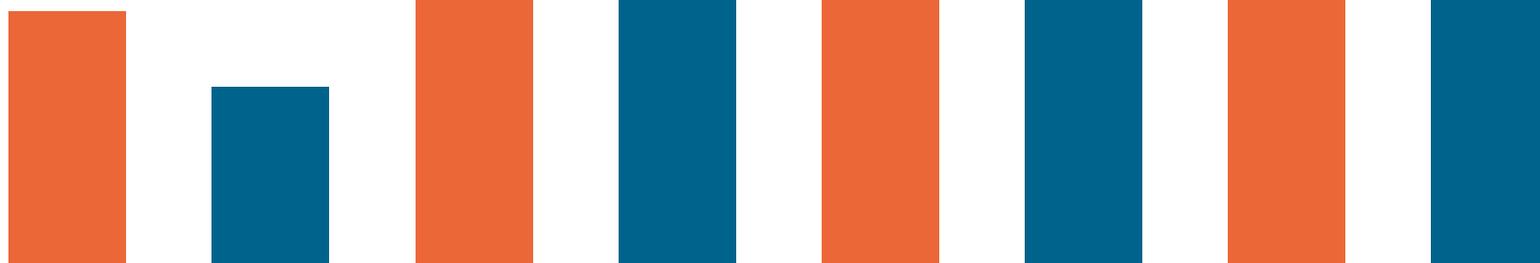


КАКИЕ ЛЬГОТЫ ДОСТУПНЫ
УРАЛЬСКОМУ БИЗНЕСУ / 11
КАК РОСТ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА
ОТРАЗИЛСЯ НА ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ / 14
ЧТО СТРОЯТ НА БЫВШИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ТЕРРИТОРИЯХ В ГОРОДАХ УРАЛА / 19
КАК ИЗМЕНЯТСЯ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА
УРАЛЬСКИХ КОМПАНИЙ / 21



Среда 6 апреля 2022 года №59
(№7260 с момента возобновления издания)
цветные тематические страницы 9-28
являются составной частью
газеты «Коммерсантъ»
рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ

Guide

Экономика региона.
Урал

Партнеры выпуска



BUSINESS GUIDE

Партнерство тематических приложений
(Business Guide, Guide, Review)

Подчинова Елена
(343) 287-37-05

podchinenova@kommersant-ural.ru

Тематические приложения к газете

Коммерсантъ



МАРИЯ ИГНАТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИТОГИ ГОДА. УРАЛ»

ПРОГНОЗЫ ОТКЛАДЫВАЮТ НА ПОТОМ

Этот Guide мы запланировали еще в середине февраля — хотели рассказать, как уральские предприятия пережили сложные времена и как переходят к новому этапу работы — постпандемийному. В конце февраля, когда уже началась работа над приложением, случилось то, что случилось — началась военная спецоперация на Украине. Какое-то время казалось, что писать про экономику региона в моменте невозможно, горизонт планирования в первые дни сузился едва ли не до одного дня. Затем стало понятно, что говорить об экономике в постпандемийном периоде мы уже не будем, а будем рассказывать об экономике настоящего времени — правда, какое оно и как происходящее отразится на работе уральских компаний, в первые дни не решался говорить никто. Спустя месяц прогнозы также мало кто дает, но один из спикеров заявил: «Все что мы сейчас можем — это продолжать делать свое дело». Мысль кажется разумной. Продолжаем и мы.

САНКЦИИ ДОБАВИЛИ ЛЬГОТ

АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ, ВВЕДЕННЫЕ РЯДОМ СТРАН ПОСЛЕ НАЧАЛА ВОЕННОЙ СПЕЦОПЕРАЦИИ НА УКРАИНЕ, ЗАТРОНУЛИ, В ТОМ ЧИСЛЕ, И УРАЛЬСКИЕ КОМПАНИИ. В НАЧАЛЕ МАРТА — ПОСЛЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ ПЕРВЫХ ПАКЕТОВ САНКЦИЙ — В РЕГИОНАХ УРАЛА СТАЛИ СОЗДАВАТЬ ШТАБЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ, ПРИНИМАТЬ НОВЫЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ. СОХРАНЯЮТСЯ ТАКЖЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, ВВЕДЕННЫЕ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА. МИХАИЛ МАНАННИКОВ



Санкции западных стран в отношении российских компаний имеют отложенный эффект, считает уральский полпред Владимир Якушев. По его мнению, регионам необходимо держать ситуацию на контроле и готовиться оперативно применять все инструменты поддержки занятости. Так, на Урале уже применяются льготное кредитование, реструктуризация и кредитные каникулы для малого и среднего бизнеса. Планируется сокращение проверок бизнеса. «Главная задача сейчас — оперативно перестроить экономику. Для этого нужно дать бизнесу возможность заниматься бизнесом», — подчеркнул господин Якушев на совещании с главными федеральными инспекторами регионов.

ПРОДЛЕНИЕ ПРОТИВОЭПИДЕМИЧЕСКИХ МЕР ПОДДЕРЖКИ В 2022 году власти сохранили часть мер поддержки, введенных из-за пандемии COVID-19. В частности, одобренные Центробанком и правительством России регуляторные посла-

бления, кредитные каникулы и несколько программ льготного кредитования — ФОТ 1.0, 2.0 и 3.0. Сейчас выдача кредитов по этим программам завершена, заемщики же продолжают пользоваться кредитами, предоставленными по последней программе — ФОТ 3.0, сообщили в Уральском ГУ Банка России.

С 24 января Центробанк возобновил выдачу льготных кредитов субъектам МСБ из отраслей, которые, по мнению регулятора, наиболее подвержены негативному влиянию противоэпидемических мер. «Благодаря данной мере кредитные организации, участвующие в указанном механизме, могут удовлетворить запросы субъектов МСБ на получение льготных кредитов, не обработанные в конце 2021 года в связи с высокой загрузкой в этот период», — пояснили в Уральском ЦБ. Такие кредиты выдавались до 31 марта.

Кроме того, кредитные организации, включенные в список уполномоченных по программе стимулирования кредитования малого и среднего бизнеса, могут

получить рефинансирование Центробанка под поручительство Корпорации МСП по ставке 4% годовых. Срок составит до полутора лет. Для этого банки должны предоставлять кредиты субъектам МСБ из перечня 28 наиболее пострадавших по ставке до 8,5% годовых или снизить ставки по кредитам, выданным таким заемщикам. Это был временный механизм поддержки, который действует до 31 марта 2022 года.

КРЕДИТАМ ПРОДЛИЛИ КАНИКУЛЫ

Одна из важных мер поддержки на фоне санкций — кредитные каникулы. «Этот механизм зарекомендовал себя в пандемию коронавируса и во многом помог людям и компаниям, имеющим кредиты и займы», — пояснил начальник уральского ГУ Центробанка Руслан Марданов. Во время пандемии — с марта по сентябрь 2020 года — свердловские предприниматели направили 3,9 тыс. требований о предоставлении кредитных каникул. Из них 44% — одобрили, кредитные каникулы предоставили на сумму 4,7 млрд руб.





В ЮГРЕ ПРИ РЕГИСТРАЦИИ ИП, ЮРЛИЦА РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ СО 2 АПРЕЛЯ ВЫПЛАЧИВАЮТ ЕДИНОВРЕМЕННУЮ ФИНАНСОВУЮ ПОМОЩЬ

→ С 8 марта отсрочкой или снижением размера платежей на срок до шести месяцев могут воспользоваться предприниматели, чей вид деятельности входит в перечень пострадавших отраслей, взявшие кредит до 1 марта, добавил господин Марданов. В перечень, в том числе, вошли сферы общепита, сельского хозяйства, информационных технологий и другие. Во время каникул кредитор не будет начислять штрафы за просроченные платежи, также он не имеет права продать залоговое имущество. Начисление процентов на сумму долга при этом продолжится.

«Кредитные каникулы доказали свою эффективность: 70–75% граждан и представителей бизнеса, которые воспользовались этой мерой, сумели выйти на нормальный график платежей в течение нескольких месяцев», — заключил Рустэм Марданов. Всего в 2020 году кредитные каникулы в Свердловской области получили 7 тыс. физлиц и предпринимателей. Общая сумма составила 7 млрд руб. Подать заявку на новые кредитные каникулы можно до 30 сентября.

«**Кредитные каникулы доказали свою эффективность: 70–75% граждан и представителей бизнеса, которые воспользовались этой мерой, сумели выйти на нормальный график платежей в течение нескольких месяцев**»

КРЕДИТОВАНИЕ НА ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ

С начала пандемии по 21 декабря 2021 года предприниматели Свердловской области подали по собственным программам банков 4,6 тыс. обращений о реструктуризации кредитов, привели в уральском ГУ Банка России данные о спросе на меры поддержки МСБ. Уровень одобрения таких обращений составил 65%, а объем реструктуризации — более 21 млрд руб. Еще 29 обращений подали по программе «реструктуризации задолженности 1/3». Из них одобрили 72%, объем реструктуризации составил 287 млн руб.

Кроме того, в регионе поступило 2,8 тыс. обращений о выдаче кредитов под 0% на выплату зарплаты и 13,3 тыс. обращений — по госпрограмме займов на возобновление деятельности под 2%. Объемы выданных кредитов составили 1,8 и 9,7 млрд руб. соответственно. По данным Уральского ГУ ЦБ, во время двух этапов программы ФОТ 3.0 свердловчане подали 2,4 тыс. обращений о предоставлении кредитов под 3%, по 71% из них выдали 2,7 млрд руб. В пресс-службе Уральского банка Сбербанка отметили, что наибольшую заинтересованность в льготных программах кредитования показали предприятия из сферы торговли и услуг, транспорта и логистики: «На долю этих отраслей приходится практически половина всех обращений».

В целом, с февраля 2021-го по февраль 2022 года объем кредитного портфеля малого и среднего бизнеса в Свердловской области вырос на 38% — до 187,5 млрд руб. Доля просроченной задолженности сократилась с 6,2 до 3%. По данным Уральского ГУ ЦБ, общий портфель кредитов юридическим лицам в регионе в то же время вырос лишь на 0,1% — с 1,08 до 1,09 трлн руб. Доля просроченной задолженности сократилась с 2,2 до 1,6%. Средневзвешенная ставка по кредитам малому и среднему бизнесу в регионе за год выросла на 2,6% и достигла в феврале 11%.

В регионах «тюменской матрешки» применялись аналогичные меры поддержки малого и среднего бизнеса. Так, по данным тюменского отделения Банка России, с марта 2020-го по сентябрь 2021 года предприниматели Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа и Ямала реструктурировали кредиты на 34 млрд руб. — 37% от совокупного объема задолженности по кредитам субъектов МСБ. Почти 90% кредитов были реструктурированы по собственным программам банков.

Всего за 2020–2021 годы малый и средний бизнес в «тюменской матрешке» получил кредиты на 366 млрд руб. В частности, субъекты МСБ за два года увеличили кредитный портфель на 87% — до 170 млрд руб. по состоянию на 1 января 2022 года. «Этому спо-

собствовала реализация различных государственных программ льготного кредитования субъектов МСП. Предпринимателям предоставлялись беспроцентные кредиты на выплату зарплаты, кредиты на поддержание оборотных средств и сохранение рабочих мест», — отметили в тюменском отделении ЦБ. Так же, как и на Среднем Урале, в регионе выдавались кредиты на возобновление деятельности под 2%, льготные кредиты по программе ЦБ и Корпорации МСП под 8,5%.

САНКЦИИ ВСТРЕТИЛИ ПОДДЕРЖКОЙ

После объявления иностранных санкций российской власти начали вводить новые меры поддержки. В частности, Центробанк рекомендовал реструкту-

рировать задолженность бизнеса, если «финансовое положение заемщиков ухудшилось после 18 февраля в результате действия санкций». В Уральском ГУ Банка России сообщили, что ЦБ и правительство РФ разработали программы льготного кредитования субъектов МСБ, которые позволяют получить оборотные кредиты сроком до одного года, а также инвестиционные кредиты на срок до трех лет.

Помимо этого, правительство утвердило две программы льготного кредитования — для системообразующих предприятий промышленности и торговли, а также займы на операционную деятельность для системообразующих предприятий агропромышленного комплекса. На полгода продлена программа ком-



ЗА ГОД МСБ В «ТЮМЕНСКОЙ МАТРЕШКЕ» ПОЛУЧИЛ КРЕДИТЫ НА 366 МЛРД РУБЛЕЙ

пенсаций малому и среднему бизнесу расходов на использование системы быстрых платежей, правительство выделило на эту цель 500 млн руб.

С 1 мая также планируется увеличение максимального размера одной операции в системе быстрых платежей — с 600 тыс. до 1 млн руб. «Такой шаг позволит гражданам совершать мгновенные переводы и оплачивать покупки и услуги через СБП на более крупные суммы», — считает регулятор. Максимальное значение эквайринговых комиссий с 18 апреля по 31 августа для компаний, продающих социально значимые товары, установят на уровне 1% (в среднем — находятся на уровне 1,2–2,2%).

Всего сегодня используются четыре варианта льготного кредитования для МСБ: антикризисная, оборотная и инвестиционная программы Корпорации МСП и Центробанка, а также программа Минэкономразвития. Как пояснило томенское отделение ЦБ, программа оборотного кредитования позволяет малым компаниям получить или рефинансировать кредит по ставке не выше 15%, средним — не выше 13,5%. Программа будет действовать до 30 декабря. Ставки по инвестиционным кредитам по программе ЦБ и Корпорации МСП также составят не более 15% для малых и 13,5% для средних предприятий. Список банков-участников опубликован на сайте корпорации. На момент подготовки материала обращений пока не поступило.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД Новые меры поддержки вводятся и на уровне регионов. В частности, Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства на фоне санкций снизил ставки по льготным кредитам для малого и среднего бизнеса. Сейчас ставки по таким займам не зависят от ключевой ставки ЦБ, по большинству кредитных программ фонда они составляют 15% годовых, а по займам «Новый старт» и «Моногород» — 7,5%. В фонде сообщили, что бизнес сможет получить займы до 5 млн руб.

«В условиях растущей волатильности на рынках важно сохранять доступность льготного финансирования для предпринимателей», — подчеркнул заместитель губернатора Свердловской области Дмитрий Ионин. Для малых и средних предпринимателей в соседнем Ханты-Мансийском автономном округе Югре ввели трехмесячный мораторий на штрафы и пени, срок предоставления микрозаймов увеличили до пяти лет, а действующие микрозаймы продлили на пять лет. Кроме того, окружные власти заявили о возможности переноса срока уплаты региональных налогов на шесть месяцев.

«**В условиях растущей волатильности на рынках важно сохранять доступность льготного финансирования для предпринимателей**»

Со 2 апреля при регистрации ИП, юрлица, фермерского хозяйства или при постановке на учет физического лица в качестве налогоплательщика налога на профессиональный доход власти ХМАО будут единовременно выплачивать до 220 тыс. руб. Как объяснили Guide в департаменте труда и занятости Югры, единовременную финансовую помощь (220 тыс. руб.), можно направить на покупку основных средств и расходных материалов, текущий ремонт зданий, помещений, сооружений, используемых для осуществления предпринимательской деятельности, а также оплатить аренду нежилых помещений. Кроме того, субъекты МСБ не позднее 29 апреля получат доступ к займам Югорской региональной микрокредитной компании по ставке 9% годовых.

В целом, из-за динамичности происходящих в экономике изменений есть риск снижения темпов развития малого и среднего бизнеса, предостерегла и.о. министра инвестиций и развития Свердловской области Елена Хлыбова. «Наша задача — максимально снизить влияние негативных факторов внешнего санкционного давления на предпринимателей региона», — подчеркнула она во время встречи рабочей группы по выработке предложений о развитии МСБ. ■

А ВЫ ГДЕ ДЕНЬГИ ДЕРЖИТЕ?**ВЛАДИМИР ШАХРИН,
ЛИДЕР ГРУППЫ «ЧАЙФ»:**

У меня есть счет в банке, и я ничего с ним не делаю. В течение нескольких минувших лет я решил так называемый «квартирный вопрос», свой и детей, и изрядно потратился на ремонт. Но это нельзя считать инвестицией в полном смысле этого слова, это инвестиция исключительно в наш комфорт. Из повседневных вложений — я не запасался продуктами, гречку и сахар не закупал. Хотя, грубо говоря, из «личного ажиотажа» приобрел несколько бутылок вина «про запас» на всякие грядущие праздники. Еще приобрел 20 иностранных комплектов струн для гитары. Так что считайте, инвестировал в творчество, в свою работу, тем более что работы сейчас достаточно. В целом, про сложности могу сказать только одно — мы проходили и более тяжелые времена. Непросто сейчас тем, кто видел и проживал только так называемые «сытые» годы, а у нас, старшего поколения, такие трудности жесткой безнадёжности не вызывают.

**ТАТЬЯНА МЕРЗЛЯКОВА,
СВЕРДЛОВСКИЙ ОМБУДСМЕН:**

Я традиционалист до мозга костей. К счастью, денег у меня немного, и храню я их на банковских счетах. Единственное, что я делаю с этими счетами — это ежегодно заказываю справку об их состоянии для отчетности в рамках декларационной кампании. Вот буквально на днях я именно это и сделала. Какие-то проценты с этих вкладов начисляются, но не могу сказать, что с этих счетов я получаю какие-то заметные доходы. «Инвестировать в сахар» я тоже не стала, просто потому, что практически его не ем. А вот с гречкой — тут другая, личная история. Я с Алтая. Могу приготовить гречку «по-боярски», «по-царски», больше десятка рецептов знаю. Буквально пару дней назад приобрела три упаковки гречневой крупы из села Советского Алтайского края, откуда я родом. Но этот запас — не инвестиция, просто идет Великий пост, а я всегда ему следую.

**АЛЕКСЕЙ ЕФРЕМОВ,
ХУДОЖНИК:**

Я ничего не понимаю в экономике, поэтому храню деньги в банке. То что начали сметать продукты, меня, конечно, напрягает, потому что создан ажиотажный спрос, но я точно не стал бы вкладываться в это. Мне как художнику значительно важнее краски, кисточки, бумага, холсты, рамки. Эти же вещи важны мне как отцу студентки архитектурной академии. Но «инвестиции» для меня — точно темный лес.

**ВЛАДИМИР ГОРОДЕНКЕР,
ГЕНДИРЕКТОР «АТЛАС
ДЕВЕЛОПМЕНТ»:**

Все свободные ресурсы храню в ликвидной недвижимости, в новых земельных участках. Есть свободный кэш, который находится на депозитах, есть деньги в валюте, которая очень себя дискредитировала. Я был вынужден приобрести доллары для покупки материалов, а сейчас данные денежные средства вообще заблокированы на счете. Потому что покупал как физическое лицо и не могу их снять и никак воспользоваться. Курс валюты упал, что очень радует, но при этом я потерял, конечно. Мой совет — вкладываться в недвижимость, потому что она всегда приносит стабильный доход, независимо от любого кризиса, никогда не теряет в цене или практически никогда. Если это ликвидная хорошая жилая недвижимость, она всегда будет нужна. И, как минимум, недвижимость покрывает любые инфляционные издержки.

**ЮРИЙ ОКУНЕВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ
ТАЛИЦКОГО МОЛОЧНОГО ЗАВОДА:**

Если бы у меня были «свободные» деньги, я бы, наверное, думал об этом. Я не доверяю банкам, но опять же, не стоит передо мной проблемы инвестирования. Мне нечего хранить, потому что денег нет. Все появляющиеся средства я вкладываю в свое предприятие. И в текущей ситуации это необходимость и требование времени.

**АНТОН БАКОВ,
УРАЛЬСКИЙ ПОЛИТИК, БИЗНЕСМЕН:**

Всем давно известно, что я храню деньги в земле. Руководствуюсь тезисом Марка Твена. Он сказал: «Покупайте землю — ведь ее уже больше никто не производит». Что касается тех, кто увлеченно инвестирует в гречку и сахар, могу сказать — у каждого свои взгляды и особенности. Главное, считаю, не надо нести деньги в банк и финансовые пирамиды, потому что эти институции за минувшие годы сумели достаточно дискредитировать российскую финансово-кредитную систему.

**МИХАИЛ ЗУБАРЕВ,
ДЕПУТАТ СВЕРДЛОВСКОГО
ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ:**

Держать деньги под подушкой — история глупая. Если посмотреть на банковский рынок сейчас — не помню таких процентных ставок по вкладам уже очень давно, и не уверен, что они когда-то такими были. Кроме того, сейчас растут в цене металлы, и у финансово-кредитных учреждений есть так называемые «металлические счета». Понятно, что слиток ванадия никто не даст, но юридически-то он существовать будет. Земля не дешевеет, и количество ее конечно. Что касается лично меня, как таковых «свободных» денег у меня не появляется, поэтому и инвестиций я не осуществляю. Так что, если хотите конкретный ответ на вопрос где я держу деньги — на банковской карте.

**ОЛЕГ ФЛЕГАНОВ,
УРАЛЬСКИЙ РЕСТОРАТОР,
ГЛАВА RESTA MANAGEMENT:**

Я руководствуюсь очень простой формулой — деньги должны работать. Поэтому все, что зарабатывает бизнес, вкладывается в этот бизнес. Сейчас идет стройка нового ресторана на берегу Исети, мы не берем займы на это, поэтому весь ремонт ведем за свой счет, как и закуп оборудования. Плюс диверсификация: у меня несколько предприятий — есть рестораны, есть разный другой бизнес. Это позволяет быть более устойчивым в финансовом отношении.

**ИЛЬЯ ТЫЩЕНКО,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА МЕСТНОГО
ОТДЕЛЕНИЯ «ОПОРЫ РОССИИ»:**

Кроме того, что лежит у меня в кошельке, ну или на банковских карточках, я нигде деньги не храню, потому что стараюсь сразу их инвестировать. И, предвосхищая вопрос про гречку и сахар, я предпочитаю вкладывать не в продукт, а в производство. Я уверен, что одной из оптимальных инвестиций являются вложения в сельское хозяйство, причем как непосредственно в производство продукта, так и в заготовку сырья и сельхозтехнику.

**ЕВГЕНИЯ ЛЕВАНДОВСКАЯ,
УРАЛЬСКИЙ РЕСТОРАТОР:**

Я деньги нигде не держу, они у меня в принципе ни в руках не держатся, ни на карточках, ни в банке, ни под матрасом. Трачу, как в последний день — все в ноль. Все на себя и на семью и вкладываю в бизнес. Поэтому мне не приходится их где-то держать.

ПИЩЕПРОМ ПЕРЕМЕНИЛСЯ В ЦЕНЕ

РОСТ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НА ФОНЕ ВВЕДЕННЫХ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ САНКЦИЙ УЖЕ СКАЗАЛСЯ НА РАБОТЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УРАЛЬСКИХ РЕГИОНОВ. ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОТМЕЧАЮТ ТРУДНОСТИ, СВЯЗАННЫЕ С ЛОГИСТИКОЙ, УПАКОВКОЙ ТОВАРОВ, ОБСЛУЖИВАНИЕМ ИМПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ЗАКУПКОЙ СЫРЬЯ. ЭТО ПРИВОДИТ К РОСТУ ЦЕНЫ НА БАЗОВЫЕ ПРОДУКТЫ. ВЛАСТИ И НЕКОТОРЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ УВЕРЕНЫ, ЧТО ДЕФИЦИТА ТОВАРОВ НЕ БУДЕТ, А МЕСТНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СПОСОБНА ПОЛНОСТЬЮ ОБЕСПЕЧИТЬ ПОТРЕБНОСТИ ЖИТЕЛЕЙ. ЧАСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕПРОМА В СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ ДАЖЕ УВИДЕЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА. АНАСТАСИЯ РЕУТОВА



АЛЕКСАНДР ПОДГОРЧУК

С НАЧАЛА МАРТА НА УРАЛЕ ВЫРОСЛИ ЦЕНЫ НА МНОГИЕ КАТЕГОРИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

ПЕРЕМЕННАЯ ВЕЛИЧИНА Изменение валютных курсов, рост издержек на сырье и упаковку, осложнение логистических процессов, увеличение транспортных расходов и рисков по договорам с поставщиками — все это за последний месяц привело к росту себестоимости производства пищевых продуктов и отпускных цен. По результатам мониторинга в Тюменской области с 29 декабря 2021 года по 23 марта 2022 года стоимость молока увеличилась на 5,9%, на 5,5–10% повысилась цена сливочного масла, мука подорожала на 6,5%, хлеб — на 4%, яйца — на 2,8%.

По данным Свердловскстата, в середине марта значительно выросли цены на сахар, лук и бананы. Так, килограмм сахара в среднем стоит 84,22 руб. (+16,13%), репчатый лук — 32,04 руб. (+10,98%), бананы — 122,08 руб. (+10,73%), свежие помидоры — 260,29 руб. (+10,33%), соль — 7% (13,61 руб. за кг). По данным министерства АПК и продовольственного рынка Свердловской области, в регионе при сравнении данных на середину марта к началу года зафик-

сирован рост оптово-отпускных цен на подсолнечное масло, молоко, сливочное масло и хлеб. В среднем в регионе цены выросли на 4,5–8%. «Текущие оптово-отпускные цены на перечисленные товары, за исключением цен на хлеб, по отношению к аналогичным показателям марта 2021 года практически не изменились», — подчerkнули в свердловском министерстве АПК и потребительского рынка.

Свердловские власти повышение цен на хлеб считают обоснованным. По словам министра АПК и потребительского рынка Артема Бахтерева, в декабре прошлого года производители хлеба вышли к торговым сетям с инициативой о традиционном повышении цен, которое связано с изменениями экономических показателей. Господин Бахтерев заверил, что критического роста цен на хлеб из-за санкций быть не должно, поскольку производство не предусматривает использования импортных компонентов: «ГОСТ, по которому производится хлеб непосредственно из социальной корзины, не предусматривает применение импортных

компонентов, в том числе и маргарина. Критического роста цен на хлеб быть не должно».

Для стабилизации цен на социально-значимые товары свердловским и тюменским предприятиям хлебопекарной промышленности еще в 2021 году была оказана поддержка — компенсирована часть затрат на производство и реализацию хлеба и хлебобулочных изделий со сроком годности менее пяти суток. Например, из бюджета Свердловской области на эти цели было выделено более 40 млн руб. В правительствах регионов пообещали продолжить оказывать господдержку хлебопекам. В частности, предприятия могут получить льготные краткосрочные кредиты сроком до одного года и инвестиционные кредиты сроком до восьми лет по льготной ставке. При этом в Тюменской области среди требований к получателям субсидий есть требование неповышения отпускной цены.

Участники рынка заверяют, что способны обеспечить потребителей качественной продукцией. «Произ-

водители продуктов питания умеют работать четко, по-военному. Это продемонстрировала ситуация с массовой закупкой продуктов при введении локдауна, когда с полок все уходило влет. Тот период стал своеобразной проверкой на прочность, и предприятия пищевой промышленности ее прошли», — подчеркнул директор по коммерции и развитию компании «Макфа» Дмитрий Мешков. По его словам, обеспокоенность бизнеса вызывают «попытки посеять паникерские настроения и нагнетание ситуации»: «Некоторые СМИ и сообщества в социальных сетях провоцируют людей на закупку продуктов впрок, часть из которых потом, увы, отправится на выброс. Такие спекуляции надо пресекать».

ЖИВОТНЫЙ ВОПРОС В отраслях птицеводства и свиноводства также ожидают роста цен. По словам председателя комитета свердловского парламента по аграрной политике и земельным отношениям Михаила Копытова, это связано с комбикормами,

в состав которых входят импортные составляющие: аминокислоты и витамины. Многие из кормовых компонентов производятся за рубежом. «Из-за удорожания комбикормов птицеводы и свиноводы будут вынуждены повысить цену, чтобы не уйти в минус. Заменители, конечно, найдем, но для этого нужно время», — признал господин Копытов.

Как сообщили на птицефабрике «Боровская» (Тюменская область), на рост себестоимости яйца оказывают влияние банковские проценты, стоимость запасных частей, кормовых ингредиентов, тары и упаковки. Формирование цены осуществляется исходя из расчета издержек на производство и сложившейся ситуации на рынке в момент ее формирования. О скором росте цен на свою продукцию сообщил управляющий директор Ирбитской птицефабрики (Свердловская область) Юрий Вундер. В разговоре с «Ъ-Урал» он отметил, что сейчас производителям важно найти альтернативные источники для закупки упаковок и этикеток, которых, с учетом санкций и роста курса валют, в ближайшее время в России может не остаться.

Свинокомплекс «Уральский» (входит в томский агрохолдинг «Сибагро») имеет запасы компонентов для комбикормов на месяц вперед, но рассматривает возможность закупаться на рынке Китая. «Большинство аминокислот и витаминов для кормов производится именно там, но поставки идут через Европу. Поставщики не отказываются с нами работать, но отмечают, что сейчас надо иначе выстраивать логистические цепочки», — пояснил директор свинокомплекса Владимир Стогний. По его словам, помимо комбикормов немаловажным вопросом является само поголовье скота, которое для улучшения генофонда также ввозится из-за границы.

«Мы серьезно интегрированы в экономику других стран, поэтому все происходящее отразится на себестоимости и рентабельности производства. Вопросы возникают, но паники нет. Я пережил несколько кризисов — меня лично ситуация не пугает», — добавил господин Стогний, признавшись, что его больше беспокоит тренд на сокращение мяса в рационе питания. На фоне снижения доходов люди начинают экономить на мясе и переключаются на хлеб и иные товары. Все это может привести к общему сокращению производимой продукции, считает директор свинокомплекса.

РАСХОДНАЯ СТАТЬЯ Особенно остро изменившиеся экономические условия влияют на молочную промышленность. Так, производитель молочной продукции «Золотые луга» из Тюменской области поднял цены на 15–20%. Причиной стал резкий рост курса валюты, стоимости запчастей и упаковки: стоимость пленки выросла на 60%, расходных материалов для оборудования для маркировки — до 50%, немолочное сырье — до 60%.

Многие предприятия сейчас вынуждены работать только по предоплате. По словам гендиректора ООО «Молочный кит» («Три коровы два кола», «Наша Маша», «Полевское») Игоря Пехотина, если какой-то контракт завязан на иностранной валюте и курс растет, то его обязательно ждет удорожание, если курс идет вниз, то удешевление. «Эти затраты сказываются на конечной цене продукта, которая вырастает на 10–15%. Чем больше импортных составляющих, тем выше удорожание», — пояснил он.

Руководитель Талицкого молочного завода Юрий Окунев утверждает, что для компенсации затрат цены необходимо поднимать уже сейчас, поскольку «денег, которые приходят за оплату продукции, не хватает». Однако в феврале предприятие уже повышало стоимость своей продукции на 7–8%.

О неизбежности повышения цен говорит генеральный директор АО «Серовский городской молочный завод» Яна Володарская. «За полгода мы поднимали цены уже два раза. Сейчас тоже нужно, потому что себестоимость производства выросла значительно. Чтобы выйти в ноль, повышение должно быть на 15–20%. Но мы понимаем, что по такой цене покупать никто не будет, поэтому делаем все, чтобы максимально сдерживать цены», — сообщила она.

По словам Игоря Пехотина, все предприятия отрасли заинтересованы в стабилизации цен на продукцию и занимаются уменьшением себестоимости. Для снижения издержек заводы стараются переходить на более простые фасовочные решения, а также менять ассортимент. Например, сокращать выпуск продукции, в состав которой входят импортные фруктово-ягодные наполнители, и увеличивать выпуск молока и творога. Чтобы преодолеть зависимость от импортной техники, уральские предприятия ищут аналоги у российских поставщиков и в Китае.

Впрочем, заводы уверяют, что не допустят дефицита молочной продукции. Игорь Пехотин уверен, что страна способна самостоятельно выпускать все упаковочные решения: «В ближайшем будущем страна должна на 100% решить проблему импортозамещения многих товаров». Юрий Окунев, в свою очередь, полагает, что в России пока нет импортозамещающих производств такой мощности и качества, как за рубежом. «Для импортозамещения нельзя сделать хороший продукт локально. Это должен быть хороший продукт на мировом уровне. На это уходят годы. Но власти не понимают, что качество отечественных аналогов будет иного уровня, неконкурентоспособным», — посетовал господин Окунев.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА В пивоваренной промышленности сырье и упаковочные материалы в среднем подорожали на 40–60%, сообщили Guide участники рынка. По их мнению, в случае ухода американской компании Ball Corporation, которая является одним из ведущих производителей алюминиевых банок, «во всей отрасли наступит коллапс». «В этом случае многие производители будут вынуждены переходить на стеклянную тару. Это наиболее подходящий вариант розлива. Переход на ПЭТ-бутылки вряд ли будет массовым, если будет вообще. Такая тара требует определенных условий (пастеризация, фильтрация), иначе пиво будет портиться быстрее», — пояснил сооснователь пивоварни Red Rocket Никита Абсурд. «Стеклянная бутылка особо не изменит себестоимость, возможно даже немного удешевит на фоне сильного роста цен на алюминиевую банку. ПЭТ-бутылка кардинально снизит себестоимость самой упаковки, но при этом будет сильный проигрыш в качестве продукта». В конце марта стало известно, что Ball решила покинуть российский рынок. Компания намерена сократить операции на российских заводах и начат процесс продажи местного бизнеса новому владельцу.

Ощущаются трудности и с главным сырьем для производства пива: солодом и хмелем, которые

в основном импортные. «80% производств пива в России используют импортное сырье. В стране нет широкой культуры производства хмеля, поэтому его проще купить. Сейчас даже хмель российского производства подорожал», — отметил директор по развитию пивоварни «Замысел» Дмитрий Леванов. По мнению сооснователя пивоварни Red Rocket Никиты Абсурда, удорожание российского сырья, в том числе солода, происходит в результате роста курса валют: «Не важно чье производство, потому что оборудование, техника и комплектующие для них — импортные». Пивовары опасаются, что из-за отсутствия поставок сырья доля крафтового пива на рынке может существенно сократиться.

«Мы стараемся держать цены в рамках умеренного роста, но приходится повышать. Себестоимость выросла на 40%, даже если брать российский солод и хмель. В зависимости от сорта цены на пиво пришлось поднять на 10–15%. Чем дороже сорт, тем меньше «накидываем», чтобы сдержать взрывной рост. Изначально дорогой сорт с повышением цены станет совсем неактуален для потребителя», — пояснил Никита Абсурд. По словам Дмитрия Леванова, рост цен на рынке составил от 5 до 40%. «Мы психологически готовы отказаться от тех объемов прибыли, которые у нас были, чтобы поддержать отрасль и держать цены на докризисном уровне с минимальным повышением. Пока подорожание будет на 10–15 руб. на литр. Надо четко понимать, кто и чем может осознанно пожертвовать», — отметил он.

Уральские пивовары пытаются адаптироваться к новым условиям: переходят на российское сырье или ищут иные аналоги импортному хмелю и солоду, например, южноафриканского, китайского и белорусского производства. «Пока мы стараемся минимизировать долю крафта и переключиться на классические сорта, которые заменят импортные. Многие считают, если пиво из Чехии, то оно по умолчанию лучше. Мы доказываем, что можем сделать ничуть не хуже, даже вкуснее и дешевле», — рассказал сооснователь Red Rocket.

В сложившейся ситуации пивовары видят «прекрасную возможность заняться импортозамещением и переродить рынок». «Начинается чистка рынка — остаются только те, кто радуют за свой продукт. К луту мы будем понимать, во сколько может сократиться и вырасти рынок. Сейчас пока у многих истерика и непонимание происходящего», — пояснил Дмитрий Леванов. Освобождается серьезная ниша. Раньше рестораторы жили на импортном пиве, а сейчас смотрят в сторону местных производителей, то есть наш

рынок будет ориентирован на внутреннего производителя. Это большой плюс».

ВЛАСТНОЕ РЕШЕНИЕ Несмотря на повышение цен на продукты, власти оценивают состояние рынка пищевого на Урале как стабильное: предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности региона сохраняют объемы производства и работают в штатном режиме. При жалобах производителей на рост отпускных цен на некоторые виды сырья региональные власти обращаются в УФАС.

В Свердловской области губернатор Евгений Куйвашев создал штаб по повышению устойчивости социальной сферы и экономики «в условиях беспрецедентных санкций». По его словам, для сохранения продовольственной безопасности и социальной стабильности в регионе нельзя допускать «необоснованного скачка» цен на продукты питания и непродовольственные товары первой необходимости. Министерству АПК поручено мониторить запасы продовольствия и цены на продукты питания, а также обеспечивать стабильную работу организаций пищевой и перерабатывающей промышленности. Господин Куйвашев обратился к представителям бизнеса, призвав их «не допускать дефицита потребительских товаров, равно как и искусственного ажиотажа на пустом месте».

Из постоянно входящих в рацион продуктов питания на территории Тюменской области не производятся только сахар и соль. Несмотря на это, в региональном департаменте АПК признали, что в отрасли сельского хозяйства есть сложности с упаковочным материалом, оборудованием и комплектующими. Они, а также различные добавки, специи и маринады нуждаются в производстве отечественных аналогов.

«Тюменские сельхозтоваропроизводители экспортируют продукции в 3,6 раза больше, чем импортируют. При этом 56% импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья приходится из страны СНГ, а производства по большинству из направлений есть в Тюменской области», — подчеркнул замгубернатора, директор департамента Владимир Чейметов. По его словам, региональные предприятия АПК находятся в непростой ситуации, «когда издержки растут быстрее, чем цены». «Поскольку в такой ситуации невозможно спрогнозировать уровень дохода, планы по долгосрочному развитию будут корректироваться. Но можно быть уверенными, что, несмотря на негативные факторы, изучив новые потребности рынка, предприятия АПК обеспечат внутреннюю продовольственную безопасность региона», — добавил он. ■



УРАЛЬСКИЕ ПИВОВАРЫ ПРОГНОЗИРУЮТ СЛОЖНОСТИ И УВЕЛИЧЕНИЕ ЦЕН В ОТРАСЛИ

«МЫ ГОТОВЫ УСКОРЯТЬСЯ И СТРОИТЬ В ТРЕХСМЕННОМ РЕЖИМЕ»

ГК «КОРТРОС» ВОЗВОДИТ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ ЖИЛОЙ РАЙОН АКАДЕМИЧЕСКИЙ. ИЗ-ЗА СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ, ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ ГОТОВА УСКОРИТЬ ТЕМПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ. О ТОМ, КАК СКЛАДЫВАЮТСЯ ОТНОШЕНИЯ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПОСТАВЩИКАМИ, РОСТЕ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ И ЖИЛЬЕ, А ТАКЖЕ МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ ОТ ГОСУДАРСТВА РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «КОРТРОС» СТАНИСЛАВ КИСЕЛЕВ. ПОДГОТОВИЛИ МАРИЯ ИГНАТОВА, ИРИНА ПИЧУРИНА

Guide: Начну с тревожных новостей. В нынешней ситуации многие девелоперы заявили, что берут паузу по запуску новых проектов. Как вы считаете, насколько это логично? Есть ли в планах вашей компании поставить на паузу новые проекты?

Станислав Киселев: По прошлому году мы сформировали пул новых проектов, и у нас большой задельный объем работы, связанный с их градостроительной проработкой и проектированием. Нам есть чем заниматься по новым проектам. Если говорить в целом по ситуации, то на паузу новые проекты поставили не застройщики, а банки в силу понятных причин. В финансировании новых проектов они либо отказывают полностью, либо предлагают ставки, по которым, сейчас заниматься активными инвестициями новых проектов нет экономического смысла. Но, тем не менее, мы понимаем, что обрезать перспективу развития при нынешних обстоятельствах неправильно. Мы сфокусировались именно на активизации подготовительных работ. Если говорить о проектах, например в Академическом, где перспектива определяется нами самими, в большей степени, мы форсируем проектирование. Сейчас все усилия направлены на качественную подготовку проектной документации для запуска новых объектов в стройку. Как только ставка нормализуется, банковская система, с точки зрения кредитования застройщиков, предоставления финансирования по новым проектам, встанет на рельсы, так мы будем готовы к старту строительства новых проектов.

Г: Если в целом оценивать рынок, то эта приостановка в будущем скажется, не возникнет ли дефицит нового жилья?

С.К.: За 2020–2021 год ключевые системообразующие девелоперы сформировали портфель новых проектов и успели довести их до высокой стадии готовности. По факту, сейчас очень много новых проектов, которые уже подготовлены к началу строительной фазы либо уже запущены в стройку. Поэтому я не вижу каких-то оснований полагать, что будет дефицит или иные негативные последствия для дальнейшего развития отрасли.

Г: Если оценивать поведение потенциальных покупателей, в какую сторону, на ваш взгляд, шагнет в среднесрочной перспективе баланс спроса и предложения? Ожидаете охлаждения спроса со стороны покупателя?

С.К.: В очередной раз мы убеждаемся, что решение жилищного вопроса имеет актуальность не только в плане социального комфорта, но и в плане сохранения средств. Для российского рынка это уже железобетонное правило — не одним кризисом проверенное. В условиях турбулентности люди смотрят в приоритетном порядке на то, как они будут решать жилищный вопрос.

Если говорить про сегодняшнюю динамику по продажам, первый квартал, март и, прогнозируемо, апрель, то мы идем в положительной динамике к показателям аналогичных периодов прошлого года. Отклонения по объему контракций у нас по отдельным региональным проектам даже в существенном плюсе. Понятно, что это спрос, который основывается на ипотечных кредитах, заключенных до изменения ситуации на рынке. Предполагаем, что полтора месяца на этом достаточно активном спросе ситуация



будет удерживаться без изменений. Дальше уже будут решения, которые приняты покупателями в новой реальности. Но говорить о том, что эти решения принципиально поменяются или настроения поменяются, пока оснований нет. Тем более власть уже сделала два важных сигнала. Первый, строительная отрасль — это один из локомотивов в экономике, и она будет поддержана, и второй это то, что президентом поставлена задача правительству — обеспечить объем выдачи ипотечных кредитов на уровне прошлого года. Это задает мощные позитивные ориентиры — и для нас, девелоперов, и для банковского сообщества.

Г: Еще недавно мы жили с льготной ипотекой под 6,5%, а сейчас 12%. Действительно ли это поддержка?

С.К.: Это, безусловно, поддержка. Мы первые две недели в начале марта наблюдали заградительные ставки по ипотеке и по проектному финансированию (28 февраля ЦБ поднял ключевую ставку до 20%). Принятые решения о субсидировании ипотеки до 12% и проектного финансирования для застройщиков до 15% — это серьезный сигнал и поддержка. С такими первыми шагами решения о покупке жилья людьми и действия застройщиков будут не столько эмоциональны, сколько рациональны и более уверены. Понятно, что в 2019–2020 году существование ипотечных ставок на уровне в среднем 7% и активный спрос, который был вызван такими ставками, это тот ориентир, к которому надо идти вне зависимости от внешней

ситуации. Если нам всем удастся выйти на ставку, которая была до решения ЦБ о 20%-ной, то отрасль себя проявит в поддержке экономики. Если говорить о 12% — это серьезный первый шаг. Я думаю, это не последний шаг в плане поддержки отрасли, мы увидим еще. Более того, все мы рассчитываем на изменение ключевой ставки в сторону уменьшения. Все нормализуется. Надо понимать, в этом заинтересованы абсолютно все.

Г: Как выглядит ваша антикризисная стратегия?

С.К.: Я бы назвал это комплексом мер по реагированию на сегодняшнюю непростую ситуацию. Прежде всего, это набор тактических мероприятий. Мы понимаем, что надо существенно ускорить темпы строительства. Мы готовы это делать, несмотря ни на что, вплоть до того, чтобы строить в трехсменном режиме и с опережением сроков передавать построенное жилье людям. Есть серьезный экономический эффект от ускорения строительства. Мы укрепляем ситуацию с точки зрения генподрядчиков, поставщиков оборудования, даем им дополнительное авансирование, идем навстречу в части ряда условий, которые раньше мы даже не фиксировали в договорах. Мы развиваем партнерства: банки, поставщики, генеральные и субподрядные организации — те, на кого можно опереться, которые готовы взаимодействовать с нами, получают от нас взаимную поддержку и дополнительные объемы работы. На эффекте масштаба нам всем увереннее и понятнее работать. Если

СТАНИСЛАВ КИСЕЛЕВ РАССКАЗАЛ, ЧТО В 2022 ГОДУ КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ ВВЕСТИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 540 ТЫС. КВ.М

смотреть на перспективу чуть далее, конечно же, мы ставим себе задачи не уменьшить объемы. Мы вышли на достаточно серьезный объем строительства: сегодня «в стройке» находятся свыше 760 тыс. кв.м жилья, мы не собираемся опускать планку. Здесь основа — масштабные проекты жилого строительства. Они себя уже неоднократно показали устойчивой бизнес-моделью. Это проекты, на которые всегда и очень внимательно смотрят органы государственной власти и местного самоуправления. В совместных усилиях с органами госвласти и местного самоуправления в реализации масштабных проектов мы видим большую перспективу. Сегодня, например, мы начали совместное обсуждение мер поддержки проектов в рамках государственных программ в горизонте до 2029 года. Это позволит обеспечить устойчивое развитие масштабных проектов жилищного строительства в регионах.

Г: В 2021 году ваша компания подписала соглашения с губернатором Свердловской области и ДОМ.РФ о развитии еще одного, помимо Академического, крупного участка (более 300 га) в южной части Екатеринбурга («Большой Академический»). В какой стадии находится работа над этим?

С.К.: Идет плановая проработка градостроительной документации. Сейчас есть сложные нестандартные

вопросы по инженерному обеспечению данной территории, но в нынешних обстоятельствах необходимость ускоренной реализации этого проекта, его значимость и привлекательность в разы выше. Сам Академический прирастает перспективами, а «Большой Академический» просто требует безотлагательного запуска. За этим, конечно, стоят и серьезные вызовы, которые предстоит решить и девелоперу, и администрации, и правительству Свердловской области — мы рассчитываем на поддержку и уверены, что совместными усилиями создадим необходимые условия для дальнейшего устойчивого развития жилищного строительства в Екатеринбурге. На строительную площадку мы планируем выйти в следующем году. Дополнительный потенциал «Большого Академического» свыше 2 млн кв.м жилья.

Г: Некоторые застройщики заявляют о сложностях с доставкой иностранного оборудования. Как, по-вашему, сейчас выглядят перспективы с подобными поставками?

С.К.: Многие споткнулись на поставках оборудования из-за рубежа. В 2020–2021 годах, когда пандемия нарушила производственные и логистические цепочки, мы с этими проблемами сталкивались и научились их решать. Сегодня нет, по крайней мере на наших объектах, оборудования, которое нельзя было бы заменить. Сейчас мы вынуждены в срочном режиме принимать решения по замене поставщиков, но, к сожалению, иногда нет возможности потратить время на поиск объекта-аналога и приходится идти на удорожание. Ситуация с поставщиками меняется, поставки из Европы будут минимизированы. Хотя многие из наших европейских партнеров сами звонят нам и подтверждают, что сделают все для того, чтобы оборудование было поставлено.

Понятно, что сейчас мы больше будем ориентироваться на Азию, Китай. У нас уже сложились партнерские отношения с китайскими компаниями. В прошлом году сделали пробные поставки лифтового оборудования. Думаю, в течение шести месяцев мы эту логистику наладим.

Г: Возможно, ли импортозамещение?

С.К.: Сейчас мы делаем много «открытий» в части работы с российскими поставщиками. Понятно, что к ним сегодня выстраивается очередь, поэтому они ведут себя соответствующим образом, реагируя на ажиотажный спрос необоснованным повышением цен. Но есть и те, кто видит в нас долгосрочного партнера, идет нам навстречу и не взвинчивает цены. К счастью, таких большинство.

Г: На конечной стоимости продукта вся ситуация с поставщиками как может отразиться?

С.К.: Думаю, до 30% удорожание будет на оборудовании материалы и рабочую силу. И в этих условиях придется жить в течение, как минимум, ближайших полутора лет. Мы же со своей стороны сделаем все, чтобы не допустить дальнейшего роста цен на жилье. Отмечу, что в период 2020–2021 годов, в условиях значительного роста стоимости жилья, мы существенных скачков на готовую продукцию в своих проектах не допускали. В большей степени мы фокусировались на увеличении объема строительства. В условиях, когда стройка поддерживалась серьезным спросом, мы вкладывались в развитие. Если цена росла на наших объектах, то она росла только соразмерно строительной готовности.

Г: Одной из главных тем прошлого года стала программа комплексного развития территорий (КРТ). Интересно ли компании участвовать в торгах по КРТ в Екатеринбурге?

С.К.: КРТ не первый год показывает себя положительно. Понятно, что это непростые проекты и под силу только серьезным застройщикам. Мы не исключаем для себя участия в любом проекте, который нам экономически понятен, особенно в наших регионах присутствия. Мы всегда активно ищем новые проекты в регионах нашего присутствия. Если говорить о Екатеринбурге, понятно, что мы обеспечены масштабным и уникальным земельным банком и у нас много задач по развитию как Академического, так и «Большого Академического», но при этом опционально не исключаем и другие проекты в Екатеринбурге. Масштаб и возможности компании это позволяют.



ЕВГЕНИЙ ЯКОБСОН

Г: В пандемию рынок недвижимости активно развивался. Насколько выросли объем реализованной недвижимости и выручка в 2021 году по отношению к 2020 и 2019 годам и можно ли дать прогноз на 2022 год?

С.К.: Если говорить о приросте в целом по группе «Кортрос», то в 2019–2021 годах он составил 30%. Ориентир по выручке по 2021 году — примерно 45 млрд руб. По 2022 году пока скажу, что мы не меняем планов по финансовым показателям. Понятно, что будут корректировки, полагаю, придем к положительному результату. Сейчас наша главная задача по 2022 году — обеспечить ввод в эксплуатацию 540 тыс. кв.м, то на чем мы сейчас и сосредоточены. Если выполним эту задачу, то все остальные финансовые показатели выполним тоже.

Г: На каком этапе развитие медицинского кластера (НИИ ОММ, Медицинский Университет) в Академическом? Может ли сдвинуться срок его реализации и объем инвестиций (ранее называлась сумма в 30 млрд руб.)?

С.К.: Сама идея медицинского кластера себя оправдала. Если смотреть на концепцию создания медкластера в Академическом — это в первую очередь решение задачи дефицита высококвалифицированных кадров. Второе, если говорить о самом НИИ ОММ, то это поддержка высокотехнологичной, интеллектуальной инфраструктуры. В рамках развития медкластера предусматривается перенос на территорию Академического УГМУ — это тоже решение задачи кадрового обеспечения. Мы обязательно совместными усилиями найдем варианты по обеспечению медицинского кластера новыми высокотехнологичными производствами, по крайней мере, мы видим, что перенос НИИ ОММ (из центра Екатеринбурга) на новую территорию станет магнитом для притяжения производств, клиник. Мы получим многократный эффект. Если говорить о финансовой стороне, то при нынешних обстоятельствах те заявления, которые сделаны, и те инструменты поддержки, которые сегодня оказаны правительством, дают уверенность в том, что ничего не произойдет с планами по строительству медкластера, и мы увидим начало стройки НИИ ОММ в следующем году. Проектирование идет строго по плану. Мы со своей стороны готовы идти навстречу, помогать всем, чем можем помочь. Что касается объема инвестирования, то пока не готов говорить, поскольку проектирование еще не завершено.

Г: Сейчас в районе Академический ведут строительство несколько застройщиков, кажется, что привлечение иных девелоперских компаний — это тенденция последних лет. Планируется ли еще привлечение новых застройщиков?

С.К.: Как я уже говорил, мы делаем ставку на партнерство. В Академическом нам нужны партнеры, которые могут совместно с нами решать задачи развития района ускоренными темпами. Академический — уникальная площадка не только с точки зрения социальной инфраструктуры, но и потенциала инвестиций. Мы понимаем, что объем строительства, который может и должен «тянуть» Академический, выше, чем те 350 тыс. кв.м, которые мы сегодня в моменте строим сами. По большому счету, хотелось бы поменьше «жить на стройке». Хотелось бы поскорее увидеть Академический в том виде, в котором его закладывали основатели-проектировщики. Темпы, которые может показывать в своем развитии район, могут быть обеспечены только совместными усилиями. Грубо говоря, объем строительства в Академическом можно увеличить в полтора раза. Более того, и «Большой Академический» может привлечь пул застройщиков, которые совместно будут показывать еще больший результат.

Г: Как продвигаются работы по строительству трамвайной ветки в Академический, что-то может помешать сдаче объекта в срок? Насколько это решение улучшит транспортную доступность в район?

С.К.: Городской администрацией заявлено, что трамвай будет запущен в 2023 году. Это серьезное, почти на год, уменьшение срока строительства. В свое время, когда мы завершали разработку проектной документации, это было зоной, в том числе, и нашей ответственности как застройщика. Мы договорились, что будем совместно с федеральными и региональными властями, мэрией, генподрядчиком решать возникающие проблемы. То, что сегодня три стороны готовы совместно решать задачи по строительству трамвайной линии, дает основание полагать и рассчитывать, что задача по вводу в эксплуатацию трамвая в 2023 году будет решена.

Если говорить о развитии транспортной инфраструктуры в Академическом, это уже системная задача. Сейчас сформированы основные транспортные артерии — улицы Вильгельма де Геннина, Сахарова, Амундсена. Сегодня мы смотрим развитие в логике обеспечения внутренней дорожной инфраструкту-

В АКАДЕМИЧЕСКОМ НАЧИНАЮТ СТРОИТЬ НОВЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ

рой. Достаточно серьезно смотрим на развитие третьего-четвертого квартала — это въезд в Академический, там идет развитие дорожной сети. И обсуждаем совместно с транспортниками на областном уровне последовательность, логику развития улицы Амундсена до ЕКАД, внутреннюю дорожную инфраструктуру. Плюс, думаю, серьезным подспорьем станет городская электричка, здесь активную позицию занимает Свердловская железная дорога. Надеюсь, в скором времени увидим этот проект в стадии реализации.

Г: Вы уже сказали про новые рабочие места в медкластере. Планируется ли строительство в районе каких-либо производств или офисных объектов?

С.К.: Мы видим перспективу формирования Академического как наукограда. И стратегия по созданию новых рабочих мест крутится вокруг науки. Если говорить, что конкретно может подтолкнуть к созданию рабочих мест, то у нас серьезный объем земли выделен под строительство офисных пространств. Все необходимые градостроительные возможности для создания новых рабочих мест производственного и инфраструктурного толка предусмотрены. Что касается больших масштабных офисных пространств, то здесь нужен партнер. Переговоры ведутся, в ближайшее время будет принято решение.

Г: Академический в конце 2021 года получил статус отдельного района Екатеринбурга. Что это значит для вас, как для девелопера, стоит ли ждать значительных изменений в развитии района, по вашему мнению?

С.К.: Конечно, это накладывает серьезную ответственность на застройщика и дает мощнейший толчок развитию самого проекта. На территории района появится вся необходимая государственная инфраструктура, которая обеспечивает его развитие — это то, чего очень сильно не хватает сегодня Академическому как масштабному проекту. И то, что здесь укоренилась своя муниципальная власть, дает основание заявлять, что Академический все-таки появится в том виде, в котором он задумывался — как уникальный в своем роде наукоград, в котором будут жить 350 тыс. человек. Здесь будут те самые необходимые 9 млн кв.м комфортного жилья, которые когда-то многие считали фантастикой, а сегодня это уже реальность. ■

СИНЕРГИЯ БУДУЩЕГО

УРАЛЬСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОСТОЯННО ИЩУТ НОВЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ. ОТВЕЧАЯ ВЫЗОВАМ ВРЕМЕНИ, ГРУППА СИНАРА РАСШИРЯЕТ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ПРИОБРЕТАЕТ И СОЗДАЕТ НОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, РАЗРАБАТЫВАЕТ МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ, НАЦЕЛЕННЫЕ НА «ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ТРАНСПОРТНОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ РФ», ОСВАИВАЕТ НОВЫЕ РЫНКИ СБЫТА.



УСТОЙЧИВО НА РЕЛЬСАХ

Одно из ключевых направлений деятельности Группы Синара — транспортное машиностроение. В 2010 году компания создала в Верхней Пышме (Свердловская область) завод «Уральские локомотивы», который производит современные электровозы и скоростные электропоезда «Ласточка» различных модификаций.

11 марта на заводе «Уральские локомотивы» состоялась презентация нового электровоза ЭЭС8 «Малахит» с асинхронным тяговым приводом отечественного производства. В ней приняли участие полпред президента РФ в УрФО Владимир Якушев, губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев, генеральный директор РЖД Олег Белозеров.

Предполагается, что ЭЭС8 станет базовой платформой для целой линейки электровозов. «ЭЭС8 уже начал проходить сертификационные и приемочные испытания, которые продлятся до октября текущего года. В ходе испытаний будет подтверждена эффективность инженерных решений и доказан высокий уровень российской инженерной школы», — уверен генеральный директор группы Синара Михаил Ходоровский.

Грузоподъемность электровоза ЭЭС8 превышает показатели локомотивов предыдущего поколения на 42%, конструктивные характеристики позволяют в условиях сложного климата и ландшафта вести за собой поезд массой 7100 тонн. Длина состава может превышать 1 км. Предусмотрена оптимизация жизненного цикла локомотива, включающего только один капитальный ремонт.

Новый электровоз сочетает в себе максимум наработок конструкторского бюро завода «Уральские локомотивы» и российских предприятий, изготавливающих комплектующие, узлы и модули. По словам губернатора Свердлов-

ской области Евгения Куйвашева, пуск первого образца инновационного грузового электровоза — это новая веха в истории не только уральского машиностроения, но и российских грузоперевозок.

Преимущество ЭЭС8 в его мощности и безопасности, которые достигаются за счет внедрения новейших отечественных разработок. Так, специально для этого локомотива был разработан асинхронный тяговый привод с возможностью поосного регулирования силы тяги. Механизм отличается относительно небольшим весом, высоким уровнем сопротивления внешним воздействиям, низким уровнем шума и двусторонней передачей тяговых усилий.

С учетом возможностей импортозамещения на «Уральских локомотивах» разрабатывают и внедряют модифицированные модели скоростных электропоездов. Так, в производстве сейчас находится первый экземпляр электропоезда для регионов. Его состав может варьироваться от трех до четырех вагонов, конструкционная скорость достигать оптимальных для инфраструктуры 140 км/ч. Тип питания электропоезда (постоянный или переменный ток) можно будет выбрать на этапе производства.

Проект «Ласточка. Бета» — для городских агломераций — был презентован на железнодорожной выставке «PRO//Движение. Экспо» в августе 2021 года. Состав поезда может включать до 10 вагонов, а развитие ускорения до 1 м/с² позволяет эффективно управлять скоростью при частых остановках. Расширенные дверные проемы ускоряют процесс посадки-высадки пассажиров на платформе для экономии времени.

«Уральские локомотивы» работают и над проектами для дальнего сообщения. В марте 2019 года завод подписал с ОАО «РЖД» соглашение о расширении парка пассажирских поездов. Предполагается, что они будут иметь двух-

уровневую компоновку. Проект с рабочим названием «Меридиан» предполагает два варианта компоновки: дневной и ночной экспресс. Первый предназначен для скоростных перевозок большого количества пассажиров со временем в пути до пяти часов, второй — до 8–12 часов. Вагоны сочетают купе разной классности, в составе предусмотрены вагон-библиотека и детские игровые площадки. Для наиболее загруженных участков дорог рассматривается проект двухэтажной «Ласточки».

Железнодорожная продукция Группы Синара пользуется спросом. По данным компании, техни-

ка, произведенная ее предприятиями, сейчас эксплуатируется более чем в 30 странах мира. Группа Синара планирует продолжать увеличивать свое присутствие на железнодорожных рынках Индии и Казахстана, а также выйти на рынок инжиниринга и EPC-контрактов и предоставлять сервисные и инфраструктурные услуги своим зарубежным партнерам.

ДОБАВИЛИ ГАЗ

Стратегическим решением 2022 года стало включение в состав Группы Синара компании «КриоГаз», которая специализируется на поставках технического газа. Сейчас «КриоГаз» производит кислород, азот и аргон, полностью закрывая потребности девяти предприятий металлургического и химического комплекса, в том числе трех заводов ТМК (Северский трубный завод, Первоуральский новотрубный завод и «Тэгмет»). Суммарное производство компании в 2021 году составило 425 млн м³ кислорода, 400 млн м³ азота, 6 млн м³ аргона. «Производственная мощность площадок при металлургических предприятиях составляет от 5 тыс. кубометров кислорода в час. Это позволяет нам обеспечивать все потребности основных заказчиков и поставлять сжиженный газ в лечебные учреждения в пяти федеральных округах», — рассказал генеральный директор «КриоГаз» Вадим Михалкевич.

Производственные площадки компании расположены в восьми городах России: Полевском, Первоуральске, Таганроге, Кирово-Чепецке, Туле, Томске, Тобольске и Санкт-Петербурге. Для выработки технических газов компания использует метод низкотемпературной ректификации воздуха, который обеспечивает высокую чистоту получаемых продуктов. Разделение газов осуществляется на территории основного заказчика, в непосредственной близости от производства, что является одним из основных преимуществ «КриоГаза».

Высокая эффективность такой схемы логистики и уровень получаемого продукта по достоинству оценены заказчиками. Большинство контрактов заключено на длительный срок, часто превышающий 20-летний период. Излишки технических газов успешно реализуются на специализированном розничном рынке. Продукт доставляется в специальных автоцистернах-термосах.

В области социальной сферы «КриоГаз» планирует взять на себя часть функций по производству кислорода для медицинских нужд. Соответствующую лицензию уже прошли пять из восьми воздуходелительных установок, расположенных в Санкт-Петербурге, Туле, Таганроге, Полевском и Томске. В 2022 году к ним присоединится площадка в Первоуральске. В условиях угрозы коронавирусной инфекции востребованность нового направления не оставляет сомнений.

ПОСТАВКИ В КОМПЛЕКСЕ

В 2021 году в Группе Синара появилась организация «Синарастройкомплект». Направление деятельности новой компании связано с обеспечением комплексных поставок стройматериалов для проектов любого уровня сложности и масштаба точно в срок. Предполагается, что филиалы «Синарастройкомплекта» появятся в «узловых» городах России со сложным логистическим устройством, связанным с необходимостью смены типов доставки грузов. Сейчас география компании распространяется на Екатеринбург, Москву, Красноярск и Архангельск.

ГРУППА СИНАРА — КРУПНАЯ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННАЯ КОМПАНИЯ, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ ПРЕДПРИЯТИЯ РАЗЛИЧНОЙ ОТРАСЛЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ. СРЕДИ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ — МАШИНОСТРОЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, ФИНАНСЫ, ИНВЕСТИЦИИ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ТУРИЗМ. ШТАБ-КВАРТИРА РАСПОЛОЖЕНА В ЕКАТЕРИНБУРГЕ.

Проверкой уровня компетенций для «Синарастройкомплекта» стал выигранный тендер на 100%-ное обеспечение до 2024 года строительными материалами инфраструктуры месторождений на полуострове Таймыр — проекта «Восток Ойл». Проект масштабный и сложный в реализации, он включает в себя строительство более 3 тыс. скважин и примерно 700 км трубопровода, 15 промышленных городков, три аэродрома, два морских терминала и несколько электростанций.

«Мы уже приступили к поставкам. Этот проект станет для нас возможностью наработать репутацию и компетенции в решении комплексных задач. Пока компания не планирует участие в новых тендерах в 2022 году, но, как и Группа Синара в целом, мы внимательно следим за возможностями и настроением рынка. Самый большой вызов для нас не в поиске комплектующих, а в организации нестандартной, в том числе зимней логистики», — отметил генеральный директор компании Андрей Пархомчук. В качестве расширения сферы применения «Синарастройкомплект» рассматривает освоение строительных компетенций, которые компания сможет применить, в том числе, на проектах особо ответственных строек, которые есть в активе Группы Синара.

Группа Синара — постоянно развивающаяся компания. Новые сферы бизнеса задают вектор движения и создают синергию, позволяющую развивать существующие направления.



ИНДУСТРИАЛЬНО-КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НА УРАЛЕ АКТИВНО ИДЕТ РЕДЕВЕЛОПМЕНТ И РЕВИТАЛИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ. ДЕВЕЛОПЕРЫ ОХОТНО БЕРУТСЯ ЗА ОСВОЕНИЕ ЗЕМЕЛЬ В ЦЕНТРАЛЬНЫХ ЧАСТЯХ ГОРОДА, ГДЕ РАНЬШЕ НАХОДИЛИСЬ ПРЕДПРИЯТИЯ. СРЕДИ ПЛЮСОВ СТРОИТЕЛЬСТВА НА ТАКИХ УЧАСТКАХ ЗАСТРОЙЩИКИ ОТМЕЧАЮТ НАЛИЧИЕ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ И УДАЧНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ. К ПРОБЛЕМНЫМ МОМЕНТАМ ОТНОСЯТ РАБОТУ С ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИЕЙ, А ТАКЖЕ БОЛЬШИЕ ВЛОЖЕНИЯ — В ИССЛЕДОВАНИЯ И РЕКУЛЬТИВАЦИЮ ЗЕМЕЛЬ. МАРИЯ ИГНАТОВА



ПРЕДОСТАВЛЕНО «БРУСНИКИ»

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НА УРАЛЕ СТАЛИ АКТИВНО ЗАСТРАИВАТЬ БЫВШИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕРРИТОРИИ

ПРОМЗОНЫ ПРОДИКТОВАЛИ ТРЕНД

Идея редевелопмента промзон популярна не только в регионах Урала. «Это естественное следствие перехода от индустриального к постиндустриальному укладу, к экономике, созданной на знаниях. Изменение технологий и конкурентной среды привели к тому, что заметная часть заводов и портов — не только в России, но и по всему миру (вспомните хотя бы Детройт или Гамбург) — потеряли свое значение или заметно «сжались». Многим промпредприятиям больше не нужны площадки в 20 или 30 га, их расположение в центральной части городов стало неоправданно дорогим и неэффективным», — рассказал Guide руководитель группы мастер-плана «Брусники» Василий Большаков.

Как отмечают девелоперы, для улучшения экологии заводы и производства все чаще выносятся за черту города, а пустующие участки становятся ценным резервом градостроительного развития.

«Связано это с комплексом причин. В первую очередь, с моделью советской мобилизационной экономики», — рассказал Guide президент Гильдии строителей Урала Вячеслав Трапезников. — У нас очень многие предприятия с многократным превышением занимали и продолжают занимать площади именно в связи с возможными мобилизационными военными задачами. В современных условиях такой объем территорий становится серьезной обузой для предприятий в силу необходимости уплаты налогов, появления новых технологий и так далее. Второе — это в целом переход к постиндустриальной экономике. Это объективный процесс. Технологии меняются, международная торговля развивается, соответственно, такой объем промышленных площадей просто не нужен». Еще одной причиной, которую отметил эксперт, является повышение стандартов качества жизни. «От средней площади 15–18 кв. м на человека мы приближаемся в мегаполисах к 30 кв. м на челове-

ка. Естественно, это существенное улучшение качества жизни, но где-то же должны размещаться все эти новые жилые метры», — добавил господин Трапезников.

Производство перевозят, промышленные территории высвобождают и выставляют на торги. В зависимости от месторасположения промзон за некоторые идет настоящая борьба среди девелоперов. По мнению участников рынка, выгоду при освоении таких территорий получает как девелопер (участок снабжен коммуникациями, не стоит вопрос с отселением жителей), так и город. «Для города — это возможность улучшить градостроительный облик и увеличить количество вводимого в регионе жилья, а для застройщика — реализовать проект в региональной столице», — рассказал Guide вице-президент по региональному девелопменту ПИК Алексей Алмазов.

«Реализуя такие проекты, город повышает эффективность использования территории. Он

избавляется от депрессивного и небезопасного пространства, и решает одну из главных задач — формирования комфортной среды. Есть и прямая экономическая выгода. Любое строительство в «чистом поле» ведет к большим затратам на строительство и содержание новой инфраструктуры — инженерной, дорожной, социальной. Реновация уже застроенной территории позволяет значительно снизить эти расходы. Уплотнять город (особенно его центральную часть), стремиться делать его более компактным и насыщенным — это нормально», — прокомментировал господин Большаков. Что касается горожан, то для них ключевой выгодой является появление новых общественных пространств и рост стоимости их недвижимости. «Одно дело жить рядом с пустующими ржавяющими ангарами, другое — рядом с новым, хорошо спланированным и спроектированным районом», — добавил Василий Большаков.





→ ЗАВОДЫ ВНОСЯТ ИЗ ГОРОДА В этом году в Екатеринбурге состоялась одна из крупнейших сделок по приобретению бывшей промышленной территории. В январе 2022 Группа ЛСР выкупила земельный участок и комплекс Екатеринбургского городского молочного завода (ЕГМЗ) №1 (принадлежал Danone). Стоимость сделки в компании не раскрывают, но источники на рынке рассказали, что речь идет о сумме не менее 1 млрд руб. Перед продажей все мощности молочного завода перенесли на два других завода по производству детского питания — в Кемерово и Санкт-Петербург. На месте завода компания намерена строить жилье.

Еще один завод, мощности которого выводят за пределы региона — «Уралкабель». Как заявлял гендиректор «УГМК-Застройщик» (будет возводить жилье на бывшей территории завода) Евгений Мордовин, производство переносит на площадки томского «Сибкабеля» и колычугинского «Электрокабеля» (Владимирская область). К сносу части построек завода приступили в конце марта 2022 года. В июле этого года на этом месте компания начнет строить новую очередь жилого комплекса «Нагорный». Оставшиеся здания будут сносить в 2023–2025 годах, по мере необходимости освобождения площадки для строительства.

Исконно заводские районы — Уралмаш и Эльмаш также частично отдадут территории под жилую застройку. Компания «Атомстройкомплекс» намерена перенести свои производства, которые находятся

в границах улиц Фронтных Бригад — Стачек — Корепина — Вали Котика на Эльмаше, на окраину. «Мы используем территорию нашей базы, там есть ветхие дома вокруг, промышленные площадки — это то, что нам предстоит реновировать», — рассказал ранее глава компании Валерий Ананьев.

Московская девелоперская группа «Самолет» заявляла о планах на строительство на Уралмаше. Компания рассматривает неиспользуемые площади Уральского завода тяжелого машиностроения (УЗТМ). Другой федеральный участник рынка уже занимается освоением промышленных территорий в Екатеринбурге. ГК «ПИК» возводит жилой комплекс на месте бывшего завода «Уралпластик». Еще один жилой квартал застройщик реализует на полуострове у изгиба реки Исеть, где раньше был расположен завод «Каучук». «Сегодня здесь активно идут подготовительные работы, и в ближайшее время компания будет готова представить проект покупателям. Мы видим большой потенциал и в бывших промышленных площадках Екатеринбурга», — отметил Алексей Алмазов.

В Тюмени девелоперская компания «Брусника» готовится осваивать территорию Тюменского завода медицинского оборудования. В 1960-е годы завод производил паровые стерилизаторы, иглы и одноразовые шприцы. В 2016 году предприятие было перенесено в Москву. В этом году компания приобрела земельный участок площадью 24 га и к 2029 году планирует построить на нем 350 тыс. кв.м жилья.

Инвестиции в проект оцениваются в 17,7 млрд руб. К строительству первых двух домов девелопер планирует приступить в конце 2022 года.

ПОРТЫ И ПЛАТФОРМЫ ОБРАСТАЮТ ЖИЛЬЕМ

Помимо освоения бывших заводских площадей, уральские девелоперы занялись ревитализацией объектов бывшей транспортной инфраструктуры. Так, в Тюмени «Брусника» занялась строительством жилья на месте бывшего речного порта. Тюменский речной порт — один из примеров «увядания» производственной территории. Когда-то это было мощное предприятие, один из центров сибирского речного пароходства, но постепенно автомобильный и железнодорожный транспорт вытеснил водный. Впоследствии власти Тюмени приняли решение о реновации этой территории в центре города.

Как объяснили в департаменте земельных отношений и градостроительства администрации города, в границах порта идет комплексное освоение территории, при этом сохраняется ряд объектов как исторических, так и производственных, которые уже изменили функционал и вписались. «Участок планировочно разделен на две части: южную (4,4 га) с замкнутыми домами-кварталами и северную (4,5 га) со сложной, проницаемой застройкой и общественными пространствами у реки. Между участками проходит улица Госпаровская, которую дополняют велосипедные и пешеходные маршруты, также в «пограничной» зоне располагаются два архитектурных памятника — электорстанция купца Ивана Игнатов и деревянное здание торгового дома Плотниковых. Они будут интегрированы в среду района. Для нас важно обеспечить целостность пространства, сохранить историческую идентичность места и вернуть городу доступ к реке», — рассказали в компании, добавив, что проект хотят реализовать в два этапа до 2030 года, построив около 170 тыс. кв.м жилья.

В Екатеринбурге примером ревитализации больших транспортных объектов является грузовой двор ст. Екатеринбург — Товарный (Товарный двор). В августе прошлого года «Синара-Девелопмент» выкупила бывший комплекс РЖД за 3,8 млрд руб. За комплекс объектов, боролись несколько уральских застройщиков, начальная цена объекта составляла 2,3 млрд руб. «Это ведь была не игра в казино, когда ставки делали в азарте. Под этими цифрами всегда имеется технико-экономическое обоснование и утвержденный порог стоимости, до которого доходит тот или иной участок. Мы довольны покупкой. Площадь территории 17 га и ее нельзя позиционировать как закрытую территорию точно, тем не менее условия приват-

ПРОЕКТ ЖИЛОГО РАЙОНА «РЕЧНОЙ ПОРТ» В ТЮМЕНИ

ности тоже придется соблюдать для будущих потребителей. Могу сказать, что там будет построено жилье бизнес-класса, класса комфорт и комфорт-плюс», — рассказывал гендиректор «Синара-Девелопмент» Тимур Уфимцев. В марте глава Екатеринбурга Алексей Орлов разрешил компании начать работу по проекту планировки и межевания данной территории.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Василий Большаков выделил три проблемы, с которыми сталкиваются застройщики на бывших промышленных участках: «Первая — никто досконально не знает всех характеристик площадки. Наслоение одних промышленных объектов, инженерных сетей, фундаментов на другие в конечном итоге приводят к наличию массы противоречий. Это риск для девелопера. Вторая проблема — экологическая. В ряде случаев площадки, на которых раньше стояли производства, требуют больших вложений в исследования и рекультивацию. Здесь мы снова возвращаемся к проблеме нехватки достоверной информации. На этот раз — о технологии производства. И третья проблема — нормы. Муниципалитет в подобных проектах должен выступать медиатором развития территории. Он должен сформировать такие регламенты и правила, чтобы девелоперу было выгодно заниматься реновацией».

По его словам, в законодательстве есть много аспектов, которые до сих пор остаются неотрегулированными и в соответствии с современными условиями. «Часть норм скопирована из советских, опирающихся на ценности другого города, документов», — пояснил господин Большаков. — Другой спорный момент — парковочный норматив. Если новый район полноценно обеспечен общественным транспортом, зачем требовать выполнения норм, которые приводят к появлению парковочных «полей». Наоборот, стоит выработать систему поощрений застройщиков, которые рационально используют землю».

Вячеслав Трапезников к возможным сложностям также относит административные процедуры, связанные с градостроительной документацией. «Очевидно, что процесс будет продолжаться. Очень важно, чтобы муниципалитеты, Екатеринбург и ему подобные, обеспечивали гармоничное вовлечение этих площадей. Нужно, чтобы социальная инфраструктура, пусть и с некоторой задержкой, но тем не менее догоняла строительство жилья. Прогноз может быть только один — эта тенденция с нами еще как минимум на несколько лет», — резюмировал господин Трапезников. ■



СНОС ЗАВОДА «УРАЛКАБЕЛЬ»

МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

ЭКСПОРТ В ПОИСКЕ

ИЗМЕНИВШАЯСЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В МИРЕ СКАЗАЛАСЬ НА СФЕРЕ ЭКСПОРТНОГО И ИМПОРТНОГО ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ТОВАРОВ. НАЧАЛАСЬ ПОСТЕПЕННАЯ ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ. СОСТАВЛЕН СПИСОК ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ И ТЕРРИТОРИЙ, СОВЕРШАЮЩИХ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ НЕДРУЖЕСТВЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ, В КОТОРЫЙ ВОШЛИ ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, ЧЛЕНЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА, США, ЯПОНИЯ И ДРУГИЕ. НЕКОТОРЫЕ ИЗ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ СТРАН ИГРАЛИ СУЩЕСТВЕННУЮ РОЛЬ В ЭКСПОРТЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2021 ГОДУ. ВПРОЧЕМ, У СРЕДНЕГО УРАЛА НАЛАЖЕНЫ ХОРОШИЕ СВЯЗИ СО СТРАНАМИ, НА КОТОРЫЕ СЕЙЧАС ПЕРЕОРИЕНТИРУЕТСЯ ЭКСПОРТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РОССИИ.

ЕВГЕНИЯ ЯБЛОНСКАЯ

По данным Уральского таможенного управления, основными странами для экспорта предпринимательства Свердловской области в 2021 году были Казахстан, Узбекистан, Беларусь, Нидерланды, Китай, Иран, Азербайджан, Катар, Финляндия, США. Вывозили в основном металлы и изделия из них (\$345,86 млн), древесину и целлюлозно-бумажные изделия (\$202,02 млн), машины, оборудование и транспортные средства (\$188,50 млн). Продовольственные товары и сырье для их производства с объемом \$36,65 млн в структуре экспорта Среднего Урала заняли 6-ю позицию.

На страны дальнего зарубежья приходится 88% экспорта УрФО, в частности 21% — на Китай, 18% — на Нидерланды, 7% — на Германию, 5% — на Турцию, 4% — на США. Среди стран СНГ крупнейшим импортером УрФО является Казахстан с долей от общего экспорта около 5%.

После введенных в отношении России санкций из-за военной спецоперации в Украине и ответных контрмер РФ изменения в географии экспорта не заставят себя ждать, уверены участники рынка. «После ввода Евросоюзом четвертого пакета санкций под ограничения попал экспорт ряда изделий из стали и железа. Среди них — листы с металлическим покрытием, изделия из арматуры и проволоки, сварные и бесшовные трубы и другие категории. Наше правительство ограничило вывоз древесины и лесоматериалов в недружественные страны», — рассказывает директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства Валерий Пиличев. Он прогнозирует, что из-за этих мер, вероятнее всего, в структуре экспорта увеличится доля стран Средней Азии и Китая, уменьшится доля стран ЕС и США.

Соглашается с ним директор Института стратегического планирования и финансового анализа Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ) Максим Марамыгин. По его словам, «европейский рынок становится токсичным для российской продукции». Он считает, что экспортный интерес сейчас стоит проявить по отношению к странам Азии, Латинской Америки и Ирана. «Считаю, что сейчас в работе с европейскими странами необходимо увязывать экспортную и импортную политику, по максимуму увязывая импорт продукции с обязательным экспортом. Насколько это получится — сказать сложно, но стремиться к этому нужно. Сейчас совершенно актуально выглядит более детальная работа на азиатском направлении и в страны Латинской Америки. Стоит изучить возможности иранского рынка, которому сейчас нужен серьезный союзник», — рассказал господин Марамыгин.

Новые экономические условия заставляют предпринимателей разрабатывать новые схемы. Часть из них ищет возможности доставлять грузы в страны ЕС по длинному пути, например через Латвию и Литву, но стоимость такой доставки увеличивается в разы. «География сейчас меняется в сторону Индии, Китая, Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. На китайской площадке T-Mall начали массово скупать продукты российского производства. Сейчас идет спрос на потребительские товары длительного



срока хранения», — рассказала руководитель Центра поддержки экспорта Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства Татьяна Лагунова.

По словам президента Уральской торгово-промышленной палаты Андрея Беседина, в текущей ситуации экспортеры вынуждены искать как новые рынки для сбыта, так и новых надежных контрагентов-импортеров. «Многие наши экспортеры во многом зависят, в том числе, от импорта, а это уже сложнее. И тут также произойдут некие смещения», — предупреждает он.

Поводов для серьезных изменений в географии экспорта не видит директор департамента внешнеэкономического и гуманитарного сотрудничества Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области Олег Александрин. Главным контраргументом он называет то, что начиная с 2013 года структура экспорта Свердловской области фундаментально не менялась. Более того, экспортеры металлов после введения санкций могут заработать больше, считает чиновник. По его словам, цены на медь, например, за последнее время с \$4,8 тыс. за тонну «докатились» до \$10 тыс за тонну, а на алюминий с \$1,5 тыс. за тонну — до \$3,3 тыс. за тонну. «В текущем году в связи с политической ситуацией я не стал бы прогнозировать драма-

тических изменений в целом по объемам экспорта. Принципиальный момент не в сфере доступа этих рынков, а в сфере производства этой продукции у нас за счет доступа к комплектующим, плюс логистика и валютный контроль», — добавляет Олег Александрин.

Тем не менее многие компании-экспортеры сейчас нацелены на поиск новых рынков сбыта, и некоторые готовы обратить внимание на внутренний рынок страны. «Что касается экспорта, мы больше фокусируемся на дружественные страны. Мы считываем, что к нам пойдет внутренний потребитель за теми вещами, которые раньше поставляли иностранные поставщики. Мы готовы сфокусироваться на импортозамещении и изготовлении, что придаст большую ценность нашему продукту», — рассказывает о планах директор по развитию ООО «УралАктив» Евгений Максимов. Он уверен, что у компании не будет недостатка в заказах. «Возможно, мы даже столкнемся с обратной ситуацией, не в плане экспорта, а в плане загрузки производства — у нас может не хватить производственных мощностей для определенных видов продукции. Поэтому, я думаю, произойдет переориентировка. Что-то пойдет на внутренний рынок, а что-то на экспорт в другие страны. В этом плане мы никак не пострадаем», — прогнозирует Евгений Максимов.

ОКОЛО 21% ЭКСПОРТА УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПРИХОДИТСЯ НА КИТАЙ

АКТУАЛЬНОСТЬ КИТАЙСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Большинство участников рынка уверены, что альтернативой для российских экспортеров может стать направление центральной Азии. Однако тут будет ряд осложняющих моментов, уверены они.

«Если говорить о наиболее перспективном китайском направлении, то, по-моему, наиболее критичные сложности возникают в коммуникациях, ментального и лингвистического характера. Минусы по китайскому направлению также в непростой (долгой) логистике, которая в основном завязана на железнодорожные перевозки. На фоне пандемии стоимость и сроки доставки многократно возросли», — комментирует господин Пиличев. По его словам, по сравнению с объемами импорта, экспорт из России в Китай все еще развит мало. По наиболее интересным самому Китаю товарам (зерновые, масло, мясные продукты) процедура экспорта предполагает предварительную регистрацию в реестре экспортеров «Цербер» и прохождение фитосанитарного или ветеринарно-санитарного обследования. Информация на портале Россельхознадзора о том, каким требованиям должна соответствовать продукция, какие шаги должен предпринять экспортер, разрозненна и плохо структурирована, признает господин Пиличев.

→ **КОНТРАМЕРЫ САНКЦИЯМ** Осложняющим фактором в сфере экспортной деятельности стало обязательство, введенное Минфином 28 февраля 2022 года. Теперь в рамках всех внешнеторговых договоров российские экспортеры должны продавать 80% валютной выручки, тем самым лишая компании достаточного валютного запаса для совершения сделок.

Исторически данная мера оправдана и уже не раз показала свою эффективность. Господин Марамыгин объясняет, что такой механизм действовал в конце XX и самом начале XXI века и в России, и во многих странах СНГ, переживавших сложные времена после распада СССР и перестройки экономики. В России обязательная продажа валютной выручки была введена с 1992 года и полностью отменена в 2006 году. Сначала норматив составлял 40%, в 1998 году он вырос до 75%, а уже в XXI веке постепенно снижался до уровня 10%, установленного в 2004 году. «Это нормальная мера антикризисного регулирования внутреннего валютного рынка. По мере стабилизации и укрепления рынка данная мера будет отменена. Уже сейчас обязательная продажа валютной выручки позволила несколько стабилизировать курсовое соотношение рубля и доллара и охладить панические настроения на рынке», — отмечает Максим Марамыгин.

Пока же экспортеры жалуются, что данное нововведение затрудняет расчеты между контрагентами: не хватает валютных средств. Также появляются сложности с продажей валютной выручки, в том числе из-за попадания части банков под санкции. Но некоторые идут другим путем, продавая товары на экспорт сразу в национальной валюте. «Большинство расчетов у нас происходит в российской валюте. Продавать на экспорт сразу можно в рублях. У нас не так много валютной выручки, но, если бы она была, мы бы ее сразу использовали на закупку комплектующих, которые нам нужны», — говорит Евгений Максимов из «УралАктив». По его словам, больше проблем они получили из-за внедрения новых сертификатов СТ-1 (Постановления Правительства РФ №№ 311 и 312 от 09.03.2022 г.).

Данное нововведение действует в соответствии с указом Президента РФ от 08.03.2022 №100 «О применении в целях обеспечения безопасности Российской Федерации специальных экономических мер в сфере внешнеэкономической деятельности» и дополнительных постановлений к нему №311–313. Из пояснений Торговой промышленной палаты РФ становится понятно, что теперь на российскую продукцию, внесенную в перечни данных постановлений и экспортируемую в зарубежные страны (с некоторыми исключениями), выдается сертификат о происхождении товара формы СТ-1. «Страна вынуждена вводить контрмеры. Новые постановления исходят из того, что вновь введенные ограничения потребо-



вали нового контроля со стороны государства, в том числе через федеральную таможенную службу за производимым экспортом. Вводится новый контроль и за тем, что мы отгружаем», — комментирует Андрей Беседин.

Представители компаний-экспортеров отмечают, что данное нововведение стало для многих неожиданным, из-за чего были понесены непредвиденные расходы, часть заказов пришлось отменить. «У нас в момент введения постановлений на грузе находилось три машины и все три в разные страны. Мы не учитывали эти расходы, они так или иначе ложатся на нас. Поясню, отгрузка может быть и на небольшую сумму, а сертификат происхождения может стоить равноценно или даже дороже продукции. Это непредвиденные расходы и время, которое нам нужно затратить на подготовку этого сертификата. На это нам не был дан люфт. А машины уже идут. Какие-то заказы

пришлось отменить. Это вносит дисбаланс в нашу деятельность», — поясняет директор по развитию ООО «УралАктив» Евгений Максимов.

Из-за того, что новые сертификаты стали сюрпризом не только для экспортеров, но и для органов, которые их выдают, время, затраченное на получение сертификатов, тоже для многих стало неприятным моментом. «Мы не в восторге от того, что происходит. Постановления спускаются неожиданно, часто в нерабочее время. В Свердловской области мы единственный орган, который выдает СТ-1. Делаем мы это в течение максимум двух дней. Работаем в авральном режиме и стараемся делать это максимально быстро», — говорит президент Уральской торгово-промышленной палаты Андрей Беседин. По его словам, палата готова идти навстречу экспортерам. И если сертификаты выдаются дольше, чем за два дня, просит звонить в организацию и решать вопрос напрямую.

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ Сложности экспортеров пытаются облегчить органы, деятельность которых, в том числе, связана с оказанием помощи в этой сфере. Так, Центр поддержки экспорта Свердловской области будет выставлена продукция 10 компаний региона, из них семь высокотехнологичных производственных компаний из числа малого и среднего бизнеса (МСП), чьи технологии применяются в горнодобывающей, энергетической, строительной сферах. В составе делегации региона представители этих компаний, и для них центр организует встречи в рамках выставки.

«В настоящий момент экспортеры испытывают серьезные трудности, связанные с поставкой комплектующих, и обращаются к нам даже по этим вопросам, несмотря на то, что непосредственно к экспорту это не относится. Так как услуга по поиску поставщи-

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ КИТАЯ ГОТОВЫ УВЕЛИЧИТЬ ИМПОРТ РОССИЙСКОЙ ПРОДУКЦИИ

ков не выделена на законодательном уровне как услуга регионального центра поддержки экспорта, пока мы пытаемся снабдить экспортеров информацией о возможных каналах поиска», — отмечает Валерий Пиличев.

Татьяна Лагунова добавила, что приоритет центра в первую очередь — консалтинг. Большинство консультаций направлено на преодоление барьеров, связанных с задержкой валютных платежей, логистикой, реализацией новых требований по вывозу некоторых видов продукции иностранного происхождения. «Мы оказываем консультации по логистике, даем разъяснения по постановлениям №311–313, по получению валютной выручки, какие банки не попали под санкции, как продавать выручку, как можно переносить сделки из одного банка в другой», — прокомментировала она, добавив, что горячие линии организованы по каналам РЭЦ, Минпромторга.

По словам Валерия Пиличева, в ближайшее время они ожидают расширения возможностей Центра поддержки экспорта за счет добавления услуги по финансированию затрат на логистику российского плеча при экспорте и затрат на иностранные склады и фул-филмент.

Вывод по экспорту По мнению экспертов, для развития экспортного рынка региона участникам необходим поиск и освоение новых каналов и территорий экспорта, новых торговых партнеров, как и форм и видов оплаты торговых сделок. «Впрочем, замена торговых партнеров и направлений экспорта может быть для некоторых видов экспортируемой продукции неактуальна или незначительна, поскольку главным импортером для России является Китай, представители которого готовы увеличить импорт российской продукции», — уверена доцент кафедры мировой экономики и внешнеэкономической деятельности УрГУ Елена Стремоусова. Так, значительная доля экспорта Свердловской области приходится на металлургическую продукцию — порядка 44%, при этом более половины — экспортируется в Китай. Доля экспорта в недружественные страны этого ресурса невелика. ■



ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА СВЕРДЛОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ФОНДА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ФОКУСИРУЕТСЯ НА УСЛУГАХ ПО КЛЮЧЕВЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ. ОДНО ИЗ НИХ — УЗБЕКИСТАН.

Guide

Импортозамещение



04 | 2022

ТЕМЫ ВЫПУСКА:

Импортозамещение в промышленности, машиностроении и энергетике.

Ключевые проблемы импортозамещения в ИТ и их решение.
Какие возможности открываются для российского ИТ-сектора и чего ждать пользователям?

Здравоохранение.
Проблемы импортозамещения и сервисного обслуживания медицинского оборудования. Возможности уральских производителей медоборудования и лекарственных препаратов на отечественном рынке.

Агропромышленный комплекс.
Меры поддержки сельхозпроизводителей. Проблема импортозамещения оборудования и составных для комбикормов.

Импортозамещение в индустрии красоты, моды и предметов роскоши.

Туризм.
Перспективные направления для развития внутреннего туризма. Программы «Туристический кэшбэк» и «Детский кэшбэк».

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ:

ПОДЧИНЕНОВА ЕЛЕНА,
ТЕЛ. (343) 287-37-05,
REKLAMA2@KOMMERSANT-URAL.RU

