим женщины. В самый сложный момент, для установки гнутых жердей для образования купола, на помощь им приходили мужчины. Дверь обязательно размещали с восточной стороны.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

СЕМЕЙНОЕ ДЕЛО

На предприятии трудится семья Зарипова. Супруга **Резеда** отвечает за бухгалтерию, работу с клиентами, документооборот. Сын мастера **Камиль** создал сайт и тем самым помог продвинуть бизнес. Сам Галинур занят производством.

На семейном предприятии в год изготавливают в среднем от восьми до 12 юрт. Многое зависит от специфики заказов. В мастерской производят три типа юрт: стандартные, легкие и этнические из дуба (практически музейные экспонаты, выполненные по древнейшей технологии). По пожеланию заказчика юрту оборудуют дополнительным тентом из парусины или синтетики с силиконовой пропиткой. Жилища оснащают внутренним убранством, мебелью и предметами быта, выполненными вручную.

Зарипов обычно изготавливает небольшие жилища диаметром четыре-пять метров и высотой до трех метров. Иногда бывают заказы на юрты диаметром восемь метров. Тогда за год мастеру с помощниками удается построить не больше трех-четырех тирмэ. Причем помощников из числа местных жителей он привлекает во время авралов, когда горят сроки или много заказов.

Эскизы юрт предприниматель создает сам с учетом пожеланий заказчиков и вручную изготавливает деревянные элементы юрт: каркас и двери с резьбой. При изготовлении юрты каждая деталь проходит через руки мастера десятки раз. Дерево используется местное, а войлок приходится заказывать. Темный юртовый войлок Галинур Зарипов закупает в Татарстане, а белый — в Нижегородской области. По словам предпринимателя, в Башкирии отсутствует производство подходящего материала: местные фабрики производят куски размером один метр на два, а для покрытия каркаса юрты необходимо полотнище с минимальным количеством швов. Для изготовления жилища больше подходят полотнища длиной 15–20 метров и шириной два метра.

— Мы украшаем наши юрты башкором в технике интарсии из разноцветного войлока (орнамент с цветными вставками. — *Прим. «Э-У»*). Покупателей привлекают художественные особенности традиционных юрт и качество каркаса из дуба, — поделился собеседник. — Помимо изготовления юрт у меня много других хобби. Я занимаюсь скульптурой и живописью.

Мастер не стремится наращивать объемы производства, а больше внимания уделяет качеству жилищ, их художественным особенностям и соблюдению аутентичных технологий, не требующих спешки. Люди заказывают юрты в том числе для личных целей, чтобы просто отдохнуть на природе.

Заказчики мастерской Галинура Зарипова получают юрты в сложенном виде и сами собирают их по инструкции предпринимателя. Как отметил мастер, всего в трех-четырех случаях у покупателей возникли трудности при сборке жилища.

НАЕДИНЕ С ПРИРОДОЙ

Большая часть покупателей живет за пределами Башкирии и никак не связана с культурой башкирского народа. География поставок семейного предприятия обширна — от Мурманска до Сахалина, Камчатки и Якутии. Юрты можно увидеть в разных уголках Дальнего Востока. Тирмэ заказывали и жители Казахстана.

— Начиная изготавливать юрты, мы рассчитывали на поставки для национальных праздников, но, как оказалось, наше жилище больше востребовано в других сферах. Это прежде всего туризм и личный досуг, — рассказал Зарипов. — Помимо художественных особенностей людей привлекает экзотика.

Сборные национальные дома пользуются спросом и у жителей, увлеченных восточными практиками и эзотерикой. Жилищам башкир находят весьма экзотичные применения, к примеру, для проведения оздоровительных тренингов, в том числе и для женского репродуктивного здоровья. Одна из таких клиенток, увидев позитивный результат (большая часть ее пациенток стали мамами), заказала еще несколько юрт. И неудивительно. Тирмэ сближает человека с природой, а его округлая форма символизирует модель мира. Спокойное поведение людей в юрте подчеркивает гармонию человека с природой.

В основном же такие жилища приобретают для обустройства туристических объектов: турбаз, кемпингов и глэмпингов. Заказывают сборные дома для проведения семинаров и тренингов для предпринимателей и управленцев.

Юрты находят свое применение в музеях, культурных и этнических центрах, на выставках. Так, в 2019 году башкирскую юрту катайского типа заказал Государственный исторический музей Южного Урала (Челябинск). Предмет народного художественного промысла исполь-

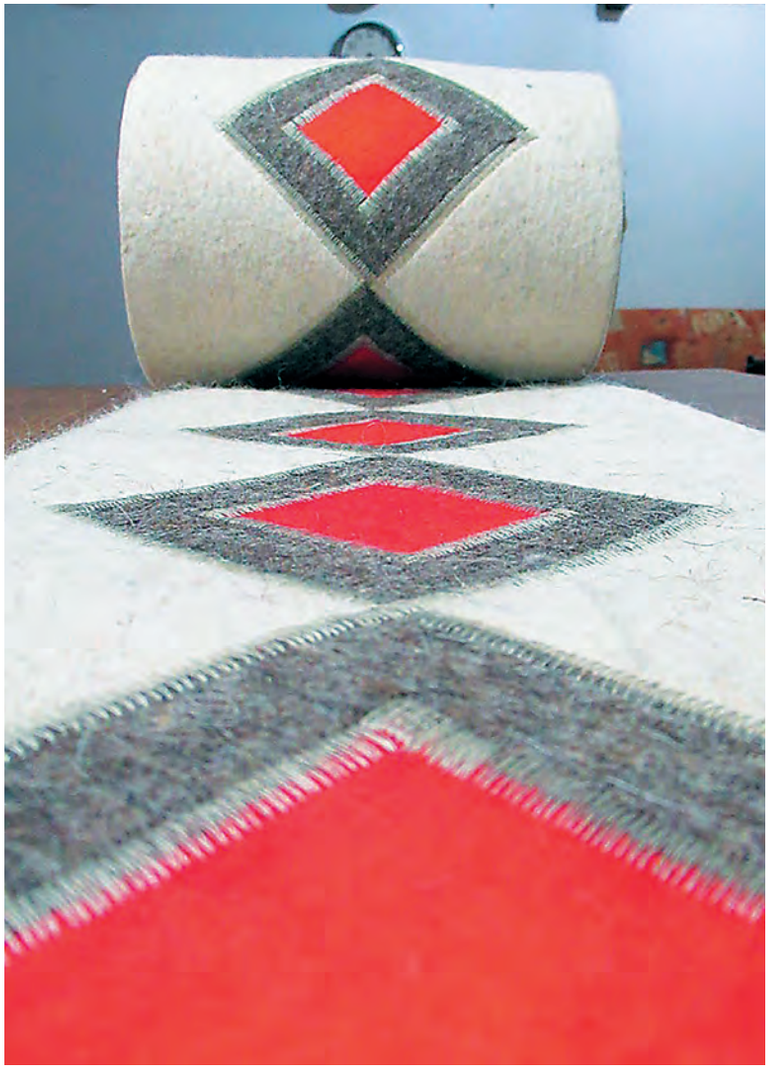
зовали для декорации выставки «Зауральские башкиры: история и традиционная культура». В 2022 году мастерская Галинура Зарипова изготовила юрту для музея тюркских музыкальных инструментов в Альметьевске (Татарстан).

В августе 2023 года юрта Зарипова стала частью экспозиции «Земля кочевников — край легенд» во дворике Государственной академической капеллы в Санкт-Петербурге, где проходили Дни Республики Башкортостан.

Осенью 2024 года во дворе музея «Ишек алды» села Ямашурма Высокогорского района Татарстана установили тюркскую юрту. Тирмэ мастер собрал из сосны и дуба, а дверь украсил ручной резьбой.

Творение предпринимателя украсило и проект «Юрта в Центре» организации «Май» в Уфе, которая знакомит гостей с традициями и культурой башкир. Несколько произведений мастера находятся в этно-туристическом комплексе «Башкирское кочевье» в Баймакском районе Башкирии.

— Для использования на праздниках наши юрты покупают очень редко, потому что они внешне выглядят скромно. На



сабантуях устанавливают яркие вещи. Я такие юрты не делаю. Ведь в традиционной юрте заложена чистая функция, — пояснил предприниматель.

Найти клиентов ему удается благодаря сарафанному радио и социальным сетям, а также участию в государственных закупках. Рекламу юртам Зарипова сделали сами покупатели. Среди них — собственники туристических объектов, к примеру, **Эмиль Каримов**, владеющий глэмпингом на Нугушском водохранилище. О сборных жилищах Галинура Зарипова активно рассказывал энтузиаст из Челябинска **Андрей Злоказов** — создатель ютьюб-канала «Юрта — жизнь без углов».

О своих работах предприниматель рассказывает в социальных сетях. Группа мастерской «ВКонтакте» насчитывает более двух тысяч подписчиков. Таким образом предприятие не только привлекает клиентов, но и знакомит людей с культурой башкир и искусством строительства тирмэ.

—Это производство у меня для души. Не могу его назвать рутиной. Строительство юрт — тяжелая физическая работа, в которую заложено творчество и художественный вкус, — заключил мастер.

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

ОЛЕГ СЫСУЕВ: «МЫ НЕ ДАЕМ СПАТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫМ КИТАМ»

Философия предпринимательства — что это такое и как работает самый современный банк

ТЕКСТ ПАВЕЛ КОБЕР

Председатель Совета Директоров Альфа-Банка Олег Сысуев: «Финансовая система страны усилиями Центрального Банка более-менее пришла в равновесие, и вопрос о превентивном сокращении числа банков уже не стоит»

В конце марта Председатель Совета Директоров Альфа-Банка **Олег Сысуев** посетил Тюменскую область, ознакомившись с работой ключевых предприятий региона, посетив социальные и культурные объекты, а также встретившись с областным руководством. Журнал «Эксперт-Урал» не упустил возможность взять интервью у одного из наиболее компетентных экспертов в сфере экономики и финансов. В разговоре с нами Олег Сысуев затронул тему развития банковского сектора и новые тенденции на рынке.

СТРАТЕГИЯ — ЗАХВАТ РЫНКА

— Тюмень — один из самых динамично развивающихся городов России, столица Западной Сибири. Какое место занимает этот регион в бизнесе Альфа-Банка?

— Если проехаться по Тюмени и посмотреть вывески компаний, присутствующих в городе, мы увидим очень много крупнейшего бизнеса страны: Лукойл, Новатэк, СИБУР, Башнефть. Поэтому в любом банковском бизнесе, претендующем на какие-то роли и достижения, Тюмень будет занимать очень важное место — в силу того, что здесь большая концентрация интересов российских компаний. Мы к этому ровно так и относимся, в том числе потому, что это действительно быстро растущий регион. И это не является типичным для России.

Стратегия Альфа-Банка в Тюменской области состоит в том, чтобы расширяться, захватывать рынок, присутствовать везде, в том числе реализовывать заметные социальные проекты. Мы — большой российский банк и хотим соответствовать этому высокому предназначению.

— Кредитование крупного бизнеса, несмотря на достаточно высокие ставки, постепенно возобновляется. Как вы считаете, по какой причине бизнес так действует и какие перспективы?

— Ответ простой: это связано с тем, что бизнесу нужны деньги для пополнения оборотных средств, для продолжения инвестирования в те проекты, реализацию которых невозможно остановить. А деньги есть только по имеющейся ставке.

Где еще взять деньги? Мы применяем все инструменты. Альфа-Банк — лидер с точки зрения использования цифровых финансовых активов (ЦФА). Например, мы заключили с СИБУРом первую сделку по ЦФА и выплатили зарплаты и премии его работникам. Другие компании также пользуются этим инструментом. Поэтому каждый банк ищет возможности поддержать бизнес как компаний-клиентов, так и собственный.

БУДУЩЕЕ В РАДУЖНЫХ ТОНАХ

— Банк России тестирует третью форму денег — цифровой рубль. Каким, на ваш взгляд, может быть цифровое будущее у нашей страны?

— Цифровое будущее страны мне рисуется в радужных тонах. Успехи банковской сферы Российской Федерации и качество продуктов, которые мы предлагаем для розничных клиентов, в том числе и через интернет, мобильный банк, — лучшие в мире предложения. Это говорит о том, что с мозгами у нас все в порядке, у нас могут люди генерировать лучшие цифровые решения на рынке.

Что касается цифрового рубля — его будущее во многом зависит и от технических специалистов, и от макроэкономических факторов. Мне кажется, пока Центральный Банк правильно и справедливо идет по этой дороге консервативным способом — очень осторожно, пробуя почву под ногами и не устраивая никакой гонки. Мы следуем за ЦБ и согласны с этим принципом: «семь раз отмерь — один раз отрежь».

«Если мы научим машины общаться по-человечески, это будет успехом»

— Сложно вести бизнес, оставаясь единственным негосударственным банком в первой пятерке банков страны?

— Одно из наших преимуществ заключается в том, что руководители финансово-экономического блока российских властей хорошо понимают ценность для банковской системы наличия в числе лидеров частных финансовых институтов. Для них это очень важно и для обеспечения стабильности, успешного роста банковской системы, и для улучшения обслуживания клиентов. Мы не даем спать государственным китам, которые по своей природе предрасположены к тому, чтобы не двигаться так быстро, как мы.

— Как вы думаете, что ждет в ближайшем будущем банковскую сферу?

— В последние 15 лет в России сокращалось количество финансовых институтов. Как мне кажется, сейчас финансовая система страны усилиями Центрального Банка более-менее пришла в равновесие, и вопрос о превентивном сокращении числа банков уже не стоит.

ГОВОРИТЬ НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ

— Какие сервисы и банковские продукты планирует развивать Альфа-Банк в ближайшее время? Что будет приносить наибольший доход?

— Наибольший доход будет приносить большее знание о клиенте и его потребностях, увеличение скорости реагирования на запросы клиента. Это должно достигаться в том числе за счет применения искусственного интеллекта, очеловечивания технологии. Потому что клиент очень чутко ощущает, что с ним общаются не люди, а боты. Ему это не нравится. Если мы научим машины общаться по-человечески, это будет успехом.

— Каким цифровым трендам следует ваш банк?

— Это платформенный подход. Мы должны создавать платформы, которые были бы универсальны и имели бы свойства быстрой трансформации, которые бы могли тратить меньше ресурсов и времени на создание предложений для рынка. Это является нашей целью. На ее достижение у нас работает большое количество команд, молодых специалистов.

На рынке происходит ожесточенная борьба за талантливых образованных людей. В том числе зарплатная война. Демографическая яма серьезнейшим образом влияет на рынок трудовых ресурсов. Неслучайно мы зашли в 300 российских вузов — с нашими кафедрами, коворкингами, программами, стипендиями и грантами.

— С кем удобнее вести дела Альфа-Банку — с государственными или частными компаниями?

— Нам удобнее вести дела с людьми, которые исповедуют нашу философию — философию предпринимательства. Но поскольку сложилась такая ситуация, что государства по разным объективным причинам стало очень много в экономике (госсектор уже составляет порядка 70%), надо обладать знаниями и этого языка, чтобы разговаривать с государственными компаниями. Но в госкомпаниях сейчас также много молодых образованных менеджеров, вышедших в том числе из частного бизнеса, с которыми мы говорим на одном языке.

ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА АЛЬФА-БАНКА, VISITTYUMEN.RU

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

ФАКТОР УВЕРЕННОСТИ

Факторинг в этом году замедлит рост, но существенно меньше других видов корпоративного финансирования

ТЕКСТ ИРИНА ПЕРЕЧНЕВА **ФОТО** PXHERE.COM

Корпоративное кредитование в марте чуть ускорилось до +0,9% после фактически нулевых (+0,1%) темпов в феврале и традиционного замедления в январе. Однако стоимость заемных ресурсов остается высокой.

СЕРВИС ДЕРЖИТ ТЕМП

Когда деньги дорогие, компании стремятся сокращать издержки. Одним из способов становится переложение кредитного плеча на поставщиков. А когда отсрочка удлиняется, наиболее приемлемым инструментом становится факторинг. Кроме того, в отличие от кредита, требования к пользователям этого сервиса мягче, и это в лучшую сторону отражается на скорости принятия решения.

«Динамика инфляции увеличивает потребность компаний в ликвидности, поэтому факторинг стал более привлекательным инструментом для управления капиталом в условиях растущих цен», — объяснят директор департамента факторинга Ингосстрах Банка **Александр Варенников**.

Однако общеэкономические тренды сказываются и на этом сегменте. Темпы его роста остаются выше, чем кредитного рынка, но охлаждение тоже ощущается. По данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК), в первом квартале 2025 года портфель в годовом значении вырос на 14% против 57% за аналогичный период 2024 года.

«Факторинг как инструмент трансмиссии ликвидности в целом находится в большой зависимости от банковского сектора. В конце прошлого года Банк России начал охлаждать корпоративное кредитование. В результате были ужесточены требования к капиталу и ликвидности кредитных организаций, представленных на рынке факторинга напрямую либо через дочерние общества», — объясняет исполнительный директор Ассоциации факторинговых компаний (АФК) **Дмитрий Шевченко**.

При этом, по словам эксперта, сам по себе факторинг в большинстве банковских групп является менее значимым в сравнении с объемами корпоративного бизнеса банков: «Но он позволяет им работать с гораздо большей, чем у «корпоратов», маржинальностью при более низком риске и фактической дефолтности».

Тем более что этот сервис все глубже проникает в экономику. Возможности такого способа финансирования оценил большой спектр отраслей. По словам Дмитрия Шевченко, в результате АФК расширила перечень измеряемых отраслей в портфеле: «В частности, мы начали измерять объемы бизнеса с поставщиками маркетплейсов, торговлю топливом, металлами, наряду с их производством, финансирование цепочек поставок организованной розницы».

На диверсификацию отраслевой структуры факторингового портфеля указывает и управляющий партнер исследовательского центра «Аналитика. Бизнес. Право» **Кырлан Марчел**: «Если раньше доминировали производство продуктов питания, FMCG (товары частого применения), фармацевтика, то сейчас растет доля компаний из сферы ИТ, телекоммуникаций и высокотехнологичного производства. Особенно быстро растет сегмент финансирования поставщиков для государственных контрактов, что связано с увеличением госзаказа в рамках программ импортозамещения и развития отечественной промышленности».

Действительно, по расчетам экспертов РТС-тендер, подготовленных для журнала «Эксперт-Урал», компании с государственным участием все больше заказывают услуги факторинга: «В прошлом году объем закупок вырос более чем в два раза. В рамках 223-ФЗ в 2023 году проведено десять тендеров, сумма договоров составила 2,2 млрд рублей. В 2024 году размещено 19 тендеров на сумму 5,7 млрд рублей».

Проникновение сервиса также стимулирует и цифровизация.

«Большинство крупных игроков завершили внедрение полностью цифровых решений для клиентов, включая электронный документооборот и интеграцию с учетными системами. Это позволило существенно ускорить процесс финансирования и снизить операционные издержки», — отмечает Кырлан Марчел.

По оценке руководителя компании Контур. Факторинг **Ивана Акименко**, в условиях высоких ставок у поставщиков крупнейших компаний по-прежнему сохраняется интерес к классическому открытому факторингу без регресса: «Его преимущество заключается в возможности получить более выгодные условия, чем по кредитам, так как ставка финансирования определяется под риск покупателя».

Проблемы с просрочками по платежам появляются как на рынке кредитования, так и в сегменте факторинга. Однако, по словам Ивана Акименко, использование факторинга дисциплинирует компании своевременно проводить платежи.

При этом конкуренция растет и характер конкурентной среды меняется.

По наблюдению Дмитрия Шевченко, еще три-пять лет назад рынок факторинга был четко сегментирован: лидеры работали с крупным бизнесом, а остальные участники развивали операции с более высокими риском и соответственно доходностью в сегменте малого и среднего бизнеса.

Сейчас ситуация изменилась.

«Благодаря цифровизации процессов привлечения, андеррайтинга и обслуживания кли-

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Специфика факторинга позволяет удовлетворить запрос компаний вне зависимости от масштабов и отраслей, отмечает руководитель Абсолют Банка в Екатеринбурге **Екатерина Богатова**

— Какие клиенты в регионе в наибольшей степени проявляют интерес к факторингу?

— Опыт Абсолют Банка в Екатеринбурге показывает, что основные потребители факторинговых услуг — компании среднего бизнеса, работающие с предприятиями, которые входят в число крупнейших холдингов страны. С малым и микробизнесом, как правило, заказчики расплачиваются без существенных отсрочек. Крупный бизнес, в свою очередь, не склонен давать отсрочки — наоборот, как раз крупные компании требуют их со средних. Поэтому в этом звене и возникает потребность в факторинге.

Тем не менее ограничений в работе с факторингом практически нет: это гибкий инструмент, позволяющий подбирать решения по запросам компаний вне зависимости от их масштабов и отраслей.

Например, крупные компании и холдинги обращаются в банк за факторингом на поставщика. Это позволяет им эффективно компенсировать определенный дефицит кредитования, который в сегодняшних условиях неизбежен в целом по рынку. Такая разновидность факторинга помогает организовывать продажи автодилерам, для которых прямое кредитование сегодня также становится затратным.

В целом факторинг — универсальный инструмент финансирования в ситуации, когда возможна отсрочка платежа.

— Какие виды факторинга вызывают у компаний в 2025 году наибольший интерес и почему?

— В нашу линейку входят факторинг с регрессом, без регресса, агентский (SCF), предпоставочный, с коммерческим кредитом и закрытый. Наибольшим спросом в Абсолют Банке в Екатеринбурге пользуется классический факторинг и факторинг на поставщика. В начале 2025 года мы фиксируем рост интереса к факторингу покупателя без регресса. Ранее многие крупные заказчики-дебиторы относились к этому виду факторинга довольно прохладно, поскольку он предполагает для них повышенные обязательства. В условиях жесткой денежно-кредитной политики компании-заказчики становятся более открыты к компромиссам с контрагентами из сегмента среднего бизнеса.

— Актуален ли факторинг в условиях высокой ключевой ставки?

— Не стоит ждать от факторинга чуда в плане стоимости: она зачастую сопоставима с кредитной ставкой. Но в условиях высокой стоимости кредита факторинг может оказаться для компании единственным доступным вариантом получения денег.

Кроме того, есть специальные программы, по которым можно получить более выгодные условия по стоимости по сравнению с прямым кредитованием. Например, к ним относятся некоторые факторинговые программы для автодилеров. Банк, обладающий высокой экспертизой в направлении факторинга, поможет правильно сориентироваться в возможностях этих программ.

ентов крупные игроки нарастили свое присутствие в сегменте МСБ. За счет более дешевых пассивов они постепенно забирают часть клиентов у факторов за пределами топ-15. При этом стоимостные предложения для сегмента МСБ в ряде случаев сопоставимы у крупных и средних игроков. Но последние все же реализуют свои конкурентные преимущества — гибкость, индивидуальный подход, знание нюансов бизнеса клиентов», — делится Дмитрий Шевченко.

«Рынок факторинга становится зрелым, а конкуренция более острой. Сейчас компании уже не могут просто занять место в нише, конкурентные преимущества быстро копируются, и борьба идет за детали, все большее значение приобретают дополнительные опции продукта, удобство и скорость», — добавляет генеральный директор финтех-платформы ROWI **Виктор Вернов**.

Кырлан Марчел также видит процессы укрупнения отрасти, но, по его мнению, при этом на рынке появляются нишевые игроки: «Они предлагают специализированные решения для конкретных отраслей или типов клиентов. Например, факторинг для малого бизнеса или цифровой факторинг для онлайн-платформ».

ФАКТОР БУДУЩЕГО

Общие экономические тренды в этом году, по мнению Дмитрия Шевченко, безусловно отразятся и на динамике этого сегмента: «Ключевая ставка будет оставаться высокой, если верить заявлениям монетарных властей, а значит, инвестиционная активность будет затухать. Вместе с тем высокий уровень инфляции гарантирует повышенный спрос на ускоренную оборачиваемость ликвидности в экономике. Поэтому, в отличие от инвестиций в основные средства, вопрос привлечения оборотного капитала через механизм факторинга будет актуальным для все большего числа компаний, в первую очередь для частного сектора».

В этом году темп роста отрасли замедлится, но динамика останется двузначной. По итогам прошлого года факторинг показал рост на 30%. Согласно опросу АФК, проведенному в феврале, по итогам 2025 года участники рынка ожидают роста портфеля в пределах 23–25%, или до 3,64 трлн рублей.

«Вероятно, объемы выпуска и реализации продукции в экономике останутся высокими. Следовательно, уровень товарооборота не снизится, в том числе за счет перестраиваемых цепочек поставок импорта из дружественных стран. А значит, финансовый оборот должен будет покрывать потребности товарного с поправкой на траекторию инфляции и ключевой ставки. В этих условиях востребованность факторинга если не вырастет, то как минимум сохранится», — прогнозирует Дмитрий Шевченко.

По мнению Кырлана Марчела, главными драйверами станут программы финансирования импортозамещения, развитие электронного факторинга и расширение географии международных операций: «Наиболее динамично будут развиваться сегменты факторинга для МСБ и международного факторинга в рамках новых торговых направлений. Мы также рассчитываем на увеличение доли факторинга в общем объеме оборотного финансирования компаний с 12% до 15–16% к концу года».

Александр Варенников также видит основания для наращивания объемов факторингового финансирования в 2025 году: «Технологичность сервиса позволяет нашим клиентам значительно экономить на внутренних издержках при финансировании».

По мнению Ивана Акименко, дальнейшему росту рынка способствует цифровизация: «Будет расти проникновение сервиса в отрасли, где степень использования онлайн и ЭДО пока еще низкая, к примеру, в логистике».

Виктор Вернов считает, что сегмент в целом сбавит темпы и вырастет на 25–30% против 40–45% в предыдущие годы. Но у каждого игрока своя специфика: «Рост портфеля нашей платформы будет обеспечен за счет глубокой интеграции с экосистемой Т-Банка и доступа к широкой клиентской базе. Основной фокус в этом году мы будем делать не на агрессивных продажах, а на улучшении пользовательского опыта внутри экосистемы».

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

РЕГИОН РЕКОРДНЫХ УРОЖАЕВ

Челябинская область финансово и технологически готова произвести в этом году более 2 млн тонн зерна, удержав этот исторический рекорд четвертый год подряд

ТЕКСТ ИЛЬЯ БАХАРЕВ **ФОТО** ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

К ПОСЕВНОЙ ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВЫ

В этом году на Южном Урале общая посевная площадь за счет новых земельных угодий увеличена на 3 тыс. гектаров по сравнению с 2024 годом. При этом регион выполнит целевой показатель по внесению необходимого объема удобрений, увеличив его на четверть. О подготовке Челябинской области к посевной кампании сообщил губернатор **Алексей Текслер** на совещании, посвященном проведению сезонных полевых работ в Российской Федерации, которое провел 11 апреля вице-премьер России **Дмитрий Патрушев**.

— В прошлом году мы получили лучшие в регионе за последние годы урожаи зерновых культур, — уточнил Алексей Текслер. — В текущем году планируем произвести более 2 млн тонн зерна. Кроме того, Челябинская область — один из ведущих регионов страны по пшенице твердых сортов, это наша специализация.

Также в планах региона на текущий сельскохозяйственный сезон — вырастить порядка 120 тысяч тонн картофеля и около 40 тысяч тонн овощей открытого грунта. Кроме этого, Челябинская область рассчитывает заготовить не менее 30 центнеров кормов на одну голову крупного рогатого скота.

— Для выполнения перспективных планов в отрасли растениеводства планируем продолжить интенсификацию, включение в оборот неиспользуемых земель и участие в программе по межеванию земельных участков и кадастровым работам. Считаю, что регион полностью готов к проведению посевной кампании. Держу этот вопрос на особом контроле, — отметил челябинский губернатор.

Южноуральские аграрии уже приступили к весенним полевым работам: закрытию влаги, боронованию многолетних трав и озимых культур, протравливанию семян и внесению удобрений. Для этого полностью подготовили парк сельскохозяйственной техники, создали необходимый запас топлива.

Важно, что возрастают меры государственной поддержки отрасли. В условиях высокой ключевой ставки ЦБ почти на четверть увеличены объемы региональных средств, которые направляются аграриям Челябинской области на возмещение капитальных расходов. «Минсельхоз довел до аграриев уже треть господдержки, что

Алексей Текслер: «Вопрос проведения посевной кампании держу на особом контроле»

значительно выше среднероссийского показателя. В этой части мы одни из лучших в стране. Общая сумма средств субсидий из федерального и областного бюджетов, которая сейчас была распределена, — это почти 370 млн рублей», — подчеркнул Алексей Текслер на проведенном им 9 апреля областном агрономическом совещании с главами муниципалитетов и региональным правительством.

СЕКРЕТЫ УСПЕХА

Агропромышленный комплекс Челябинской области нацелен на выполнение задач в рамках обозначенных президентом новых национальных приоритетов в сфере АПК: увеличение производства продукции к 2030 году на 30% и агроэкспорта на 25% относительно базы 2021 года. Южный Урал лидирует в Уральском федеральном округе по объемам производства сельхозпродукции и по объемам экспорта продукции АПК.

Планка урожая — более 2 млн тонн зерна в весе после обработки — удерживается уже третий год подряд. Такого не было за всю историю Челябинской области. Так, в 2024 году было собрано 2,263 млн тонн зерна, это на 174 тысячи тонн больше предыдущего года. В отчете областного Минсельхоза отмечается, что в 2024 году рекордные показатели достигнуты и по отдельным культурам: собрали самый большой за всю историю области урожай пшеницы — 1,578 млн тонн и получили лучшую ее урожайность — 18,1 центнера с гектара.

Впервые собрали 494 тысячи тонн твердой пшеницы — сырья для изготовления макарон, закрыв потребности в сырье перерабатывающих предприятий региона. Также собран самый большой урожай гречихи — 67 тысяч тонн и масличных культур — 287 тысяч тонн.

Такие успехи в южноуральском растениеводстве стали возможны в том числе благодаря поддержке региона. В прошлом году для проведения посевной кампании на закупку семян аграриям по инициативе губернатора Алексея Текслера было направлено из областного бюджета 342 млн руб. Единовременные субсидии позволили восполнить дефицит семян, который возник из-за неблагоприятных погодных условий уборочной кампании 2023 года.

Существенной поддержкой для повышения урожайности сельхозкультур также является ежегодная выплата региональных субсидий на приобретение минеральных удобрений (например, в 2024 году выделено 190 млн руб.). Добавим, что половину урожая южноуральского зерна выращивают фермеры, для них в регионе действуют целевые меры поддержки.

Разумеется, повышать эффективность земледелия и производительность труда невозможно без современной техники. Обновлять технологический парк южноуральским аграриям помогают областная и федеральная программы поддержки (субсидии, льготные кредиты, федеральный лизинг). Новая техника российских и белорусских производителей (в 2024 году аграрии приобрели 661 сельхозмашину — трактора, комбайны, опрыскиватели и др.); как правило, приобретается техника, уже оснащенная элементами точного земледелия и датчиками контроля.

Базой для развития растениеводства является и работа с семенами. Поэтому в 2024 году в Челябинской области компания «Агро-Ситно» ввела в эксплуатацию селекционно-семеноводческий центр производственной мощностью более 10 тысяч тонн семян зерновых культур. Инвестиции в проект превысили 560 млн руб.

Растениеводы Челябинской области успешно решают поставленные задачи по обеспечению продовольственной безопасности региона и страны.

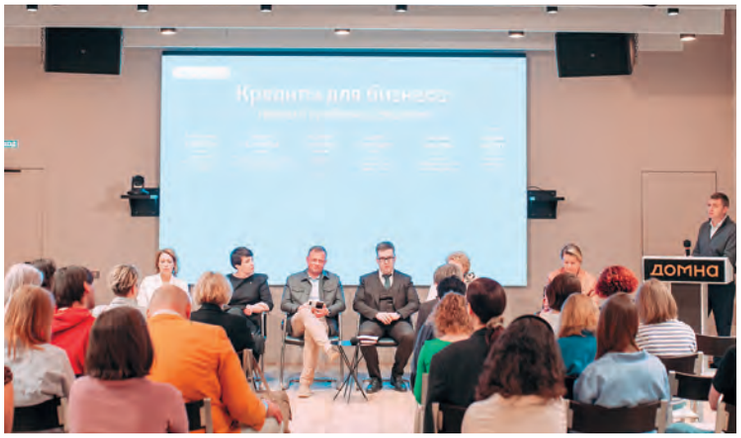
ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

КРЕДИТНЫЙ ЛАНДШАФТ

В условиях жесткой денежно-кредитной политики банки и институты поддержки находят инструменты и технологии для финансирования малого и среднего бизнеса

ТЕКСТ ИРИНА ПЕРЕЧНЕВА **ФОТО** ПРЕСС-СЛУЖБА СОФПП

В Екатеринбурге в креативном кластере «Домна» прошел круглый стол «Кредиты для бизнеса: тренды, проблемы, решения». Представители региональных, федеральных банков и институтов поддержки проанализировали тенденции финансирования предпринимательства в условиях жесткой денежно-кредитной политики.



Уровень развития предпринимательства на Среднем Урале стабильно растет. На начало второго квартала 2025 года в регионе зарегистрировано 216,5 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства.

«Численность граждан, занятых в малом и среднем бизнесе Свердловской области, достигает практически уже миллиона человек. Это — треть от экономически активного населения региона», — подчеркнул заместитель директора Свердловского областного Фонда поддержки предпринимательства (СОФПП) **Сергей Кисеев**.

НАСТРОЙКА БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

С ростом ключевой ставки стоимость кредитов существенно увеличилась.

Финансовые ресурсы играют важную, но далеко не определяющую роль в развитии малого и среднего бизнеса. По словам управляющей операционным офисом «Екатеринбургский» Банка ВТБ **Валентины Жильцовой**, кредитными средствами пользуются от 17 до 22% компаний. Но для тех, чья бизнес-модель построена на привлечении внешнего финансирования, доступность кредита имеет большое значение.

В последние годы Правительство РФ запустило достаточно много отраслевых льготных программ поддержки компаний в регионах. В частности, по словам Валентины Жильцовой, государство посчитало важным на фоне взрывного роста внутреннего туризма стимулировать развитие гостиничной инфраструктуры: «Кредиты на строительство отелей по этой программе пользуются большим спросом».

Другой сектор, которому сложно развиваться без финансовой подпитки, — агропромышленный комплекс. По словам управляющей филиалом Россельхозбанка в Екатеринбурге **Татьяны Шиловой**, в первом квартале банк выдал уральским аграриям более 1 млрд рублей на полевые работы по льготной ставке: «В рамках программы льготного кредитования сельхозтоваропроизводители могут получить финансирование по ставке 8,3%».

В ближайшее время у предпринимателей появится возможность получить недорогие кредиты по обновленной программе кредитования малого и среднего бизнеса по линии Минэкономразвития.

«Программа будет реализовываться в 2025-2030 годах. И первые лимиты мы ожидаем уже в мае. Льготные кредиты будут предоставляться по ставке ниже ключевой на 3,5% на инвестиционные цели», — рассказала начальник управления продаж малому бизнесу Свердловского отделения Уральского Сбербанка **Евгения Ваганова**.

Впрочем, и сами банки развивают свои продуктовые линейки, подстраиваясь под меняющиеся потребности бизнеса. По словам руководителя направления малого бизнеса департамента корпоративного бизнеса УБРиР **Сергея Чунтонова**, есть сферы, в которых сложно вести текущую деятельность без кредитной поддержки: «Поэтому наш банк продолжает совершенствовать линейку кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса, направленных как на пополнение оборотных средств, так и на финансирование инвестпроектов».

ВТБ, по словам Валентины Жильцовой, стремится настроить свои продукты на поддержку операционной деятельности предпринимателей.

«Для этого сейчас мы запускаем новую программу, сейчас как раз идет ее тестирование. Это кредитные карты для бизнеса с лимитом до 3 млн рублей. Это позволит нашим клиентам избежать кассовых разрывов», — рассказала Валентина Жильцова.

В некоторые случаях, по мнению руководителя Абсолют Банка в Екатеринбурге **Екатерины Богатовой**, предприниматели используют альтернативные финансовые инструменты: «Хороший вариант для частичной или полной замены кредитных ресурсов — банковские гарантии и факторинг. Они проще и быстрее в оформлении, чем кредиты, они не усиливают нагрузку на баланс предприятия, но позволяют увеличить оборачиваемость средств».

ПОРУЧИТЕЛЬСТВА РОСТА

При этом далеко не у всех компаний есть ликвидное имущество для предоставления банку залога при оформлении кредита. В этом случае можно предоставить поручительства перед банками, которые выдает СОФПП.

По словам Евгении Вагановой, в прошлом году Сбербанк и Свердловский областной Фонд поддержки предпринимательства разработали специальную программу «Оптимум»: «Мы на практике убедились, что использование этого инструмента существенно сокращает сроки получения денежных средств».

Как рассказал директор СОФПП **Валерий Пиличев**, поручительства фонда стали действительно востребованным механизмом у предпринимателей: «В прошлом году мы выдали порядка 2000 поручительств с нашими банками-партнерами, и это позволило предприятиям привлечь 59 млрд рублей в виде займов. Мы вышли по этому параметру на первое место в стране. Продолжим реализацию программы и в этом году, постараемся технологически еще больше улучшить продукт».

Кроме того, СОФПП продолжит предоставлять микрозаймы предпринимателям.

«Фонд располагает объемом ресурсов в размере 1 млрд рублей, и они направляются в виде займов небольшим компаниям, преимущественно в нашей области. Особое внимание мы уделяем городам, где слабо представлен банковский сектор. Такой заем в текущих условиях выдается на сумму до 5 млн рублей на срок 12 месяцев, по ставке, равной ключевой», — резюмировал глава СОФПП.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА Уральский федеральный университет

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №5, 28 апреля — 25 мая 2025

УНИВЕРСИТЕТЫ ВКЛЮЧИЛИСЬ В ГОНКУ ЗА АБИТУРИЕНТОВ

Государство настраивает процесс приема в университеты под запросы рынка труда

ТЕКСТ ИРИНА ПЕРЕЧНЕВА **ФОТО** ПРЕСС-СЛУЖБА УРФУ

Последние несколько лет Минобрнауки России ежегодно меняет порядок приема в университеты. В прошлом году законодатель начал реформу приема по целевой подготовке, а в 2025 году были решены все технические нюансы. Об особенностях приемной кампании 2025 года «Эксперт-Урал» поговорил с заместителем директора Уральского федерального университета по образовательной деятельности, кандидатом экономических наук **Еленой Авраменко**.

ПОСТУПЛЕНИЕ С ЦЕЛЬЮ

— Каковы главные новации условий приема в университеты в этом году?

— Ключевые изменения касаются правила поступления на целевое обучение. Государство создает стимулы для тех, кто изначально хотел бы работать по специальности и определился с первым местом работы. Раньше квоту на целевое обучение получали в основном абитуриенты, которые смогли договориться с работодателями. Сейчас постараться придется и работодателю, и абитуриенту. Конкурс на целевое обучение становится открытым и прозрачным.

Для этого задействованы цифровые технологии. Для информационного обеспечения и заключения договоров о целевом обучении запущена Единая цифровая платформа «Работа в России». Здесь заказчик на подготовку специалистов может сформировать предложения о заключении договоров о целевом обучении. Такие предложения нужно разместить до 10 июня. И это очень важный и ответственный этап: чем более подробно предприятие или организация представят свои возможности, тем более привлекательным будет их предложение, а значит, они получат больше специалистов. На платформе также размещается информация о количестве договоров о целевом обучении, которые заказчик намерен заключить, а также о сроках обязательной отработки на предприятии после окончания обучения. Они тоже меняются, и по новому законодательству могут составлять от трех до пяти лет.

На платформе предусмотрен функционал и для абитуриентов. Желающий поступить в вуз по целевому набору должен подать заявку на заключение договора одновременно с заявлением о приеме на обучение, это можно сделать как в электронной форме, так и очно. Подавать заявления можно с 20 июня до завершения приемной кампании.

Елена Авраменко: УрФУ сохраняет лидирующие позицию в стране по параметрам бюджетного приема

Для целевого обучения нужно выбрать один вуз и одно направление, хотя пытаться поступать можно и в несколько университетов. Объясняю, с чем это связано. С развитием портала госуслуг возможности выбора вуза стали широкими, но не всегда этот выбор осознанный. Иногда житель Дальнего Востока подает заявление на целевой прием от предприятия в Серове и лишь потом понимает, где находится будущий работодатель, и, как выясняется, это место ему совершенно не интересно.

Очень важная новация связана с возможностью для поступающих на целевое получать дополнительные 5 баллов. Их назначение определено Правилами приема. Вуз начисляет поступающим дополнительные конкурсные баллы за целевые индивидуальные достижения по конкретному предложению заказчика. Это говорит о том, что абитуриент знаком с работодателем и делает осознанный выбор.

В частности, вуз может поощрять победителей и призеров профориентационных конкурсов и соревнований, которые проводит предприятие-заказчик.

Мы об этом очень много говорим с нашими партнерами. Предприятия, которые планируют стать заказчиками целевого назначения, должны проводить эти организационные мероприятия. И это не экскурсия на завод, это соревновательные мероприятия. Списки участников таких мероприятий компании должны подать в вузы до 20 июня.

При этом я бы обратила внимание на очень важную деталь. Приказ о зачислении обычно выходит в начале августа. До начала учебного года прошедший отбор «целевик» обязан подписать договор. Если абитуриент откажется подписать договор, а такие случаи бывают, он может перейти на платное обучение. От знания всех этих деталей зависит успех поступления в вуз, а значит, и будущей карьеры.

ЖДЕМ ТАЛАНТЫ

— Уральский федеральный университет всегда выделялся среди российских вузов большим количеством бюджетных мест. Изменится ли в этом году этот параметр?

— УрФУ сохраняет лидирующие позицию в стране по параметрам бюджетного приема. По результатам мониторинга качества приема прошлого года мы заняли первое место в рейтинге университетов по численности приема. Среди наших абитуриентов жители практических всех регионов России, от Владивостока до Калининграда.

В 2025 году контрольные цифры приема на бюджетные места выросли на 2% по отношению к 2024 году. Уральский федеральный университет получил возможность принять на бюджетной основе 9669 человек. Основной прирост обеспечен за счет очной формы обучения бакалавриата и специалитета. Мы ждем талантливых выпускников школ и колледжей. В прошлом году к нам поступило 1834 абитуриента по результатам олимпиад.

— На какие направления выделено больше всего бюджетных мест?

— Наибольшее число бюджетных мест определено для приема на инженерные и естественнонаучные специальности, информационно-коммуникационные и компьютерные науки. Это соответствует государственным задачам технологичного развития страны. Экономике нужны высококвалифицированные инженерные кадры, способные участвовать в национальных проектах технологического лидерства. Продолжаем также повышать привлекательность нашего образования за рубежом. Ежегодно мы принимаем в число студентов не менее 2000 иностранных граждан из дружественных стран.

АУДИТ ВЫХОДИТ ИЗ СТАГНАЦИИ

Реализация регуляторной реформы привела к изменению конкурентной среды на рынке аудиторских услуг

ТЕКСТ ИРИНА ТЕТЕРЕВА, ИРИНА ПЕРЕЧНЕВА

Аналитический центр «Эксперт» подготовил очередной рейтинг аудиторско-консалтинговых компаний по итогам 2024 года.

ДОХОДНЫЕ МЕСТА

В этом году анкеты предоставили 13 компаний. Большинство из них участвуют в нашем исследовании более десяти лет подряд. В основном это аудиторско-консалтинговые компании, которые работают на рынке почти два десятка лет, а некоторые и больше. Стабильность состава позволяет выявить рыночные тенденции и дать объективную картину развития отрасли на основе данных участников исследования.

Лидерство в рейтинге несколько лет подряд сохраняет за собой компания «Авуар» (на нее приходится половина общего объема совокупной выручки). На второй позиции Центр экономических экспертиз «Налоги и финансовое право» (13%), замыкает тройку лидеров «Аудиторско-консалтинговое партнёрство Маминой» (9%).

Лидер по темпам увеличения выручки — новичок рейтинга компания «Финансовые технологии – Аудит», за год почти удвоившая выручку. С отрицательной динамикой год закончили два участника исследования, но снижение их доходов составило не больше 1%.

Суммарная выручка аудиторско-консалтинговых организаций, представленных в рейтинге по итогам 2024 года, увеличилась на 21% и составила 1,4 млрд рублей против 1,2 млрд рублей в 2023 году.

Таким образом, рынок аудиторско-консалтинговых услуг, несмотря на непростую экономическую ситуацию, продолжает расти. Хотя динамика замедлилась: по итогам 2023 года мы фиксировали 41%-е увеличение выручки участников исследования, по итогам 2022-го — 16%.

Совокупная выручка от аудиторских услуг, заработанная участниками рейтинга в 2024 году, составила 430 млн рублей, или 31% от общего дохода участников. По сравнению с 2023 годом доля аудита в совокупной выручке участников рейтинга подросла (годом ранее этот показатель составлял 21%).

Общий аудит традиционно является ведущей практикой. В 2024 году на него пришлось 90% от совокупной выручки от аудита, или 388 млн рублей. Выручка от этой практики за год выросла на 39%. Количество выданных аудиторских заключений в 2024 году составило 1141 шт., большую часть которых составляют заключения по обязательному аудиту — 83%, остальная часть — это заключения по аудиту инициативному. Общее число выданных аудиторских заключений за год выросло на 13%.

Доля услуг в области международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) составляет 38% в совокупных доходах от аудиторских услуг: восемь компаний-участниц рейтинга, оказывающие эти услуги, заработали на них 166,5 млн рублей, что на 73% больше выручки от практики годом ранее. Наиболее востребованной услугой в области МСФО остается аудит: на него пришлось 54% совокупной выручки от практики. Спрос на консалтинговые услуги составил 42%, на услуги по трансформации отчетности существенно ниже: 4% от совокупной выручки от услуг по МСФО.

Среди консультационных практик больше всего прибавил налоговый консалтинг (+43,5%), это позволило ему выйти на ведущие позиции и занять долю в 30% совокупной выручки. Столько же (30%) «весит» финансовый консалтинг. В то же время по динамике финансовый консалтинг вместе с юридическим просели на 7,5% и 3,8% соответственно.

Рейтинг аудиторско-консалтинговых групп и аудиторских организаций по итогам 2024 года

Место		Аудиторско-консалтинговая группа / объединение/ организация	Местоположение центрального офиса	Год основания	Суммарная выручка от аудиторско-консалтинговой деятельности за 2024 год, тыс. руб.	Изменение суммарной выручки за год, %	Доля выручки от аудиторских проверок, %	Количество выданных аудиторских заключений в 2024 году	Среднее число специалистов за год	Численность аудиторов		Тип участника рейтинга	Число компаний в группе*
По итогам 2024 года	По итогам 2023 года									На 31.12.2024, форма №2-аудит	из них аудиторов с единым аттестатом		
1	1	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «АВУАР»	Челябинск	2002	701 616,0	27,0	20,3	294	82	57	31	группа	12
2	3	ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТИЗ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	Екатеринбург	1993	182 341,0	16,1	19,9	123	37	10	4	группа	2
3	5	АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВОЕ ПАРТНЁРСТВО МАМИНОЙ	Екатеринбург	2004	118 224,0	-0,9	44,2	93	31	18	8	группа	3
4	6	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «ВНЕШЭКОНОМАУДИТ»	Челябинск	2001	103 216,4	33,3	24,0	Н.д.	38	10	4	группа	7
5	7	ИНВЕСТ-АУДИТ	Пермь	1994	75 886,0	9,4	44,5	179	37	27	6	группа	2
6	9	ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ АУДИТ-ЦЕНТР	Екатеринбург	1992	49 279,0	56,7	100,0	59	32	32	24	компания	—
7	12	LA' CONSULTING	Челябинск	2008	37 619,0	40,2	30,7	86	26	13	4	группа	5
8	8	АУДИТ-СЕРВИС	Тюмень	1995	35 243,5	5,1	60,9	98	21	10	3	группа	3
9	11	ЮФА КОНСАЛТИНГ	Сургут	2000	28 940,0	3,0	75,8	90	18	12	5	группа	2
10	10	ГРУППА КОМПАНИЙ «АССОЦИАЦИЯ «НАЛОГИ РОССИИ»	Екатеринбург	1992	28 138,7	-0,1	57,9	64	18	8	6	группа	3
11	13	КОНСАЛТИНГОВАЯ АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «ФИН-АУДИТ»	Челябинск	2001	22 566,4	3,0	24,9	27	6	5	5	группа	2
12	14	ИНТЕРКОМ-АУДИТ ЕКАТЕРИНБУРГ	Екатеринбург	2001	13 795,6	27,4	56,1	10	5	3	1	компания	—
13	—	ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ- АУДИТ	Екатеринбург	2011	12 932,7	80,7	50,0	18	4	4	2	группа	2

Источник: АЦ «Эксперт» по данным участников рейтинга

* Число участников группы с учетом материнской и дочерних компаний, филиалов, представительств, аффилированных лиц, а также партнерских фирм

АУДИТ ВЫШЕЛ НА ТРАЕКТОРИЮ РОСТА

Развитие ведущих игроков отрасли поддерживают изменения конкурентной среды и высокий уровень деловой активности в экономике, отмечает директор по развитию ГК «АВУАР» **Максим Левченко**

— Рынок аудита пережил период мощной трансформации. Ужесточались требования к аудиторским организациям со стороны Федерального казначейства и Центробанка. У регуляторов появились свои реестры. Это следствие реформы отрасли для отсечения ненадежных игроков. А такая реформа была необходима для повышения качества и ответственности аудиторов.

Да и бизнес в условиях налогового, административного и уголовного давления начал все больше понимать значимость высокопрофессиональных аудиторских услуг. Низкая цена перестала быть определяющим фактором при выборе аудитора. В результате усилились конкурентные преимущества аудиторов с именем: достоверность отчетности и мнение о бизнес-процессах для заказчика сейчас важны, как никогда ранее.

Изменился и сегмент услуг по международной финансовой отчетности (МСФО). Раньше здесь доминировали компании «Большой четверки». Но сейчас у них уже нет эксклюзивного предложения при проведении аудита отчетности по МСФО. Заказчики развернулись к остальному рынку, в первую очередь к тем, кто состоит в реестрах ЦБ и Минфина, а также имеет релевантный опыт и достойное качество услуг.

В этой связи благоприятные условия сложились для ТОП-30 федерального рейтинга аудиторских групп и сетей страны. В числе бенефициаров оказалась и наша группа, занимающая 18-ю позицию в рейтинге и являющаяся крупнейшей АГК за пределами МКАД.

Таким образом спрос сформировался. Но, чтобы создавать адекватное предложение, нужно повышать подготовку квалифицированных специалистов. Их дефицит ощущается на рынке, а при росте объемов оказываемых услуг это становится критически важным фактором. Наша группа существенно увеличивает материальные вложения в трудовые ресурсы. Да, это оказывает влияние на себестоимость услуг, но иного пути нет, поскольку мы стремимся и дальше поддерживать высокое качество.

Мы видим устойчивый рост спроса и на корпоративный консалтинг. Наиболее востребованы услуги по сопровождению сделок M&A, due diligence и стратегический консалтинг.

В этом сегменте спрос поддерживает высокий уровень инвестиционной активности со стороны государства.

При оценке перспектив консалтинга 2025 года мы исходим из продолжения роста потребности компаний в сопровождении бизнеса. В стране продолжается реализация национальных проектов по созданию и обслуживанию транспортной инфраструктуры, строительству производственных кластеров, развитию инновационного бизнеса. Эти процессы носят длительный и масштабный характер.

Основной капитал аудиторско-консалтинговых компаний — персонал, поэтому мы традиционно отслеживаем изменения кадрового состава компаний-участников исследования.

По итогам 2024 года численность штатных специалистов расширилась на 66 человек (+15%) и составила 490 человек.

Общая численность специалистов, участвующих в аудиторских и консалтинговых проектах, за год также выросла на 23%, до 355 специалистов. Увеличилось и число аудиторов. По данным на 31.12.2024, в компаниях было занято 209 человек, и это на 31% больше, чем в 2023 году. Среди них единый аттестат имеют 103 человека.

Аудиторско-консалтинговые группы и организации — лидеры по выручке от аудиторских проверок по итогам 2024 года

Место	Аудиторско-консалтинговая группа / объединение / организация	Выручка от аудита за 2024 год, тыс. руб.	Изменение выручки от аудита за год, %	Доля выручки по основным направлениям аудита, %	
				Общий аудит	Аудит финансовых институтов (банки, страховые компании, инвестфонды, лизинговые компании и т.д.)
1	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «АВУАР»	142 737,0	147,5	100,0	0,0
2	АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВОЕ ПАРТНЁРСТВО МАМИНОЙ	52 249,0	-19,8	100,0	0,0
3	ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ АУДИТ-ЦЕНТР	49 279,0	56,7	38,3	61,7
4	ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТИЗ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	36 321,0	35,8	100,0	0,0
5	ИНВЕСТ-АУДИТ	33 783,0	11,5	100,0	0,0
6	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «ВНЕШЭКОНОМАУДИТ»	24 782,0	4,4	100,0	0,0
7	ЮФА КОНСАЛТИНГ	21 925,0	7,9	100,0	0,0
8	АУДИТ-СЕРВИС	21 463,3	4,3	100,0	0,0
9	ГРУППА КОМПАНИЙ «АССОЦИАЦИЯ «НАЛОГИ РОССИИ»	16 287,0	3,1	100,0	0,0
10	LA' CONSULTING	11 553,0	55,4	100,0	0,0

Источник: АЦ «Эксперт» по данным участников рейтинга

РЕГУЛЯТОРНЫЙ РЫЧАГ

Экономика России находится под давлением жесткой денежно-кредитной политики и санкций, и некоторые сегменты по этим причинам переживают сильный спад.

Однако рынок аудита, как мы видим, наоборот, сейчас на подъеме.

Рынок аудита долгое время находился под давлением демпинга из-за действий недобросовестных игроков. Институт саморегулирования не справлялся с этим вызовом.

Государство несколько раз предпринимало попытки навести порядок в отрасли. В результате был реализован довольно жесткий сценарий реформы с целью повышения качества услуг и ответственности аудиторов.

Прежде всего это касается требований к персоналу. Раньше аудиторские организации могли привлекать аудиторов на работу по совместительству, сейчас в штате должно быть не менее трех аттестованных аудиторов по основному месту работы. Чтобы получить право работы на рынке, аудиторы должны пройти дополнительную аттестацию.

Изменился и формат контроля за рынком, теперь он зависит от статуса аудируемых. Законодатель разделил их на три группы через создание реестров. Проводить аудит общественно значимых организаций (ОЗО) могут только компании, находящиеся под надзором Федерального казначейства. Второй реестр подконтролен Банку России, в него входят аудиторские организации, подтверждающие отчетность банков, страховых компаний и других финансовых структур. Все остальные входят в третий реестр. Таким образом, право заверять отчетность самого привлекательного сегмента — ОЗО получили всего 197 компаний на всю Россию, а в реестре Центробанка для подтверждения отчетности участников финансового рынка оказалась только 41 аудиторская организация.

ПЕРЕГРУППИРОВКА

Круг участников рынка аудита в результате регуляторных новаций резко сократился. И реакция рынка на это разная.

СПРОС НА АУДИТ ОСТАЕТСЯ УСТОЙЧИВЫМ

Рост аудита и консалтинга поддерживает постоянно меняющееся законодательство и профессионализм нашей команды, отмечает директор аудиторской компании «Финансовые технологии — Аудит» **Анна Тетерлева**

— Показатель выручки компаний является одним из критериев для проведения обязательного аудита. А доходы бизнеса в прошлом году оказались в сильной зависимости от экономических и геополитических факторов. У одних компаний выручка снизилась и были даже некие сложности с денежными потоками. Но среди наших клиентов есть кейсы по двукратному и трехкратному увеличению выручки за 2024 год. Но при этом, независимо от текущего состояния, бизнес видит потребность в качественных услугах по аудиту и консалтингу. Немаловажное значение имеет, конечно, уровень репутации и доверия к аудиторской организации.

Все это позволило нашей компании не только сохранить текущий портфель заказов, но и привлечь большой приток новых клиентов, в основном в сфере обязательного аудита. Потребность в заверении отчетности видят компании совершенно разных отраслей. Устойчивым остается и спрос на услуги по международной финансовой отчетности. Все это позволило нашей организации за 2024 год увеличить выручку на 50%.

Потребность в сотрудничестве с квалифицированными консультантами растет еще и под влиянием постоянно меняющегося законодательства. В частности, в прошлом году начали действовать новые стандарты бухгалтерского учета, а в этом году компаниям пришлось решать множество вопросов, связанных с налоговой реформой.

В связи с этим мы увидели потребность в обучении и начали цикл мероприятий по разъяснению и применению на практике стандартов в бухгалтерском и налоговом учете.

В этом году мы не видим предпосылок для снижения спроса: потребность в аудите и подготовке международной отчетности будет оставаться высокой.

В целом же на отрасль могут повлиять регуляторные изменения, в том числе вступление в силу новых норм закона «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». К аудиторским организациям появились новые требования, приходится совершать больше процедур, запрашивать большее количество информации, чем это было ранее. Разумеется, это приводит к увеличению трудозатрат аудиторских компаний, а также к увеличению расходов на привлечение персонала и приобретение дополнительного программного обеспечения.

Я предполагаю, что свою роль может сыграть продолжающийся процесс проникновения технологии искусственного интеллекта в экономике. Пока в сфере аудита эти технологии не сильно распространены, но, возможно, в скором времени мы увидим изменения в методах предоставления наших услуг.

За весь рынок я не берусь ответить, но, по моим прогнозам, в этом году выручка в целом по рынку как минимум сохранится на уровне 2024 года. Что касается нашей компании, то мы планируем и в этом году увеличить выручку.

Аудиторско-консалтинговые группы и организации — лидеры по видам консалтинговых услуг

Место	Аудиторско-консалтинговая группа / объединение / организация	Выручка за 2024 год, тыс. руб.	Изменение выручки за год, %	Доля в совокупной выручке, %
Топ-5 по финансовому консалтингу				
1	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «АВУАР»	322 519,5	-15,4	46,0
2	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «ВНЕШЭКОНОМАУДИТ»	48 357,7	43,0	46,9
3	LA' CONSULTING	11 913,0	3,5	31,7
4	ИНВЕСТ-АУДИТ	11 833,3	—	15,6
5	ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ- АУДИТ	6 472,7	-9,6	50,0
Топ-5 по налоговому консалтингу				
1	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «АВУАР»	206 359,5	88,3	29,4
2	ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТИЗ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	106 549,8	6,5	58,4
3	АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВОЕ ПАРТНЁРСТВО МАМИНОЙ	55 907,0	24,9	47,3
4	LA' CONSULTING	11 997,0	84,9	31,9
5	КОНСАЛТИНГОВАЯ АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «ФИН-АУДИТ»	10 584,6	40,7	62,5
Топ-5 по юридическому консалтингу				
1	ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТИЗ «НАЛОГИ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО»	39 470,2	30,6	21,6
2	ГРУППА КОМПАНИЙ «АССОЦИАЦИЯ «НАЛОГИ РОССИИ»	11 851,7	10,6	42,1
3	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «ВНЕШЭКОНОМАУДИТ»	3 932,7	18,6	3,8
4	LA' CONSULTING	2 156,0	54,9	5,7
5	АУДИТ-СЕРВИС	335,0	-59,9	1,0

Источник: АЦ «Эксперт» по данным участников рейтинга

Генеральный директор компании «Инвест-аудит» **Егор Чурин** считает, что произошедшая перегруппировка пошла на пользу: «Много небольших игроков ушли с рынка, а крупные федеральные и региональные компании получили возможности для развития».

Позитив находит и генеральный директор группы компаний «ВнешЭкономАудит» **Светлана Киселева**: «Это привело к перераспределению спроса. Компании из категории ОЗО стали активнее обращаться к тем аудиторам, которые соответствуют новым требованиям».

Основатель и руководитель ГК «Партнёрство Маминой» **Ирина Мамина**, напротив, видит минусы в сужении числа аудиторов, в частности, имеющих право заверять отчетность на финансовом рынке: «Многие региональные клиенты жалуются на сложности с выбором такого аудитора и сталкиваются с нарушением сроков проведения аудита».

По мнению некоторых участников исследования, впервые в истории отрасль получила возможность управления стоимостью услуг.

«Потребитель понял, что за действительно качественные услуги необходимо платить адекватную цену. Потенциал огромен, потому что очень много лет мы наблюдали снижение цен из-за недобросовестных участников. Сейчас, конечно, еще остаются проблемы демпинга, но ситуация уже поменялась в лучшую сторону. Это позволяет говорить о том, что рынок аудита выходит из стагнации», — отмечает Егор Чурин.

Эффект видит и директор LA' consulting **Юрий Симанков**: «Аудиторских компаний становится все меньше и меньше, и это сказывается на спросе на обязательный аудит. За более чем 20 лет моей работы в аудиторском бизнесе 2024 год стал первым годом, когда количество запросов от потенциальных клиентов в разы стало превышать наши возможности, и мы стали выбирать клиентов максимально придирчиво».

Кардинально поменялась конструкция в сегменте услуг в области МСФО. Раньше это было поле преимущественно иностранных игроков, так называемой «Большой четверки». После введения санкций компании закрыли свои офисы в России, создав на их основе структуры в российской юрисдикции.

Но сейчас их монопольное право ушло. Пользователь этих услуг начал обращаться в крупные и средние российские аудиторские компании,

ТОП-5 аудиторско-консалтинговых групп и организаций по объему выручки в области МСФО

Место	Аудиторско-консалтинговая группа / объединение / организация	Выручка по направлению за 2024 г., тыс. руб.	Изменение выручки за год, %	Численность специалистов в области МСФО в 2024 г., чел.
1	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «АВУАР»	122 289,3	87,3	Н.д.
2	ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ АУДИТ-ЦЕНТР	24 056,7	65,8	20
3	ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ- АУДИТ	6 472,7	-9,6	1
4	АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВОЕ ПАРТНЁРСТВО МАМИНОЙ	5 330,0	В 8 раз	8
5	ГРУППА КОМПАНИЙ «АССОЦИАЦИЯ «НАЛОГИ РОССИИ»	3 565,0	33,0	1

Источник: АЦ «Эксперт» по данным участников рейтинга

ТОП-5 наиболее динамичных аудиторско-консалтинговых групп и организаций

Место	Место в основном рейтинге	Аудиторско-консалтинговая группа / объединение / организация	Изменение совокупной выручки за год, %	Совокупная выручка от аудиторско-консалтинговой деятельности за 2024 год, тыс. руб.
1	13	ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ- АУДИТ	80,7	12 932,7
2	6	ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ АУДИТ-ЦЕНТР	56,7	49 279,0
3	7	LA' CONSULTING	40,2	37 619,0
4	4	АУДИТОРСКАЯ ФИРМА «ВНЕШЭКОНОМАУДИТ»	33,3	103 216,4
5	12	ИНТЕРКОМ-АУДИТ ЕКАТЕРИНБУРГ	27,4	13 795,6

Источник: АЦ «Эксперт» по данным участников рейтинга

оценив, что качество не хуже, а цены ниже. А спрос, по словам Егора Чурина, достаточно большой: «Услуги в области МСФО востребованы бизнесом при развороте экономики на Восток, многие компании ведут внешнеэкономическую деятельность с Китаем, а партнерам российского бизнеса необходима международная отчетность».

По наблюдению Егора Чурина, в целом трансформация рынка идет постепенно и сейчас уже перевалила за критическую отметку, после которой рынок изменился: «Аудит становится более организованным, интересным и профессиональным».

Но и требования со стороны государства к отрасли растут. В частности, законодатель обязал аудитора выполнять дополнительные функции в рамках закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ФЗ №115) в отношении идентификации клиентов и их бенефициарных владельцев до начала аудита.

«Выполнение этих требований накладывает дополнительную ответственность на аудитора, увеличивая его трудозатраты», отмечает Ирина Мамина.

СПРОСИ МЕНЯ

Меняется и ландшафт консалтинговых услуг. Светлана Киселева видит усиление интереса компаний по сопровождению в рамках гособоронзаказа и комплексного аудиторско-консалтингового сопровождения: «Компании рассматривают комплексные услуги и как инструмент управления рисками и повышения прозрачности бизнеса».

Ирина Мамина в связи с усилением государственного контроля за исполнением контрактов гособоронзаказа также наблюдает стабильный спрос на услуги консультирования, корпоративного обучения в сфере ГОЗ: «Все чаще поступают заявки от клиентов на консалтинг по ГОЗ под ключ.

Егор Чурин отмечает повышенный спрос на оценку бизнеса, финансовое консультирование, связанные со слиянием и поглощением и перегруппировкой бизнеса, а также на проведение экономических экспертиз во всех областях: «Тенденция по данному направлению положительная, ведь в современных экономических реалиях без качественной экспертизы спорные вопросы решить невозможно».

Особенно сложно справляться компаниям с постоянно меняющимся законодательством в области бухгалтерского учета.

В этом году, в частности, вступили в силу два новых федеральных стандарта бухучета (ФСБУ): один регулирует бухгалтерскую отчетность, второй касается правил проведения инвентаризаций.

Законодатель стремится сделать учет и отчетность российских компаний более прозрачными и удобными, в том числе и для зарубежных партнеров компаний. Но внедрение новаций требует помощи профессионалов. Таким образом, затеянная Минфином два года назад реформа бухгалтерского учета создает стабильный поток заявок на бухгалтерский консалтинг.

Многие компании приходят к решению вообще передать ведение отчетности профессионалам. Юрий Симанков в связи с этим видит тенденцию на развитие бухгалтерского аутсторинга: «Если в аудите количество игроков сжимается, то в этой области, наоборот, растет. В 2023 году, например, в Челябинский области было 190 таких организаций, сейчас — уже 373».

Большой спектр обращений к консультантам, по словам Юрия Симанкова, связан также с проблемами налогообложения: «Сложных и запутанных вопросов становится больше. И это не просто поиск ответа на тему «Какую ставку налога нам лучше применить?», а поиск со множеством вводных данных и без конкретного ответа в законодательстве».

Особенно заметно вырос этот запрос в связи с налоговой трансформацией. В этом году, напомним, ставка налога на прибыль увеличилась с 20 до 25%, для ряда налогоплательщиков вырос налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), заработала прогрессивная шкала налога на доходы физически лиц (НДФЛ), малый бизнес с большим оборотом, находящийся на упрощенной системе налогообложения (УСН), начал платить налог на добавленную стоимость (НДС).

«При этом давление налоговых органов нарастает, количество выездных налоговых проверок увеличилось, что сказывается на потребности в налоговом консалтинге», — объясняет рост этой практики Егор Чурин.

ЦИФРА В КАДРЕ

При этом самой отрасли, чтобы удовлетворить этот запрос, приходится отвечать на два серьезных вызова. Во-первых, это усиливающийся тренд на автоматизацию процессов в экономике. Предприятия разных отраслей внедряют все более современные системы, и, чтобы не отставать, консультантам нужно получать навыки работы с большими массивами данных.

В ответ на этот вызов, по словам Егора Чурина, постепенно появляются новые аудиторские технологии, связанные с автоматизацией.

По мнению Ирины Маминой, цифровизация бизнеса и внедрение технологий в процессы аудита сыграют значительную роль в развитии отрасли: «Аудиторские компании, которые активно инвестируют в информационные технологии и автоматизацию процессов, повысят свою эффективность работы и сократят затраты, одновременно увеличивая объем услуг».

Но роботы пока не готовы полностью заменить людей. И проблема дефицита кадров, которая сопровождает аудиторско-консалтинговый бизнес всю его историю, все еще остается в числе ограничений развития отрасли.

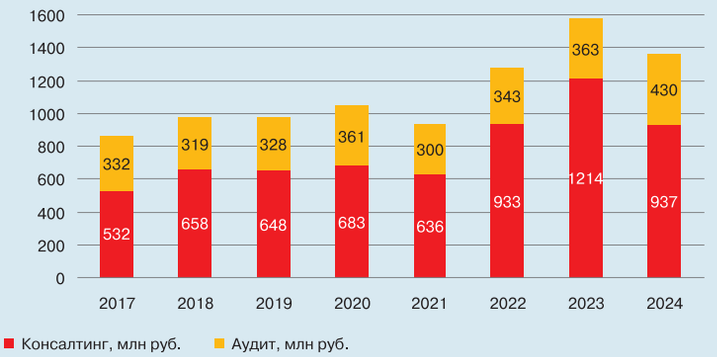
На рынке труда сегодня в целом жесткая ситуация, что вызвано демографическими факторами. И этот общий для всей экономики вызов в аудиторско-консалтинговой отрасли усугубляет набор специфичных внутренних барьеров.

С одной стороны, из-за повышения требований к аудиторам в части получения единого аттестата с рынка ушло большое количество профессионалов, потому что сдать экзамены удалось не всем.

С другой, приток молодой крови остается ограниченным. Престиж профессии аудитора падает, а государство сворачивает программы подготовки таких специалистов в сфере бухучета, аудита и налогов. Так, из 29 вузов Екатеринбурга только в двух остались профильные кафедры.

Впервые с 2020 года доля аудита в суммарной выручке участников рейтинга начала расти

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

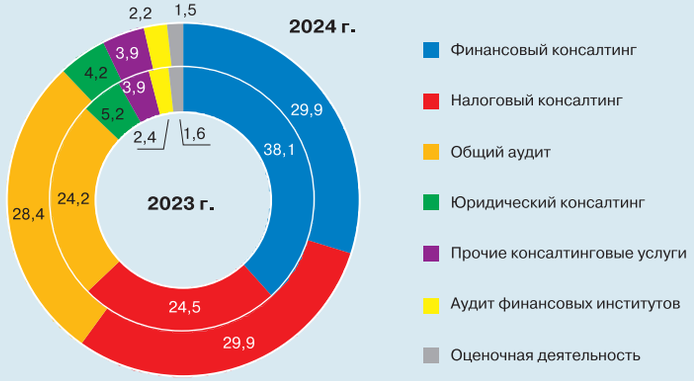


* Суммарная выручка компаний, принявших участие в соответствующем году

Источник: АЦ «Эксперт», рейтинги прошлых лет

На услуги финансового и налогового консалтинга приходится по 30% в выручке участников рейтинга

Структура выручки, % от суммарной выручки участников рейтинга



Источник: АЦ «Эксперт» на основе анкет участников

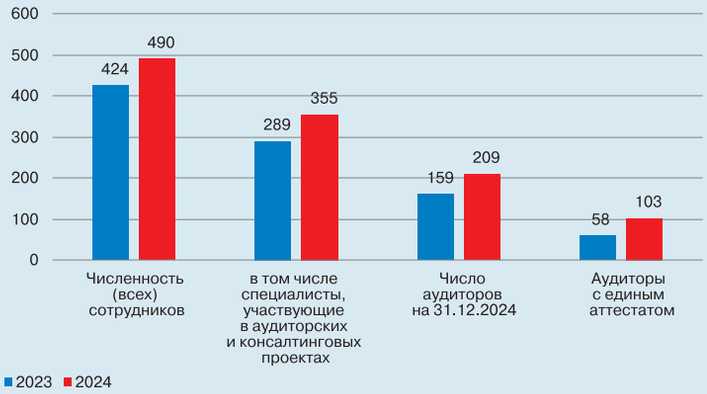
За прошедший год юридический и финансовый консалтинг оказались в отрицательной зоне

Динамика выручки в 2024 году, % к 2023 году

Источник: АЦ «Эксперт» на основе анкет участников

Несмотря на общерыночную проблему дефицита кадров, кадровый состав участников рейтинга пополняется

Численность сотрудников и специалистов, чел.



Источник: АЦ «Эксперт» на основе анкет участников

А на фоне роста спроса дефицит кадров, по словам Юрия Симанкова, станет ощущаться особенно остро: «Клиент предъявляет запрос на качественные услуги, но при этом в каждой аудиторско-консалтинговой компании возникает проблема, какими ресурсами реализовывать растущие проекты. Нехватка персонала и отсутствие притока молодежи — самые главные ограничения для отрасли».

Участники рынка стремятся больше инвестировать в персонал.

«Мы реализуем комплексную систему роста компетенций для своих сотрудников, стараемся расширять и дополнять компетенции аудиторов смежными и прикладными знаниями, такими как внутренний контроль, автоматизация, использование ИИ», —приводит пример Ирина Мамина.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ГОРИЗОНТ

В этой ситуации участникам рынка приходится искать внутренние резервы и пересматривать стратегии.

«Мы ответили на вызовы 2024 года за счет стратегического фокуса на качестве, гибкости и диверсификации. Расширили спектр услуг, ориентируясь на реальные запросы клиентов: усилили сопровождение по ГОЗ, внедрили проектный формат инициативных аудитов, активно развивали направление аудита ОЗО. Важным решением стало развитие формата аудиторско-консалтингового сопровождения, в этом случае экспертная команда работает на пересечении аудита, консалтинга и бухгалтерского учета, предоставляя бизнесу не просто проверку, а полноценную профессиональную поддержку. Такой подход позволил нам не только сохранить устойчивость, но и укрепить доверие со стороны действующих и новых клиентов», —делится Светлана Киселева.

На перспективы текущего года участники нашего исследования смотрят довольно оптимистично. Ирина Мамина допускает, что нестабильность в экономике может повлиять на спрос на аудиторские услуги: «В такие периоды компании часто сокращают свои бюджеты, но, по моему мнению, в 2025 году рынок аудита будет демонстрировать положительную динамику. Этому будет способствовать реализация «Стратегии по основным направлениям государственной политики в сфере государственного учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности», принятой Правительством РФ в конце 2024 года. Документ направлен на повышение прозрачности финансовых отчетов компаний, это будет способствовать увеличению спроса на аудиторские услуги».

Однако, по мнению Юрия Симанкова, общеэкономическая ситуация все же может внести коррективы: «Специфика аудиторской деятельности состоит в том, что договоры с клиентами заключаются с дальними горизонтами планирования. Сейчас мы выполняем контракты, заключенные в мае-июле прошлого года, при совершенно других экономических условиях. И текущее состояние наших клиентов не особо сказывается на нашем бизнесе. Но впереди пора заключения новых договоров, и возможно, некоторые компании предпочтут пересмотреть текущие договоренности».

ЭКСПЕРТ УРАЛ

26 мая

Спецпроект

ПЕРМСКИЙ КРАЙ

В номере:

- **Интервью с губернатором** Пермского края **Дмитрием Махониным**
- **Макроэкономический обзор региона** по итогам I квартала 2025 года: динамика ВРП, промышленного производства, строительства, торговли и др.
- **Реализация нацпроектов**
- **Туристический потенциал и привлекательность региона**
- **Бренды Пермского края**

Дополнительный тираж номера будет распространяться на деловых площадках **Петербургского международного экономического форума** (ПМЭФ) с 18 по 21 июня 2025 года.

Контакты: **Рамзин Сергей**, ramzin@expertural.com Тел.: (343) 345-03-42 (72, 78)

Реклама