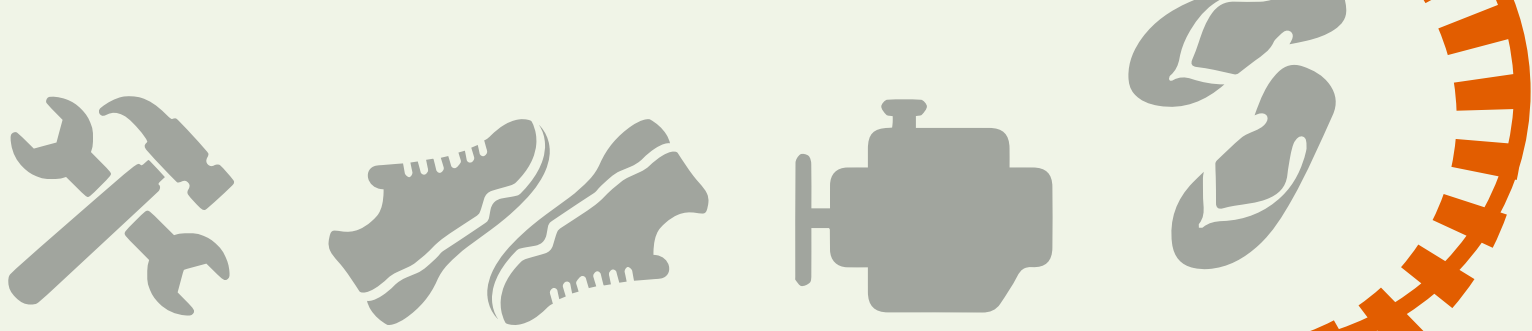


КАК ЗАПАДНЫЕ САНКЦИИ ПОВЛИЯЛИ
НА УРАЛЬСКИХ ПРОМЫШЛЕННИКОВ / 11
КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТКРЫЛИСЬ ДЛЯ
IT-КОМПАНИЙ ПОСЛЕ УХОДА
ИНОСТРАННЫХ КОНКУРЕНТОВ / 19
КАКИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
СТАНОВЯТСЯ ВОСТРЕБОВАННЫМИ / 20
ПОЧЕМУ ВЫРОСЛИ ЦЕНЫ
НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ / 23



Вторник 26 апреля 2022 года №73
(№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

Импортозамещение

BUSINESS GUIDE

Партнерство тематических приложений
(Business Guide, Guide, Review)

Подчинова Елена

(343) 287-37-05

podchinenova@kommersant-ural.ru

Тематические приложения к газете

Коммерсантъ



АНАСТАСИЯ РЕУТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»

СТРАТЕГИЯ ВЫЖИВАНИЯ

Последнюю пару месяцев наша экономика учится жить в новых условиях — условиях жестких антироссийских санкций и ухода с отечественного рынка зарубежных компаний. Когда нарушились логистические цепочки, возник дефицит иностранных товаров, цены резко скакнули вверх, как-то особенно остро стала ощущаться наша импортная зависимость. И на первый план вышел вопрос импортозамещения.

По правде сказать, он давно на слуху. Но, как отмечают многие спикеры, до объявления первого пакета санкций, слово «импортозамещение» фигурировало лишь в «дорожных картах» и сухих отчетах чиновников и сопровождалось оптимистичными цифрами, к сожалению, не всегда соответствовавшими реальному положению дел. Сейчас же вопрос замены зарубежной продукции и поиска отечественных аналогов из бумажного тренда превратился в настоящую необходимость. На некоторые российские компании, которые начали реализацию политики импортозамещения после введения санкций 2014 года, нынешняя ситуация оказала минимальное влияние. Остальные же компании поняли, что этой темой следовало озаботиться «еще вчера».

Уральские предприятия, несмотря на трудности, уверяют в способности наладить процессы импортозамещения: диверсифицировать производство, найти новых поставщиков на внутреннем рынке. Хотя полностью абстрагироваться от импортных потоков никто не собирается — просто вектор сместится в сторону так называемых дружественных стран. Способность компаний и региональной экономики к товарной самодостаточности оценивается по-разному. Но пока одни высчитывают, насколько западные санкции «отбросят» Россию в развитии, другие думают о том, как выстраивать свою жизнь в новых реалиях и выходить из ситуации с минимальными потерями.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПЕРЕНАСТРОЙКА
САНКЦИИ ЗАПАДА, ВВЕДЕННЫЕ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ, НЕГАТИВНО
СКАЗАЛИСЬ НА ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.
ВПРОЧЕМ, ПРЕДПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ УЖЕ ДОЛГОЕ ВРЕМЯ ВЕЛИ
ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩУЮ ПОЛИТИКУ, СМОГЛИ ИЗБЕЖАТЬ УХУДШЕНИЯ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ. УЧАСТНИКИ РЫНКА И ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ДЛЯ
РОССИИ ОТКРЫЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ВОССТАНОВИТЬ МОЩНОСТИ,
КОТОРЫХ СТРАНА ЛИШИЛАСЬ ПОСЛЕ РАСПАДА СССР И В ХОДЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ ПОСЛЕДНИХ 30 ЛЕТ. ИРИНА ПИЧУРИНА



ЕВГЕНИЙ ВЕЛИЧКА

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА ДОЛЯ МЕТАЛЛОВ И ИЗДЕЛИЙ ИЗ НИХ В ЭКСПОРТЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ СОСТАВИЛА 74%

СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ Как один из ведущих промышленных регионов России Свердловская область ведет активную экономическую деятельность, в том числе за рубежом. По данным регионального правительства, внешнеторговый оборот области со странами ближнего зарубежья в 2021 году составил почти \$2,8 млрд, что на 24,7% больше показателей 2020 года. Оборот со странами дальнего зарубежья за этот же период вырос с \$10 млрд до \$11,6 млрд (+15,1%). Показатели импорта и экспорта также демонстрируют положительную динамику от 7% до 27%.

Основу экспорта составляют товары традиционных отраслей промышленного комплекса региона: металлургическая, машиностроительная, химическая продукция. «В рейтинге стран-контрагентов первая пятерка по итогам 2021 года выглядит так: Китай, Казахстан, США, Германия, Турция. По экспорту несырьевых неэнергетических товаров в КНР Свердловская область стабильно входит в число лидеров среди субъектов страны. В прошлом году товарооборот с Китаем превысил \$3 млрд, с Казахстаном — \$1,5 млрд», — рассказали в департаменте информационной политики Свердловской области. За рубежом регион закупает комплектующие и материалы для производства, а также химию, металлы, плодоовощную продукцию,

товары народного потребления. Поставки высокотехнологичной продукции и комплектующих составляют порядка \$1 млрд, 30% из них поступают из Китая.

Введение антироссийских санкций, несомненно, повлияло на процессы экспорта и импорта. Свердловские власти полагают, что доля КНР в страновой структуре импорта будет расти, а объем товаров из Евросоюза, Великобритании и США продолжит сокращаться. Область, в свою очередь, будет наращивать экспорт высокотехнологичных товаров на рынки стран СНГ, Юго-Восточной Азии и Африки. По мнению регионального правительства, в этих государствах для уральской продукции нет политических рисков.

«В настоящее время идет перестройка системы и инфраструктуры международной торговли, в том числе транспортных, финансовых цепочек. Запущены механизмы ускоренного импортозамещения. Падение показателей экспорто-импортных операций неизбежно, но не критично для развития экономики Свердловской области. Неопределенность любых прогнозов в сложившейся ситуации беспрецедентно велика», — подчеркнули в департаменте информполитики.

Для нормализации ситуации в регионе создан штаб по повышению устойчивости экономики, разрабатываются антикризисные меры. Губернатор Евгений Куйвашев

поручил мобилизовать экономику, в том числе за счет развития межрегиональной и производственной кооперации. «Работа в этом направлении ведется уже несколько лет, что позволяет нашим предприятиям уверенно чувствовать себя на рынке в условиях санкций. Сегодня мы готовы поставлять продукцию уральских заводов в другие регионы, обеспечивая стабильную занятость наших работников и закрывая потребности компаний, которые ранее сотрудничали с иностранными производителями», — заявил министр промышленности и науки Свердловской области Сергей Пересторонин.

ОБСТАНОВКА НА ПРОИЗВОДСТВАХ

Существенная доля поставок предприятий химико-металлургической группы MidUral приходится на внешний рынок, поэтому новая геополитическая обстановка привела к снижению выпускаемых объемов. В пресс-службе группы отметили рост себестоимости продукции: «Это происходит из-за роста цен на материалы, необходимые для функционирования производства и выпуска продукции». Сейчас в сфере реализации продукции идет переориентация на внутренний рынок: усилена работа по выпуску импортозамещающей продукции, в том числе той, с которой можно зайти в новые сегменты рынка.



→ Как подчеркнули в пресс-службе MidUral, ряд проектов изначально был основан на принципах импортозамещения. Например, АО «Русский хром 1915» совместно с Институтом металлургии УрО РАН разработали и внедрили новые технологии переработки отходов производства. «Из перерабатываемого на предприятии шлама выпускают продукцию для металлургов. Сбыт осуществляется преимущественно на внутреннем рынке, частично в страны ближнего зарубежья. “Русский хром 1915” совместно с институтом планируют реализовать еще один проект, в рамках которого будет построен отдельный комплекс по переработке отходов в товарные продукты», — рассказали в пресс-службе. По ее данным, интерес к закупке импортозамещающей продукции уже проявили крупные российские предприятия металлургической отрасли. Сейчас идет подготовка к производству первых пробных партий.

Учитывая, что MidUral пересматривал свои логистические потоки в период локдауна, у компании есть резервные решения, которые позволяют оптимизировать каналы сбыта. «С новым оборудованием, которое эксплуатируется на предприятиях, работают наши специалисты. Они проходят обучение в рамках внедрения и пусконаладочных работ, поэтому могут решать определенные задачи по обслуживанию и ремонту оборудования», — рассказали в MidUral. — Также на заводах есть оборудование, разработанное нашими инженерами совместно с иностранными партнерами. Это исключает необходимость привлечения внешних специалистов».

О готовности к полному импортозамещению заявила НПО автоматики. Как сообщили в его пресс-службе, предприятие получило множество заявок российских машиностроителей на изготовление аналогов импортных приборов. Первый заказ, который уже готов к серийной поставке, — контроллер управления гидравликой для автомобильной и сельскохозяйственной техники. Уже в мае к заказчику отправятся системы управления трактором, производство которых уже началось. Помимо этого, НПО автоматики занялось созданием линейки приборов для различных модификаций грузовиков и разработкой аналога американских агронавигаторов для систем точного земледелия.

В пресс-службе НПО отметили, что отечественные предприятия стали намного чаще обращаться за приборами, и теперь для компаний в приоритете выстраивание временного менеджмента, чтобы удовлетворить спрос заказчиков. «В сложившейся ситуации нам не хватает опытных разработчиков для оперативного замещения высвободившихся рыночных ниш. У многих производителей заканчиваются запасы электронных компонентов, мы должны быстро реагировать, в том числе покупать необходимые для производства элементы. Здесь как раз и возникает проблема: все наши закупочные процедуры регламентированы 223-ФЗ. Некоторые поставщики готовы держать цену в течение одного дня, но нам как госкомпании такая скорость недоступна. Ведь прежде чем оплатить счет, надо пройти комплекс закупочных процедур, а это может занимать несколько недель и даже месяцев», — пояснили в НПО автоматики. Руководство предприятия ожидает трехкратного роста заказов, но предупреждает, что для этого необходима активная поддержка со стороны сельхозпроизводителей: «Они привыкли к американским системам, сервису, и работа с этими поставщиками выстраивалась годами. Сейчас у них появится другая система управления, и нужно налаживать весь процесс с нуля».

Пятикратный рост мощностей в рамках импортозамещения в этом году анонсировало НПО «Биомикрогели», которое специализируется на выпуске биоразлагаемых чистящих средств. «В сложившейся конъюнктуре западные игроки либо уходят, либо существенно поднимают цены, что для локального производителя является возможностью. И мы к этому готовы. В настоящее время мощность производственной площадки “Биомикрогели” порядка 18 тыс. т продукции в год. Мы планируем расширение и увеличение мощностей, это также позволит создать новые рабочие места», — заявил создатель и директор компании Андрей Елагин. Благодаря собственной команде инженеров-исследо-



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

вателей за последний год компания в два раза увеличила ассортимент продукции. Это экологически безопасные моющие и чистящие средства, косметика, продукты по уходу за домашними животными, реагенты для очистки воды, компоненты для промышленной химии и продукты для очистки промышленных стоков, ликвидации разливов нефти и экстракции растительных масел. При этом, подчеркивает господин Елагин, на предприятии используется оборудование свердловских производителей.

Завод полного цикла производства «Уралэлектромаш», который производит асинхронные двигатели, востребованные в различных отраслях, готов заместить на рынке японские, европейские и американские моторы. «У нас для этого есть опыт и необходимые конструкторские и технические службы. Более того, есть практические результаты качественного и высокотехнологичного замещения иностранных двигателей. Большая часть нашей продукции сегодня используется в создании тепловозов и локомотивов, идет на речной и гражданский морской флот, а также для нужд металлургической, горнорудной, атомной промышленности. Есть даже отдельные виды двигателей, которые мы делаем для космической отрасли», — отметил директор завода Андрей Терещенко. По его мнению, скорость проведения импортозамещения напрямую будет зависеть от развития кооперационных связей.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ СИЛЫ В Группе компаний «Россети» реализуется корпоративный план импортозамещения. Он направлен на обеспечение технологической безопасности электросетевого комплекса РФ и содействие развитию отечественных производств электротехнического оборудования, конкурентоспособного на внутреннем рынке и за рубежом. Таким образом, доля иностранной продукции в закупках с 2014 года снижена с 40% до менее чем 10%.

В компании «Россети Урал» этот показатель сейчас находится на уровне 2%, причем и такая продукция обеспечена запчастями. «Один из базовых подходов работы с российскими поставщиками — типизация применяемых решений за счет разработки и внедрения стандартов организации на электротехническую продукцию», — подчеркнули в компании. Сегодня в ее активах уже есть объекты, которые построены не про-

сто с использованием российского оборудования, а преимущественно локальных поставщиков. Примером можно считать подстанцию «Полиметалл» на 110 кВ в Краснотурьинске. Центр питания в значительной степени оснащен энергооборудованием уральских производителей, включая силовые трансформаторы, которые сделаны в Екатеринбурге.

Политика импортозамещения уже длительное время реализуется и на Белоярской АЭС. 75% компьютеризированных рабочих мест переведены на отечественное программное обеспечение Astra Linux, а в 2020 году на питательных электронасосах пароводяного контура энергоблока № 4 торцевые уплотнения немецкого производителя были заменены на отечественные, производства компании «Унихимтек». Как отмечают в пресс-службе БАЭС, ядерное топливо также производится российскими предприятиями в составе топливной компании «ТВЭЛ» (предприятие «Росатома»), а вопросы логистики по-прежнему решаются в установленном порядке, изменений нет.

ПРЕОДОЛЕНИЕ БАРЬЕРОВ Многие компании уже испытали действие западных санкций 2014 года и влияние кризиса во время пандемии, поэтому успели выработать навык противостояния возникающим проблемам. «Ограничения 2022 года имеют более обширный характер, но за последние восемь лет мы накопили определенный опыт работы в условиях санкционных ограничений. Он связан с практикой перестройки логистических цепочек, быстрого поиска поставщиков, покупных комплектующих изделий в условиях отказа от поставок наших иностранных партнеров», — рассказал первый заместитель председателя свердловского отделения Союза машиностроителей России Павел Лыжин.

Как отмечает первый вице-президент Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей (СОСПП) Александр Породнов, предприятия самостоятельно ведут работу по реализации стратегий импортозамещения, а государство на всех уровнях принимает меры, направленные на стимулирование этого процесса. «Для реализации проектов импортозамещения, предполагающих организацию выпуска новых типов продукции, критически важны две вещи: стабильный и гарантированный заказ, возможно даже

НЕКОТОРЫЕ УРАЛЬСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ВИДЯТ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СВОЕГО БИЗНЕСА В СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ

госзаказ, и длинные дешевые инвестиционные ресурсы», — пояснил он.

Президент Уральской торгово-промышленной палаты (УТПП) Андрей Беседин уверен, что научные и производственные мощности Свердловской области могут заместить большинство потребностей в импорте, но на это потребуется время. Он связывает сложности импортозамещения с последствиями экономических реформ, которые в России начались в 1990-х. «Мы зависим от импорта. Зависим жестко. Вся наша идеология была заточена на это. Мы на иглу зависимости подсаживались 30 лет, и соскочить с нее за раз невозможно», — отметил господин Беседин. По его словам, государство взяло курс на импортозамещение в 2015 году, когда правительство РФ приняло постановление №719, согласно которому предприятие, желающее участвовать в госзакупках и муниципальных контрактах, должно производить продукцию в России. На момент принятия закона государство требовало, чтобы доля российского участия в производстве составляла не менее 30%, сейчас она достигает 70%. По данным УТПП, с начала 2022 года уральские предприятия получили 77 сертификатов, подтверждающих производство продукции на территории России. Однако сейчас для наращивания мощностей государство должно снизить ключевую банковскую ставку, добавил Андрей Беседин.

«Импортозамещение теперь не тренд, а необходимость. Сложившаяся ситуация предоставила шанс для развития предприятиям: иностранные производители уходят из России, и логично, что их место занимают отечественные компании. Соответственно, растут объемы производства, осваиваются новые технологии, ну и появляется перспектива в дальнейшем выйти на внешние рынки. Россия импортирует товаров почти на \$100 млрд. В основном это высокотехнологичная продукция машиностроения, приборостроения, IT, программное обеспечение, транспортные средства, дорожно-строительная техника — и все это могут заместить отечественные производители. Для российских предприятий открылся рынок на эту сумму», — резюмировали в пресс-службе НПО автоматики. ■

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ УРАЛМАШЗАВОДА

В ТЯЖЕЛОМ МАШИНОСТРОЕНИИ НА СОЗДАНИЕ НОВОЙ ПРОДУКЦИИ — ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ И ОБКАТКИ ГОЛОВНЫХ ОБРАЗЦОВ В ХОДЕ ОПЫТНО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ — ТРЕБУЕТСЯ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. УРАЛМАШЗАВОД ПРОШЕЛ ЭТОТ ПУТЬ, ОБНОВИВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ИНЖИНИРИНГ И ПРОИЗВОДСТВО. СЕГОДНЯ ПРЕДПРИЯТИЕ ПРЕДЛАГАЕТ СВОИМ ЗАКАЗЧИКАМ ОБОРУДОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ, НЕ УСТУПАЮЩИЕ ЛУЧШИМ МИРОВЫМ ОБРАЗЦАМ.

ИННОВАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ

Один из самых ярких проектов УЗТМ в сегменте дробильного оборудования 2020–2021 годов — пуск в эксплуатацию уникальной дробилки КМД 3000/800 мощностью 800 кВт на Карельском окатыше. В КМД 3000/800 конструкторы Уралмашзавода реализовали инновационные решения, позволяющие добиться высочайшего уровня производительности дробильного оборудования. Чтобы обеспечить заявленный параметр, был полностью пересмотрен конструктив дробильной установки: при проектировании КМД-3000/800 реализована концепция создания усилий дробления за счет гидравлики, а защита от перегрузок — пневматикой. Дробилка оснащена гидропневматической системой для форсированного режима дробления и защиты узлов от перегруза при попадании недробимого материала.

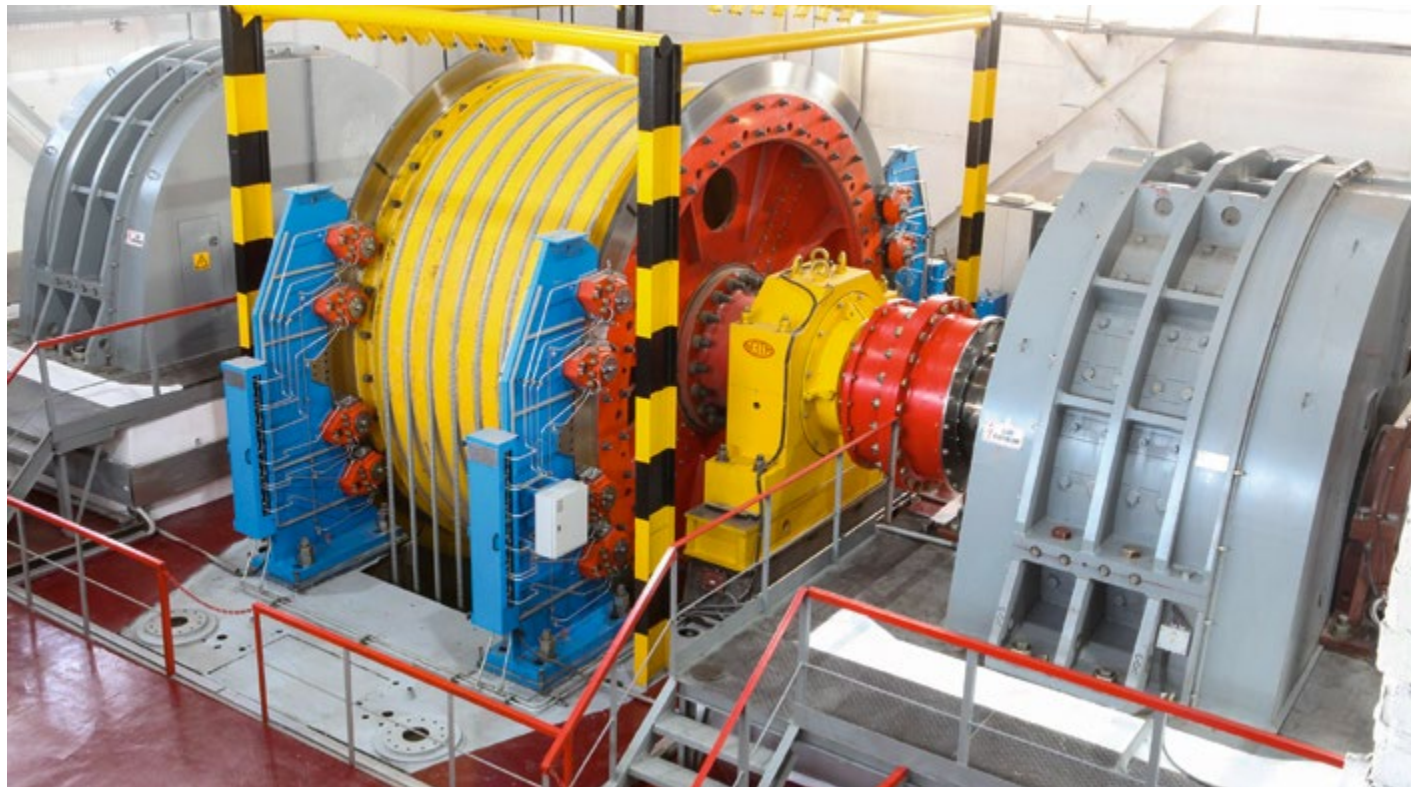
Кроме гидропневматики, КМД 3000/800 обеспечена комплектом интеллектуальных систем и гидроприводов. Принципиально улучшены и все базовые детали — увеличены их прочностные свойства. КМД 3000/800 — принципиально новый качественный уровень в производстве отечественного дробильного оборудования.

ПРОРЫВ В РОССИЙСКОМ МАШИНОСТРОЕНИИ

В 2021 году Уралмашзавод освоил выпуск нового вида оборудования в сегменте дробильных установок — щековых дробилок со сложным качанием щеки (ЩДС) для горнорудных предприятий. Это событие стало настоящим прорывом в отечественном тяжелом машиностроении: сегодня предприятие является единственным поставщиком такой техники в России.

Проект по созданию нового отечественного продукта стартовал на УЗТМ в 2020 году. Производство щековых дробилок со сложным качанием щеки (ЩДС) имеет огромные перспективы: этот вид дробильного оборудования демонстрирует не меньшую производительность, чем дробилки с простым качанием щеки (выпускаются УЗТМ с 2010 года), но они более компактные, легкие, мобильные. Это дает возможность устанавливать их в ограниченном пространстве, например, в шахтных камерах дробления, или использовать в составе карьерных дробильно-сортировочных комплексов. Потребность российских горнорудных компаний в таком оборудовании — десятки единиц в год. Ранее горняки приобретали ЩДС у зарубежных производителей.

Разработка Уралмашзавода ни в чем не уступает импортным аналогам. А за счет применения быстрознашиваемых частей и комплектующих отечественного производства стоимость владения дробилкой ЩДС-12х14У производства Уралмашзавода прогнозируется значительно ниже, чем аналогичной дробилкой импортного производства.



Заказчиком первых двух машин ЩДС-12х14У выступил давний партнер УЗТМ — Гайский ГОК (сырьевой актив УГМК). Дробилки будут установлены на новых горизонтах шахты «Эксплуатационная».

Учитывая пожелания заказчика, конструкторы Уралмашзавода предложили ряд уникальных решений, которые гарантируют надежность работы оборудования. Так, для изготовления станины применена высокопрочная листовая сталь, были спроектированы специальные вибропоры, использованы подшипники увеличенной грузоподъемности.

Для изготовления щеки и корпусных деталей, имеющих сложную конфигурацию, разработана специальная технология, обеспечивающая высокую прочность и жесткость отливок при их сравнительно небольшой массе. Отливки для ЩДС поставляют филиал «ИЗ-КАРТЭКС»-Литейное производство, которое вместе с Уралмашзаводом входит в Группу УЗТМ-КАРТЭКС.

Первая ЩДС-12х14У уже смонтирована и испытана под нагрузкой на площадке заказчика. Еще несколько дробилок этой модели будут поставлены комбинату после испытаний первых машин в реальных условиях.

ВСЕ ПЕРЕМЕЛЕТСЯ

Высокими темпами развивается и сегмент размольного оборудования: в 2020–2021 года УЗТМ приступил к выпуску мельниц больших типоразмеров — с диаметром барабана от 7 м.

На сегодняшний день самая крупногабаритная мельница, введенная в эксплуатацию, — ММС-9500х2900 с диаметром барабана 9,5 м производительностью 325 т/ч и весом 638 т. Мельница мокрого самоизмельчения ММС-9500х2900 оснащена современной автоматизированной системой управления, гидравлическим приводом перемещения грузочной тележки и установкой для подъема и медленного ремонтного вращения барабана. Эти решения гарантируют высокую надежность, удобство и безопасность оборудования в эксплуатации, а также позволяют упростить обслуживание машины.

В производстве еще одна крупнообъемная мельница — ММПС-9500х5400 для Алмалыкского ГМК (Узбекистан).

ПОШЛИ НА ПОДЪЕМ

Решение освоить еще один новый вид продукции — шахтное подъемное оборудование — на Уралмашзаводе при-

няли в 2015 году. Ранее ни одно предприятие России такие установки не производило, и российским горнодобывающим компаниям приходилось закупать такую технику у иностранных производителей — предприятий из Чехии, Украины и Китая.

Первую шахтную подъемную машину ШПМ 5х8 (диаметр канатоведающего шкива составляет 5 м, а количество ручьев на шкиве — 8) Уралмашзавод отгрузил заказчику — Гайскому ГОКу — в 2018 году, через год установка была введена в эксплуатацию.

Горняки отечественной ШПМ остались довольны: машина успешно подтверждает технические параметры, заложенные заказчиком в техзадании. Ее производительность составляет 14,5 тыс. т/сутки, полный цикл работы (от загрузки до возвращения на исходную позицию) занимает 144 сек.

Сегодня конструкторы Уралмашзавода ведут разработку уже двенадцатой ШПМ. Каждая машина проектируется с учетом всех особенностей шахт наших заказчиков, все основные элементы оборудования проходят прочностные и ресурсные расчеты.



В КМД 3000/800 реализованы решения, позволяющие добиться высочайшего уровня производительности



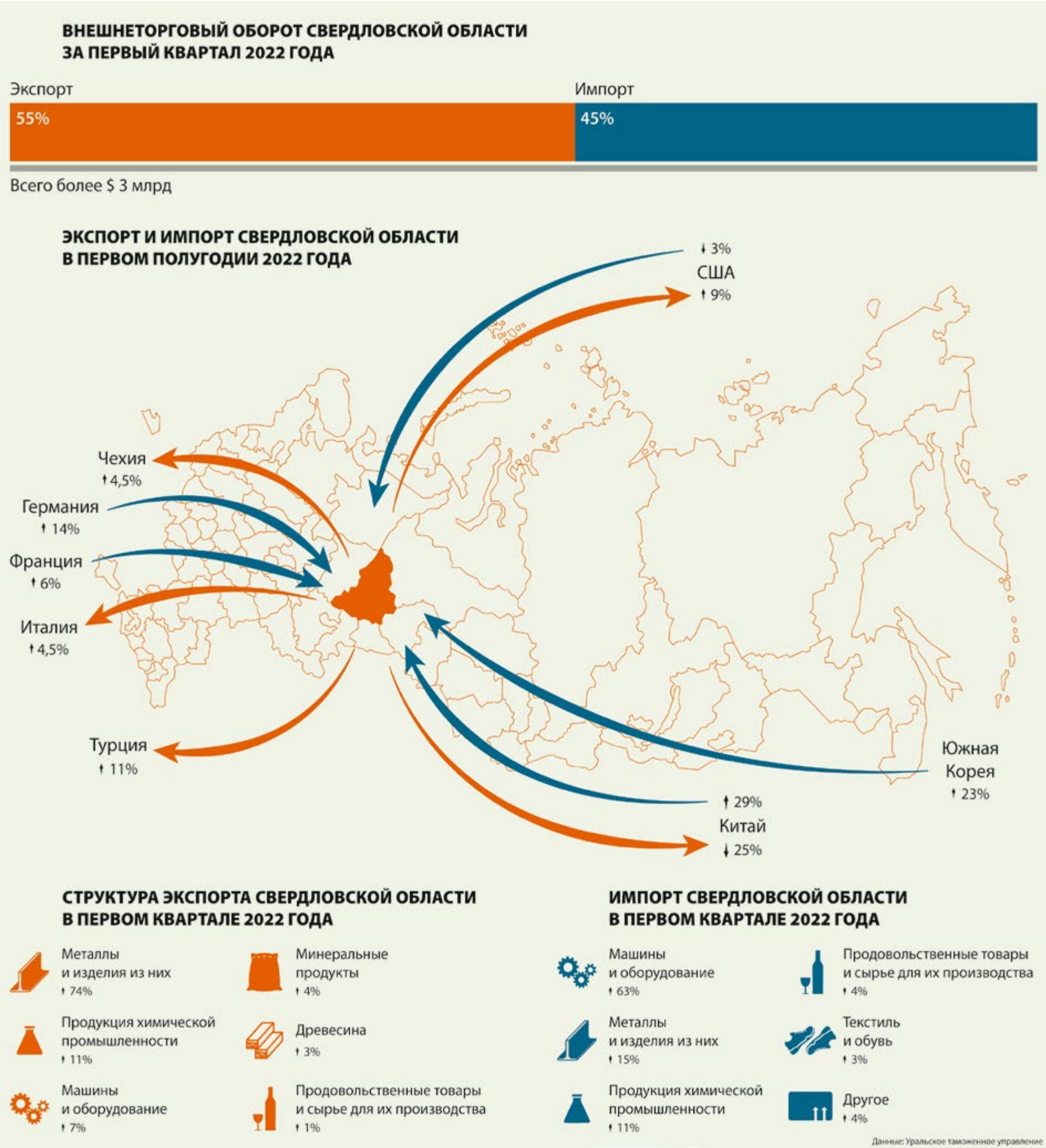
Самая большая мельница УЗТМ введена в эксплуатацию на Гайском ГОКе



ЩДС-12х14У по техническим характеристикам не уступает импортным аналогам

ТОРГОВЫЕ СВЯЗИ

У СРЕДНЕГО УРАЛА НАЛАЖЕНЫ ХОРОШИЕ ОТНОШЕНИЯ С ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАНАМИ. НО ПОСЛЕ СМЕНЫ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ В МИРЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА БУДУТ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАНЫ.



«Полностью дефицита избежать не удастся»

Коммерческий директор «Сантехкомплект-Урал» Никита Рыков о состоянии строительной отрасли после ухода с рынка иностранных компаний и перспективах импортозамещения

Введение беспрецедентных антироссийских санкций и уход с отечественного рынка иностранных компаний освободили ниши для местных предприятий, которые должны занять места на рынке во избежание дефицита товаров. После потери части зарубежных партнеров крупные российские компании также заинтересованы в поиске новых поставщиков, чтобы успешно завершить начатые ранее проекты. Коммерческий директор компании «Сантехкомплект-Урал», занимающейся поставками инженерной сантехники, Никита Рыков рассказал о том, как уход иностранного бизнеса из России повлиял на строительную отрасль, а также об условиях импортозамещения и услугах, которые помогут нивелировать потери клиентов.

— Какую долю российского рынка занимает импортная продукция?

— У отечественных и зарубежных товаров примерно равные доли на рынке — почти по 50%. При этом половина иностранных продуктов поступала с европейского рынка, сейчас это так называемая «красная зона». С этими категориями товаров у бизнеса в данный момент большие трудности, они пытаются найти новых поставщиков. Другая половина импорта шла с рынка Азии, который менее рискованный. Поэтому за 75% корзины бизнесу переживать не стоит, а по 25% мы ведем соответствующую работу, готовимся к импортозамещению.

— Способны ли российские компании, в частности «Сантехкомплект-Урал», составить достойную конкуренцию европейским товарам?

— Мы активно работаем над этим. Что-то удастся заменить быстро, на что-то потребуется 1–2 года для перестройки логистики и процесса работы в целом.

Из-за ухода иностранных поставщиков в России ожидается недостаток ресурсов. Он коснется и сегмента инженерной сантехники. С учетом санкционных марта и апреля к основному производственному сезону — примерно к июлю — будет нехватка товаров. Мы ведем работу в этом направлении, но полностью дефицита избежать не удастся. Поэтому в этом году компаниям важно быть готовыми к быстрому принятию решений по применению новых материалов, преимущественно отечественных.

Позиция нашей компании такова: только совместными усилиями всех участников строительного рынка, принимая нестандартные быстрые решения, сегодня отечественный бизнес может рассчитывать на развитие в современных условиях. Наше общее благополучие зависит только от каждого из нас. Мы не ищем виноватых. Наоборот, благодаря санкциям у российских компаний появилась возможность занять нишу, которая долгое время была за иностранным капиталом.

Радует, что многие российские предприятия начали производство аналогов европейских товаров задолго до начала всем известных мировых событий. Им сейчас в разы проще. Например, с рынка ушли производители трубопроводных систем, которые применяются для внутрипольной прокладки систем отопления и водоотведения. Однако в Свердловской области есть компания, создающая достойный продукт и готовая поставлять продукцию на рынок. У нее есть четкое понимание по логистике сырья и достаточ-



но производственных мощностей. Сейчас мы заключаем контракты, чтобы обеспечить рынок Екатеринбурга этим немаловажным продуктом.

— Вы сотрудничаете с 350 зарубежными и отечественными поставщиками и производителями инженерной продукции. Как уход с российского рынка иностранных партнеров отразился на вашем бизнесе?

— Точечно сократился ассортимент. Но это лишь мотивирует предпринимать новые действия для расширения пула производителей. Мы ориентируемся на российский рынок, но готовы сотрудничать с азиатскими компаниями. Сейчас изучаем, какие есть риски в сотрудничестве с новыми поставщиками, как организовать логистику, насколько качественную продукцию они предлагают и насколько надежно будут выполняться гарантийные обязательства.

— Изменилось ли количество заказов после введения санкций и возросшей потребности в импортозамещении?

— Безусловно, потребность в продукции возросла. Однако из-за того, что многие предприятия до сих пор не до конца понимают, какую стратегию ведения бизнеса следует выбрать, закупаться особо не спешат. Рынок занял выжида-

тельную позицию. В результате в первый месяц «нестабильности» число заказов снизилось. Так, количество клиентов сократилось на 5%, а по проданным единицам — на 24,5%.

В разных секторах рынка наблюдаются разные тенденции. Значительнее всего просел строительный рынок и крупная промышленность — падение составило 10% и 47% соответственно. При этом розничный сегмент серьезно вырос: по сравнению с мартом 2021 года спрос в разных каналах сегмента увеличился в 1,7–1,9 раза. Последняя неделя марта показывает, что у части предприятий уже начинает формироваться понимание, как действовать дальше.

— Как изменится спрос в сегменте крупного бизнеса?

— Делать долгосрочные прогнозы пока сложно. Мы ожидаем, что в апреле — мае спрос превысит прошлогодние показатели. Этот рост спланирован с учетом возможного уровня инфляции. Учитывая заявления наших клиентов из строительной и промышленной отраслей, мы полагаем, что оказываемая государством поддержка поможет компаниям на ближайшее время продолжить работать на допустимом стабильном уровне с повышением стабильности в долгосрочной перспективе. Строители утверждают, что им как минимум нужно закончить уже начатые проекты, значит, до конца года снижения спроса точно не будет. Промышленный сектор, с учетом выбранной стратегии импортозамещения, также не должен падать.

— В вашем ассортименте 196 товарных категорий и более 75 тыс. наименований. Достаточно ли производственных мощностей с учетом возросшей потребности в импортозамещении?

— В рамках нашего собственного производства мощностей хватает. Уже имеющаяся технологическая база позволяет нарастить объемы примерно в 1,5 раза. Но мы все равно планировали провести модернизацию для увеличения производительности. Пока поставили проект на паузу, чтобы оценить, как в ближайшее время поведет себя рынок. При благоприятных условиях работы по этому направлению возобновятся.

— Что вы предлагаете клиентам для безболезненного преодоления этого непростого периода?

— В данном вопросе хотелось бы выделить несколько направлений:

1. Прежде всего, хотелось бы отметить инженеринговую составляющую, в рамках которой мы можем быстро оценить качество, технику и характеристики материалов, чтобы оперативно провести перепроектирование систем тепло-, холодо-, водоснабжения. Сегодня в работу заходят проекты, подготовленные еще по ранее выпущенным техническим заданиям, в которых нужно пересмотреть материалы с учетом ухода некоторых зарубежных поставщиков. Чтобы это сделать максимально быстро и правильно с технической точки зрения, мы предлагаем быструю техническую оценку и перепроектирование. А также проводим техническую экспертизу уже существующих и вновь проектируемых решений для оптимизации систем и увеличения доли присутствия отечественного оборудования.

2. В перечне услуг можно отметить и финансовые возможности для клиентов. Совместно с партнерами — производителями оборудования — мы применяем различные схемы ценообразования, чтобы зафиксировать в сделках текущие цены. Ведь оборудование может потребоваться только через полгода после начала реализации проекта, к тому времени его стоимость может вырасти. Чтобы клиентам не приходилось выходить за рамки установленного бюджета, мы готовы фиксировать цены в индивидуальном порядке.

3. В рамках технико-коммерческих возможностей мы просчитываем проекты в нескольких альтернативных вариантах с использованием различного оборудования из нашего ассортимента. Клиенту остается только выбрать наиболее подходящий для него по цене, качеству и техническим характеристикам вариант. Эта функция очень востребована среди заказчиков.

4. Для удобства клиентов мы предлагаем ряд логистических решений. В частности, берем на себя администрирование процесса хранения товара на длительный период.

5. Кроме того, мы оказываем нашим партнерам экспертную поддержку: активно участвуем в профильных конференциях, круглых столах и мастер-классах, чтобы знакомить рынок с отечественными производителями и расширять информационное поле клиентов. Мы также организуем поездки на предприятия, где уже применяется российское оборудование, чтобы продемонстрировать его качество в полевых условиях.

— Предлагаете ли вы клиентам, пострадавшим от санкций, особые условия?

— Мы готовы идти на контакт, но в каждом случае это индивидуальный подход. Компания готова оказать любую посильную поддержку, например, при наличии возможностей мы идем на компенсацию курсовых колебаний. Также предоставляем в безвозмездное пользование специальные профессиональные инструменты, когда клиенты закупает отечественные материалы. Это необходимо, чтобы поставляемые материалы монтировались и эксплуатировались соответствующим образом. В части логистики и хранения оборудования мы предоставляем скидки и организуем доставку от поставщика к клиенту, минуя складские комплексы, чтобы снизить затраты на перевозки.

**САНТЕХКОМПЛЕКТ
УРАЛ**

620137, г. Екатеринбург, ул. Учителей, 34
(343) 270 04 04
santur.ru

@santehekb VK santehtekhnika_ural



«МЫ ГОТОВЫ ПРОИЗВОДИТЬ ПРОДУКЦИЮ ПО КОНКУРЕНТНОЙ ЦЕНЕ»

ВОПРЕКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ УРАЛЬСКИЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДОЛЖАЮТ ДЕМОНИСТРИРОВАТЬ УВЕРЕННУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ. В НАЧАЛЕ ГОДА БЫЛА СОЗДАНА УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «УЗХМ» (ИСТОРИЧЕСКАЯ АББРЕВИАТУРА «УРАЛЬСКОГО ЗАВОДА ХИМИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ»), ПОД РУКОВОДСТВО КОТОРОЙ ПЕРЕШЕЛ ПАО «УРАЛХИММАШ», РАНЕЕ ВХОДИВШИЙ В ГРУППУ ОМЗ (ОБЪЕДИНЕННЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ). ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «УК УЗХМ» ТАМАРА КОБАЛАДЗЕ РАССКАЗАЛА О ТОМ, КАК ПРОЦЕССЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ВЛИЯЮТ НА ПРОИЗВОДСТВО, КАК В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ ВЫСТРАИВАТЬ КАДРОВУЮ ПОЛИТИКУ И КАКИЕ ПРОЕКТЫ ПЛАНИРУЕТСЯ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ.

— ПАО «Уралхиммаш» перешел под управление «УК УЗХМ» в феврале 2022 года. Для чего это было сделано?

— Переход Уралхиммаша под управление нашей компании был сделан с целью модернизации производства и расширения портфеля зарубежных заказов — выхода за пределы России. В структуру управляющей компании также входит «Уральский металлургический завод». Все это достойные заводы, производственные площадки не только с богатой историей и высокими экономическими показателями, но и трудовым коллективом, который несет в себе компетенции, знания и экспертность.

При этом мы не разделяем вопросы управляющей компании и производственных площадок. У нас другая история: управляющая компания, так же, как и ее сотрудники, является частью самого завода. Мы работаем совместно, поскольку это исключительная ситуация для мотивации людей на получение совместного результата.

— В качестве одного из приоритетных направлений экспорта была выбрана Центральная Азия. С чем связан такой выбор?

— Все понимают, что в основном это наши дружественные страны, страны постсоветского пространства. Они сейчас развиваются и инвестируют в стратегические отрасли:



ли: атомную, нефтегазовую, сельскохозяйственную. А мы со своей стороны готовы помочь нашим соседям в модернизации их оборудования и, соответственно, в развитии и наращивании своих производственных мощностей.

Мы готовы развивать сотрудничество со странами Африки и Латинской Америки. У предприятия был успешный опыт сотрудничества с кубинским нефтеперерабаты-

вающим заводом «Сьенфуэгос», куда мы поставили 11 шаровых резервуаров объемом 600 кубометров. Но для выстраивания экспортных процессов нужно понимать временные затраты и потребности заказчиков.

Но при этом мы делаем ставку на наших ключевых заказчиков: «Росатом» и «Газпром», которые постоянно развиваются и реализуют новые проекты. Мы всегда готовы работать вместе с ними.

— Как западные санкции повлияли на производственные процессы «УК УЗХМ»? Возникли ли трудности при выполнении заказов?

— Скажем так, у нас были вопросы по некоторым номенклатурам. В частности, запорно-регулирующая арматура (ЗРА) и внутрикорпусные устройства (ВКУ), так как ранее мы использовали комплектующие итальянского и немецкого производства, а они были высокой степени качества и надежности. Производства ЗРА и ВКУ есть на территории России, но их продукция не всегда соответствует тому, что нам нужно. В результате нам приходится идти от обратного: договариваться с заказчиком и перерабатывать технические требования, чтобы использовать номенклатуру российского производства. Хочется, чтобы те отечественные промышленные площадки, которые производят номенклатуру, необходимую всей машиностроительной

отрасли, обратили внимание на возможность применения новых технологий, а мы со своей стороны готовы к диалогу.

Также в связи с задержками по закупкам и поставкам сырья и комплектующих, перегрузом российских металлургов, особенно в листовом прокате, который является основной номенклатурой Уралхиммаша, становится трудно придерживаться изначальных сроков по проектам. Мы это не скрываем, честно говорим об этом заказчикам, ищем отечественные аналоги импортной продукции.

— Как на предприятии реализуется политика импортозамещения? Что «УК УЗХМ» и входящие в нее заводы могут предложить для замены зарубежных аналогов?

— В первую очередь мы создали оперативный штаб по митигации рисков. На его заседаниях мы определяем, какая номенклатура сейчас наиболее важна, что можно произвести самостоятельно, как и где найти замену. По результатам обсуждения мы можем найти необходимые нам аналоги на территории России или за рубежом — в Китае и других дружественных странах.

Также мы работаем над созданием собственного инжинирингового центра — сейчас мы на стадии подбора персонала. Центр будет рассматривать любые предложения, которые поступают в «УК УЗХМ», не обязательно, чтобы они касались только наших текущих компетенций. Мы будем рассматривать все, в том числе с учетом расширения своих возможностей и заимствования технологий. Для этого у нас есть все необходимые ресурсы: территория завода площадью 80 га, незадействованные цеха, специалисты. Инжиниринговый центр позволит решить вопрос применения новых технологий для производства продукции в необходимой отрасли России.

Да, некоторые направления работы на заводе восстановлению не подлежат, поскольку требуют больших финансовых затрат. Но уже сегодня номенклатура, которую делают Уралхиммаш и Уральский металлургический завод, становится востребованной на фоне общей тенденции импортозамещения, когда иностранные компании уходят с российского рынка. И мы готовы производить продукцию по конкурентной цене.

— Из-за изменившейся политической ситуации в мире многие логистические цепочки были нарушены. Как вы планируете преодолевать эту трудность при налаживании экспортных процессов?

— Да, логистическая ситуация сложная, она затрагивает разные страны. Но нас нельзя чем-то подобным напугать, вы же понимаете. Мы всегда найдем выход. Большинство директоров по закупкам и логистике уже нашли возможности работать в сложившихся условиях. У России есть выход к морю, есть железнодорожный транспорт, выход через Казахстан, Узбекистан, Беларусь и других партнеров. Жизнь не останавливается на США и Европе. Просто российскому бизнесу нужно понимать, как государство может поддержать в сложившейся ситуации, какие субсидии возможно получить, как будет выстроена работа таможенными органами.



— **Повлияли ли западные санкции на портфель заказов?**

— Нет. Напротив, он увеличился. На сегодняшний день практически вся контрактация завершена. В целом сумма портфеля составляет порядка 10,5 млрд руб. При этом около 30% заказов являются зарубежными.

Заключены контракты на поставку оборудования для крупнейшей в Индии АЭС «Куданкулам» и строящейся в Турции АЭС «Аккую». С индийской АЭС Уралхиммаш сотрудничает с 2015 года. Тогда завод изготовил и отправил восемь емкостных аппаратов системы аварийного охлаждения зоны реактора, спустя год подписал еще один контракт на поставку 16 комплектов емкостных аппаратов дополнительной системы пассивного залива активной зоны для энергоблоков №3 и №4. В 2021 году Уралхиммаш изготовил партию теплообменников СПОТ (часть пассивной системы безопасности АЭС) для строящейся «Куданкулам». В рамках контракта стурецкой АЭС «Аккую», заключенного в 2020 году, планируется до 2023 года изготовить 48 комплектов оборудования.

Надеемся на заключение контракта с Шуртанским газохимическим комплексом (Узбекистан), где крупный газоперерабатывающий завод нуждается в расширении. Уралхиммаш производит уникальные шаровые резервуары. Именно их мы и хотим поставлять. С Республикой Узбекистан у нас очень хорошие партнерские отношения. В прошлом году мы поставили 22 резервуара для хранения жидкого аммиака для химического комплекса по производству сложных минеральных удобрений в Самаркандской области. Еще один запрос на сотрудничество поступил от Туркменбашинского комплекса нефтеперерабатывающих заводов из Туркменистана. Они работают по разным интересным нам направлениям. Однако в работе со среднеазиатскими странами есть своя специфика, в том числе касающаяся финансовых вопросов.

— **Какие интересные проекты были реализованы на территории России?**

— В этом году мы заключили договор на поставку блочного оборудования для завода «Газпром переработка» по подготовке конденсата к транспортировке (Уренгой, ЯНАО). Уралхиммаш взял на себя обязательства до конца 2022 года поставить оборудование на завод.

В прошлом году Уралхиммаш раньше срока (июня 2022 года) отгрузил 14 единиц оборудования для обустройства установки стабилизации конденсата сеноман-аптских залежей Харасавэйского газоконденсатного месторождения на Ямале (разработкой месторождения занимается ПАО «Газпром»).

И еще один амбициозный проект тоже связан с развитием Бованенковского и Харасавэйского месторождений. Он оценивается в несколько десятков миллиардов рублей. В рамках этого проекта Уралхиммаш изготовит блочное оборудование технологических линий установки низкотемпературной конденсации (УНТК). Каждая линия установки



включает в себя два вида теплообменного оборудования, блоки дегазаторов, разделителей и сепараторов. Данный проект разрабатывался еще в прошлом году, но он интересен другим. Изначально мы ориентировались на иностранных производителей турбодетандеров, поскольку номенклатуры необходимого для проекта объема и мощности в России не производилось. Мы же нашли производителя, отвечающего требованиям, и сейчас субсидируем НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) по производству турбодетандеров. Это задел не только для нашего проекта, но и для всей России в целом, поскольку это новая производственная цепочка.

— **Многие заводы говорят о нехватке квалифицированных кадров. Как обстоят дела в этой сфере?**

— Конечно, мы чувствуем некоторый дефицит в основных рабочих профессиях: сварщики, котельщики, сотрудники отдела качества. Нужен менеджмент, у которого горят глаза, который будет мотивирован на работу.

Для решения этих задач мы возобновим работу учебно-производственного комбината, наладим сотрудничество

с сузами и вузами. Рассматриваем возможность получения образовательной лицензии, чтобы на базе завода организовать профессиональное обучение и потом предлагать выпускникам работу на предприятии с учетом того, что на Уралхиммаше уже сейчас работают целые династии. И на это можно и нужно ориентироваться и поддерживать. Мы будем вести переговоры с УрФУ и министерством образования Свердловской области, чтобы заручиться их поддержкой.

— **Как вы видите развитие Уралхиммаша в дальнейшем?**

— Уралхиммаш имеет огромный потенциал. Если в 2021 году мы установили рекордный показатель по выручке — более 8 млрд руб., то в этом году стремимся к 10 млрд руб.

При необходимых инвестициях завод способен на 15 млрд руб. выручки в год, но нужна модернизация промышленной площадки, нужны эксперты. Для решения этой задачи мы намерены участвовать в программе Минпромторга РФ по модернизации промышленных IT-структур. Также мы разрабатываем трехлетнюю комплексную про-

грамму по модернизации промышленного оборудования. Реализовывать ее планируем при поддержке Газпромбанка (Банк ГПБ (АО)) и субсидий Минпромторга РФ.

В будущем мы планируем развивать компетенцию пэкиджирования — сбор поступивших на завод комплектующих, испытание конечного продукта и его отправка заказчику. Это интересно и перспективно. Мы хотим внедрить новое и модернизировать старое. Потому что Уралхиммаш еще не стар, но при этом имеет 80-летний опыт, собственные стандарты работы и качества и глубокую экспертизу.

Для создания новых связей и сотрудничества мы планируем участвовать в различных деловых мероприятиях. Например, заявлялись на международную промышленную выставку «Иннопром. Центральная Азия», которая пройдет 25–27 апреля в Ташкенте (Узбекистан). Завод «Уралхиммаш» представит комплекс оборудования для газопереработки, включая фрагменты установки подготовки газа к транспорту и установку гидроизодепарафинизации. На стенде будут представлены крупногабаритные адсорберы для осушки газа, освоенные на предприятии в рамках программы импортозамещения.



«ЕСЛИ СТАВКА ВЫШЕ 20%, ТО ОБЪЕКТ СТАНОВИТСЯ НЕОКУПАЕМЫМ»

УРАЛЬСКИЙ ХОЛДИНГ «АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС», ЗАНИМАЮЩИЙСЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ ЖИЛЬЯ И ПРОИЗВОДСТВОМ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ, ПЛАНИРУЕТ РЕКОНСТРУИРОВАТЬ ЧАСТЬ СВОИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РАСШИРИТЬ ПРОИЗВОДСТВО. ПО МНЕНИЮ ГЛАВЫ КОМПАНИИ, СЕЙЧАС ВАЖНО НЕ ДОПУСТИТЬ ДЕФИЦИТА НА РЫНКЕ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ И ДОБИТЬСЯ ОТ БАНКОВ ПРИЕМЛЕМЫХ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ. О ТОМ, КАКАЯ ПОДДЕРЖКА НЕОБХОДИМА ДЕВЕЛОПЕРАМ, О СТРОИТЕЛЬСТВЕ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ, РАССКАЗАЛ ГЛАВА СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА «АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ СОСПП ВАЛЕРИЙ АНАНЬЕВ. ПОДГОТОВИЛИ МАРИЯ ИГНАТОВА, ИРИНА ПИЧУРИНА

Guide: Изменилась ли работа заводов (в холдинге 11 заводов) с 24 февраля? Как внешнеполитические события отразились на количестве заказов и себестоимости?

Валерий Ананьев: Кто-то хорошую фразу сказал: какая бы ни была ситуация, индивидуальное жилье у нас строится всегда. Заказы по частным домам есть — здесь все в порядке. Покупательская способность достаточно высокая. Текущие проекты по строительству многоквартирного жилья подрядчики тоже не остановили, поэтому и спрос на стройматериал устойчивый. Себестоимость приходится корректировать в среднем на 15%.

Г.: По каким категориям стройматериалов ситуация складывается сложнее всего?

В.А.: Сложнее всего там, где мы зависим от сторонних поставщиков сырья. Например, в производстве утеплителя это кокс, который вырос в цене достаточно. Если мы говорим про железобетон, то это стоимость арматуры, металла. Если мы говорим про окна, то это стоимость алюминия. Эти вещи особенно привязаны к валюте. Из-за скачка доллара по отношению к рублю мы увидели подорожание этих комплектующих, что не могло не отразиться на себестоимости выпускаемой продукции.

Г.: Как сейчас меняется работа холдинга, с какими сложностями столкнулись ваши предприятия?

В.А.: У нас были запланированы большие программы реконструкции производственных предприятий. Что-то нам удалось сделать в рамках нацпроекта по увеличению производительности труда. Сейчас мы рассчитываем с помощью банковского финансирования получить новое оборудование для реконструкции предприятий. Эти проекты не свернуты. Мы надеемся найти понимание с банками, так как некоторые из них отменили льготные ставки, которые были декларированы нам для реконструкции, и предложили брать кредиты по ключевой ставке и выше. Но ставка свыше 20% для реконструкции неприемлема. Надеюсь, мы договоримся по условиям.

Другой вопрос, если мы проводим реконструкцию и привозим импортное оборудование, то надо понимать, как мы его будем привозить, как будем устанавливать. Это не значит, что мы отказываемся от наших планов, здесь есть над чем работать.

Г.: Какие предприятия вы планируете реконструировать?

В.А.: Планов много, некоторые мы уже начали воплощать. Например, на строительном рынке региона есть потребность в арматурных каркасах. Поэтому мы запланировали на одном из наших заводов поменять производственные линии, увеличить выпуск и обеспечить арматурными каркасами не только себя, но и коллег по цеху, чтобы не вязать их на стройплощадках, а привозить готовыми. Это наша технология, мы давно ею пользуемся, а сейчас на нее переходят и наши партнеры. Мы успели заказать оборудование и привезти его. Запуск ожидается к началу строительного сезона.



ПРЕСС-СЛУЖБА «АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС»

Также планировали запустить третью очередь по производству газозолоблока. Твинблоки пользуются устойчивым спросом во многих регионах и на массовом строительстве, и на индивидуальном. У нас есть две линии по их производству, было принято решение запустить третью в Сысерти. Договорились с банками на соответствующее финансирование, авансы сделали за свой счет, заказали оборудование, его уже начали производить. Но банки сказали, что не могут дать кредит под 10% — только под 25%. Но ставка 25% для производства нереальна, мы и так берем кредит на 10 лет. Если ставка за 20%, то объект становится некупаемым. Чтобы успешно реализовать планы, нам придется работать с банками и поставщиками оборудования.

Еще реконструкция планируется на производстве утеплителя. Сейчас это производство зависит от кокса, но есть другая технология на основе жидкого стекла. Мы присмотрели такое оборудование и запланировали реконструкцию на заводе в Богдановиче. Понятно, что и здесь нужно банковское финансирование под разумный процент. На самом деле планов по реконструкции много. Надо искать возможности, чтобы предприятия реконструировались, и не создавался дефицит материалов, а, напротив, удавалось бы наращивать их выпуск и снижать себестоимость.

Г.: Во сколько оценивается реконструкция одного предприятия, какой объем инвестиций необходим для этого?

В.А.: Если мы говорим, например, о новой линии производства твинблоков, то мы оплатили сами порядка 3 млн евро, еще 3 млн евро планируем получить от банка, но пока не получили. Общие затраты на приобретение оборудования где-то 6 млн евро, еще около 3 млн евро будут стоить строительно-монтажные работы. Сейчас нам нужно понимать, как мы под разумный процент получим еще 3 млн евро для оборудования, которое уже начали производить, чтобы его можно было полностью оплатить.

Г.: Какие меры поддержки сейчас необходимы девелоперам?

В.А.: Мы очень рассчитываем на помощь государства, на субсидирование кредитов на покупку оборудования. Если мы говорим о десятилетней окупаемости, то выдавать средства было бы разумно под 10%. Год назад еще казалось, что эта ставка большая — нам нравилось, когда нам давали займы под 7%, под 5%. Предприятия должны понимать, что сегодня они могут взять деньги под 10%. Надо, чтобы была такая возможность, чтобы бизнес чувствовал, что его поддерживают. Ставки не должны быть заградительными.

Сегодня государство много делает для поддержки: меняется нормативно-правовая база, снимаются бюрократические барьеры. Поэтому для нового завода сейчас проще получить землю.

Г.: Может ли в России или даже на Урале появиться производство стройматериалов, которые заменят иностранную продукцию?

В.А.: Я часто вспоминаю, когда мы закладывали первые заводы, у нас в области не было ничего: ни утеплителей, ни силикатного кирпича, ни современных бетонных заводов, ни заводов по производству светопрозрачных конструкций (окон, витражей и прочего). А сейчас у нас это есть. Но по-прежнему остаются материалы и комплектующие, которые мы привозим. Наверняка все это можно производить у нас. Сегодня нужно завозить технологии: покупать удочку, а не сам продукт. Китай смог за 20 лет купить соответствующие технологии, создать современное производство. Мы, к сожалению, этих вещей не сделали. Надо смотреть, что мы сегодня покупаем готовое, и организовать соответствующее производство.

Г.: Цены сейчас выросли практически на все. Многие понимают, что стоимость жилья тоже продолжит расти. Как это повлияет на спрос на рынке?

В.А.: Очень хочется поддержать спрос, помочь покупателям сделать правильные выводы и прийти за квартирами, для этого нужны разумные ставки по ипотеке, субсидирование. Это по важности самое первое.

Г.: Разумные ставки по ипотеке — это какие в нынешнее время?

В.А.: Сейчас ставка по льготной ипотеке поднялась с 7% до 12%, без субсидии ипотеку вы сегодня вряд ли ниже 17% получите. Нам хотелось бы, чтобы ипотека была в пределах 12%, не выше. Надо, чтобы у людей в принципе были деньги на обслуживание кредита, приобретение квартиры. Для этого нужны рабочие места, и стройка дает их. Почему мы так настаиваем на субсидировании ипотеки? Потому что поддержка стройки за счет поддержания спроса на жилье позволяет создавать новые рабочие места на новых производствах, в строительстве, в смежных отраслях, увеличивать зарплаты. В конце концов, у людей появляется возможность купить эти самые квартиры. Мы не одни на рынке, мы потребляем продукцию и металлургов, и мебельщиков, и других. Недаром же стройка всегда называется драйвером экономики.

Второй важный момент касается проектного финансирования. Базовые ставки, которые сегодня привязаны к ключевой, тоже должны каким-то образом субсидироваться, чтобы застройщик понимал: если у него все квартиры вовремя не купят, то кредит у него будет под нормальный процент, он сможет его обслуживать, сможет дожидаться, когда все жилье будет продано. Если до известных событий базовая ставка была в пределах 10%, то сейчас она под 20%, это не годится. Почему застройщики не выходят на стройку по новым проектам? Потому что базовая ставка проектного финансирования высокая. Девелоперы боятся. Эту ставку надо хотя бы для крупных застройщиков субсидировать, чтобы никоим образом не уменьшить предложение на рынке. ■

IT ПОЛУЧИЛО ВНЕШНИЙ ТОЛЧОК

УХОД С РОССИЙСКОГО РЫНКА РЯДА ИНОСТРАННЫХ IT-КОМПАНИЙ, ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ПК И МЕДИАСЕРВИСОВ УСИЛИЛ ПОТРЕБНОСТЬ В СОЗДАНИИ В СТРАНЕ АНАЛОГИЧНЫХ ПРОДУКТОВ. ВЛАСТИ ВВОДЯТ ЛЬГОТЫ ДЛЯ IT-БИЗНЕСА, ПЫТАЯСЬ УДЕРЖАТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ В СТРАНЕ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ОТТОК КАДРОВ БОЛЬШОЙ, А СОЗДАВАТЬ «СОБСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ» В УСЛОВИЯХ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИНОСТРАННОГО СОФТА И «ЖЕЛЕЗА» ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО. В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ФОНЕ УХОДА ЗАРУБЕЖНОГО БИЗНЕСА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ IT ВЫРОСЛО НА ТРЕТЬ, ЗАРПЛАТЫ ДОСТИГАЮТ 150 ТЫС. РУБ., А МЕСТНЫЕ IT-КОМПАНИИ УЖЕ ГОТОВЯТ ПРОЕКТЫ ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ. ИЛЬЯ СМИРНОВ

После начала спецоперации на Украине в отношении России начали вводить беспрецедентные санкции, причем не только на государственном уровне. О приостановке деятельности в РФ стали заявлять десятки зарубежных компаний, в том числе из сферы IT. Это отразилось как на госсекторе, активно использующем зарубежный софт, так и на обычных гражданах. Ведь вести бизнес прекратили не только производители программного обеспечения, например Oracle или EPAM, но и Microsoft, чьи Microsoft Word, Excel, PowerPoint пользовалась огромная часть российского населения, в особенности школьники и студенты. О полном уходе с российского рынка сообщили медиасервисы Netflix и Spotify. Геймеры больше не могут совершать транзакции в PSN, ограничены некоторые покупки в Steam.

ГОСУДАРСТВО НАМ ПОМОЖЕТ Перед государством встала задача создать собственный рынок IT, подготовить специалистов, способных создать конкурентоспособный софт. В марте правительство РФ сообщило о новых мерах поддержки IT-бизнеса. Так, аккредитованные компании на три года освобождаются от уплаты налога на прибыль. Для организаций предусмотрены и кредиты по сниженной ставке — не более 3%. Продолжается предоставление субсидий на компенсацию 50% расходов на покупку российского программного обеспечения. Помимо этого до конца 2024 года установлен мораторий на проведение проверок. Сотрудникам IT-компаний, непосредственно вовлеченных в разработку и внедрение программного обеспечения, предоставляется отсрочка от армии до 27 лет.

Поддержкой IT-сферы озаботились и на региональном уровне. Губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев заявил о необходимости развития местной индустрии, в особенности в условиях «колоссального дефицита профессиональных кадров». В январе глава региона поддержал инициативу ректора Уральского федерального университета (УрФУ) Виктора Кокшарова по расширению программ подготовки IT-специалистов. «В новом кампусе (который строится для Универсиады-2023, а затем будет передан УрФУ. — “Ъ-Урал”) будут учиться 4 тыс. программистов, которые за собой потянут целый пласт развития экономики», — отметил господин Куйвашев.



РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ИЩУТ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ АНАЛОГИ ИНОСТРАННОГО СОФТА, OPEN SOURCE-РЕШЕНИЙ

Впрочем, по мнению исполнительного директора фонда «Общество защиты интернета» Михаила Климарева, создавать собственную IT-индустрию в России в условиях зависимости от иностранного софта будет почти невозможно. «Сейчас весь мир зависит от IT-сферы. Сильнейшая экономика — у стран, которые создавали все эти годы IT-продукты. Ими пользуется весь мир, ими пользуемся мы. В России, к сожалению, ничего не создавалось, мы лишь обслуживали интересы. Наша доля на мировом рынке составляет 2%, из-за чего мы не интересны за границей, да и себе предложить ничего не можем. Как готовить новых специалистов, если своего софта нет, а зарубежный недоступен? Сколько бы средств в это ни вкладывали, смысла не будет», — пояснил господин Климарев.

СПРОС НЕ ОТРАЖАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ С началом спецоперации из России начался отток IT-специалистов. По словам Михаила Климарева, примерно из 200 тыс. человек страну покинули около

70 тыс. Владелец екатеринбургской компании Naumen Александр Давыдов пояснил: отток на 85–90% связан с тем, что, работая на иностранные компании, сотрудники получали зарплату в валюте. «Теперь они лишились заработка, поэтому едут в Армению, Грузию, Казахстан или еще куда-то, чтобы открыть там карточки и получать на них зарплату. После того как они эту проблему решат, скорее всего, могут вернуться домой. Это как один из вариантов развития ситуации», — отметил он.

Господин Давыдов добавил, что после начала санкционного давления IT-специалисты, которые обычно «находятся в замкнутом информационном мире», оказались в стрессовой ситуации и, не понимая, что делать дальше, «начали бежать». Впрочем, по его мнению, эта паника в ближайшее время прекратится, и часть специалистов вернется. Михаил Климарев уточнил, что некоторых сотрудников «вывезли» на Запад иностранные компании, которые раньше имели свои представительства в России.

Однако это произошло не со всеми, в результате чего большое количество специалистов теперь в поисках работы. По данным сервиса hh.ru, к концу марта — началу апреля число резюме в Свердловской области выросло более чем на треть, однако предложение незначительно снизилось (до 5%). При этом в регионе растут зарплаты профильных специалистов. Так, по данным сервиса «Работа.ру», одной из самых высокооплачиваемых профессий на Урале, по данным на 13 апреля, оказался программист 1С — им предлагают до 150 тыс. руб. в месяц. Сотрудники должны заниматься разработкой и внедрением новых функций, взаимодействовать с техподдержкой, участвовать в написании тестов. Среди требований к кандидату — наличие опыта в написании http-сервисов и работы с EDT. Работодатель обещает компенсацию питания, гибкое начало рабочего дня и современный офис.

ТРУДНОСТЕЙ НЕ ИЗБЕЖАТЬ Формировать собственный IT-сектор в России будет непросто, убеждены эксперты. Директор по маркетингу в «СКБ Контур» Любовь Смертина отмечает, что если российские

аналоги музыкальных сервисов, облачных сервисов для хранения данных, сервисов по бронированию гостиниц и авиабилетов в России уже есть, и сейчас они просто оптимизируют работу под сложившиеся реалии, то сроки и затраты на «переключение» сервисов B2B будут гораздо больше. «Придется вкладываться в изменение бизнес-процессов в компании, тратить время на интеграцию», — пояснила она.

Сейчас российские компании заняты поиском отечественных аналогов иностранного софта, open source-решений. «У нас есть специальная рабочая группа, которая за этим следит и прорабатывает различные сценарии. Например, когда один из зарубежных сервисов почтовых рассылок перестал обслуживать российских клиентов, мы оперативно перешли на отечественное решение. Мы заменили Zoom нашей собственной разработкой — “Контур.Толком”. В качестве альтернативы для Slack рассматриваем Mattermost», — подчеркнула Любовь Смертина.

Александр Давыдов отметил, что, по разным оценкам, российские IT-компании закрывают около 20% программного обеспечения от требуемого объема в секторе B2B. «Сложность в том, что российские IT-компании делали какие-то продукты и проекты не как самостоятельные, а как дополнение к крупным продуктам американских компаний. Если они делали продукт самостоятельный, то у них есть возможность расширить продукт, захватив соседнюю нишу, освободившись от большой компании», — пояснил глава Naumen. Он добавил, что процесс импортозамещения в IT-сфере начался еще в 2014 году, а сейчас получил «новый толчок». По словам господина Давыдова, затраты на создание собственного продукта в секторе B2B требуются существенные. Например, на разработку аналогов двух лидерских продукта Naumen — Contact Center и IT SM (Service Desk) — потребуется около 1,25 млрд руб.

Эксперты отмечают, что сложнее всего ситуация в сегменте операционных систем и «железа» — комплектующих ПК. «Аналоги разрабатывались десятилетиями, вложения были и продолжают быть колоссальными, и они окупаются только в масштабах глобального рынка», — пояснила Любовь Смертина. По словам Михаила Климарева, трудности в формировании отечественного IT-сектора связаны с зависимостью от зарубежного оборудования, в том числе и микропроцессоров, аналогов которых в России не производят: «Нестабильная ситуация не только с европейскими и американскими поставщиками, но и азиатскими партнерами, которые в условиях возможного санкционного давления могут отказаться от сотрудничества с российскими компаниями».

В то же время свердловские компании постепенно осваивают процесс импортозамещения в сфере IT. Так, АО «Научно-производственное объединение автоматики им. академика Н.А. Семихатова» (НПО автоматики, входит в госкорпорацию «Роскосмос») начало изготовление опытных образцов систем управления для «Союза-5». Кроме того, компания рассчитывает занять отечественный рынок систем точного земледелия (система управления продуктивностью посевов, основанная на использовании комплекса спутниковых и компьютерных технологий). ■



К НАЧАЛУ АПРЕЛЯ ЧИСЛО РЕЗЮМЕ IT-СПЕЦИАЛИСТОВ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫРОСЛО БОЛЕЕ ЧЕМ НА ТРЕТЬ

КАДРЫ ПОДТЯГИВАЮТ К УЧЕБЕ

ВЛИЯНИЕ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ НА УРАЛЬСКИЙ РЫНОК ТРУДА ПОКА МИНИМАЛЬНО. СОХРАНЯЕТСЯ ВЫСОКИЙ ИНТЕРЕС К СПЕЦИАЛИСТАМ IT-СФЕРЫ, ПРОГНОЗИРУЕТСЯ РОСТ СПРОСА НА РАБОТНИКОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА. УРАЛЬСКИЕ ВУЗЫ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ ПОДГОТОВКОЙ КАДРОВ, ЖАЛУЮТСЯ НА ТРУДНОСТИ В ВЕДЕНИИ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ С ЕВРОПЕЙСКИМИ КОЛЛЕГАМИ. НА ФОНЕ ЭТОГО УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ ПЛАНИРУЮТ МЕНЯТЬ ВЕКТОР АКАДЕМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СТОРОНУ СТРАН СНГ, ЮГО-ВОСТОЧНОЙ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ, БЛИЖНЕГО ВОСТОКА, КИТАЯ.

ЕВГЕНИЯ ЯБЛОНСКАЯ

Политическая ситуация и частичная экономическая блокада России на трудовом рынке страны пока не отразились. Во многом благодаря планомерному уменьшению квот на допустимую долю участия иностранных работников в экономической деятельности. Согласно соответствующему постановлению правительства РФ, в 2022 году в лесоводстве и лесозаготовках квота иностранных работников составит 50% от общей численности, в деятельности, направленной на управление недвижимым имуществом, — 70%, в деятельности, связанной с автомобильным грузовым транспортом, — 24%.

СПЕЦИАЛИСТЫ ВЫХОДЯТ НА РЫНОК

В большей степени пострадали те экономические направления, где активно работали зарубежные компании. «В марте часть иностранных компаний приостановили работу из-за нарушения логистических цепочек или полностью покинули рынок. Основное опасение сегодня — массовое сокращение в компаниях, которые приостановили свою деятельность. Ожидается, что потребность в персонале снизится, пока организации перестраивают свои логистические цепочки и выходят на новые рынки», — отметила операционный директор сервиса временных исполнителей GigAnt Анна Липина. Так, рынок Свердловской области покинули IKEA, OBI, Uniqlo, об уходе объявил Decathlon.

По данным регионального департамента по труду и занятости на 1 апреля 2022 года, коэффициент напряженности на рынке труда* в Екатеринбурге составил 0,36. Потребность в работниках, в том числе иностранных, достигла почти 5,4 тыс. ед. (29,5%). При этом количество вакансий, приходящихся на одного безработного на 1 апреля 2022 года, составило 5,1 ед.

По прогнозам GigAnt, увеличение потребности в кадрах ожидается в сферах, связанных с импортозамещением, то есть везде, где нужно заменить ушедшие с рынка зарубежные компании, иностранные товары и сервисы. В первую очередь это может коснуться производственной отрасли, где нужны будут контролеры производственных линий, упаковщики, грузчики, фасовщики, складские работники. Рост спроса прогнозируется на профессии сельскохозяйственного сектора, такие как садовод, посевищик, работник теплиц, полевой рабочий, сборщик урожая. «Стоит обратить внимание на рабочие специальности и рынок бытовых и профессиональных услуг, которые могут стать более востребованы с учетом подорожания товаров и комплектующих. Уже сейчас растет спрос на слесарей для производств, поскольку с недоступностью части комплектующих ремонт оборудования становится более актуальным», — пояснила госпожа Липина.

КАДРОВАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ По оценкам участников рынка, в кадровом отношении уральские предприятия не зависят от иностранных специалистов. Компании стараются самостоятельно готовить квали-

* Коэффициент напряженности на рынке труда — это отношение численности незанятых граждан, зарегистрированных в службе занятости, к количеству вакансий, заявленных работодателями. Соотношение спроса и предложения на рабочую силу характеризует коэффициент напряженности на рынке труда.



ПОТРЕБНОСТЬ В КАДРАХ В АПРЕЛЕ СОСТАВИЛА ПОЧТИ 5,4 ТЫС.

фицированных специалистов. Так, «Ростелеком» на постоянной основе ведет в Свердловской области набор технических специалистов с последующим обучением для работы в телекоммуникационной сфере. Уралхиммаш планирует «разморозить» учебно-методический центр, который был закрыт из-за пандемии, чтобы повышать квалификацию сотрудников завода.

Уральские вузы стремятся оказать посильную помощь отечественным производителям, готовя кадры по специальным программам и отправляя абитуриентов по договоренности на стажировку. По словам ректора Уральского государственного горного университета (УГГУ) Алексея Душина, уральские вузы специально формируют рабочие группы по созданию новых технологий и новых промышленных образцов, предоставляют специалистов, способных решать поставленные задачи. При этом степень участия каждого конкретного вуза зависит от степени его погруженности в технологическую повестку. «Если говорить о машиностроении, то УГГУ особенно активно сотрудничает с группой «УЗТМ-КАРТЭК». Мы входим в составы рабочих групп, выполняем научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), разрабатываем проекты, в том числе под федеральное финансирование, для того чтобы в дальнейшем с результатами данных исследований двигаться в сторону решения конкретных задач по импортозамещению», — пояснил господин Душин.

Его позицию разделяет директор Института стратегического планирования и финансового анализа Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ) Максим Марамыгин. «Если говорить об оборонном комплексе, то тут в принципе не может быть корреляции от иностранных резидентов, технологий или подходов. В IT-сфере у нас тоже есть свои специалисты. Большей проблемой может

быть «утечка мозгов» за границу из-за низкой оплаты труда в отечественных компаниях», — считает он. По мнению господина Марамыгина, санкции в целом никак не повлияют на востребованность тех или иных навыков и направлений на рынке труда. «Также ситуация никак не повлияет на приемную кампанию. Как и раньше приоритет будет отдан IT-специальностям. Спрос на технические направления будет зависеть от объема бюджетных мест. Востребованными останутся такие навыки, как креативное мышление, умение работать в команде и брать на себя ответственность. Эти качества значимы в любой ситуации», — добавил он.

При этом вузы при планировании набора студентов будут ориентироваться на страны, с которыми сохранится транспортное сообщение и будут поддерживаться финансово-организационные связи, подчеркнул Алексей Душин. «В перспективе ближайших двух лет можно прогнозировать нарастание интереса к специалитету, который сохранился в УГГУ, а также к направлениям подготовки по цифровизации и автоматизации. В целом ожидаем увеличение приема на 10% по сравнению с прошлым годом», — прогнозирует ректор.

ВУЗЫ МЕНЯЮТ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ

Наиболее серьезный удар санкции нанесли по научным направлениям вузов. «Связи с университетами подожались. Львиная доля иностранных журналов отказывается публиковать российские статьи по национальному признаку. В феврале многие российские авторы получили извещение о том, что их статьи сняты с выпуска, так как «они русские». Иностранному авторам, которые писали в соавторстве с российскими, предложили или снять публикацию, или вычеркнуть «лишнего» коллегу. Многие наши партнеры понимают абсурдность таких действий, но везде есть административное давление, которое предписывает: никаких контактов с русскими», — рассказал Максим Марамыгин.

По мнению Алексея Душина, эффект от таких политических решений российских вузов могут почувствовать в отдаленной перспективе. Большинство специалистов в курсе научно-технологической повестки и стараются сохранять личные контакты друг с другом. «Сейчас значительное снижение активного взаимодействия идет со стороны Западной Европы, особенно Германии и Чехии», — отметил господин Душин. В течение ближайших двух лет вектор интереса сместится в сторону Юго-Восточной Азии, Центральной Азии и Ближнего Востока. Активно будут развиваться связи с Китаем и нашими традиционными партнерами — странами СНГ». ■



ВУЗЫ СМЕНЯТ ВЕКТОРЫ АКАДЕМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

«САНКЦИИ САНКЦИЯМИ, НО НАУКА НОСИТ ГЛОБАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР»

УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТА (УРФУ) ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ ВУЗОМ УРАЛА. О ТОМ, КАК ЗАПАДНЫЕ САНКЦИИ ПОВЛИЯЛИ НА НАУКУ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ, КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРИЕМНАЯ КАМПАНИЯ И ПЕРЕЧЕНЬ ПРИОРИТЕТНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАКИЕ ПРОЕКТЫ ВУЗ РЕАЛИЗУЕТ В ОБЛАСТИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, РАССКАЗАЛ РЕКТОР УРФУ ВИКТОР КОКШАРОВ. БЕСЕДОВАЛ НИКОЛАЙ ЯБЛОНСКИЙ

Guide: Какое влияние западные санкции оказали на деятельность Уральского федерального университета?

Виктор Кокшаров: Мы, конечно, испытываем определенное санкционное влияние, но это не останавливает нашу деятельность. У нас более 400 международных партнеров из 70 стран. Из них явно заявили о приостановке или разрыве отношений около десятка. Это несколько университетов из Польши, Чехии, Германии, Бельгии. В основном их деятельность приостанавливается, замораживается под давлением правительств их государств. При этом многие подчеркивают, что индивидуальные контакты между учеными будут продолжаться.

Замечу, что большинство партнеров университета — с Востока. Наши образовательные контакты строятся с теми, кто находится в Азии и ряде других регионов мира, которые не подвержены санкционной истерии.

Да, некоторые образовательные платформы приостанавливают свою деятельность. Но все курсы, которые там были размещены, мы перевели на национальную платформу открытого образования, на внутренние ресурсы университета. Мы первый вуз в стране, который разместил онлайн-курс на китайской платформе. А что касается информационных систем, то мы работаем с теми, которые используют открытый код и не планируют прекращение работы в России. Публикационная деятельность наших исследователей при этом не останавливается. Многие ведущие журналы продолжают принимать статьи ученых нашего университета. Санкции санкциями, но наука носит глобальный характер, как и образование.

Сейчас мы немного поменяем наши приоритеты, будем более активно работать со странами ближнего зарубежья, со странами Азии, Африки, Латинской Америки. У нас приток иностранных студентов как раз из этих стран. Западные студенты ездили к нам только в рамках обменных программ, их количество невелико.

Конечно, будут сложности с приобретением дорогостоящего научного оборудования. Что-то пока поставим на паузу, но это не сорвет наш научный процесс. За последние годы мы достаточно серьезно оснастили наши лаборатории и исследовательские центры. У нас хорошее оборудование.

Г: УрФУ участвует в работе Уральского межрегионального научно-образовательного центра (НОЦ). На его деятельность экономическая и политическая ситуации не влияют?

В.К.: Очевидно, что деятельность Уральского НОЦ в текущих условиях стала еще более актуальной, прежде всего, в силу необходимости импортозамещения ускоренными темпами. НОЦ создан для объединения потенциалов образовательных и научных организаций реального сектора Свердловской, Челябинской и Курганской областей.

По итогам 2021 года в НОЦ реализуются 48 проектов, из них — 10 основных главных технологических проектов, которые в прошлом году привлекли более 453 млн руб. бюджетного финансирования. Общий объем внебюджетных поступлений в 2021 году от девяти университетов и 10 научных институтов УрО РАН, которые входят в НОЦ, выполняют НИОКР и создают высокотехнологичные производства, составил более 2 млрд руб., в том числе около 1 млрд руб. за работы, связанные с проектами НОЦ.



Среди 38 технологических проектов, не являющихся основными, только в Свердловской области реализуется более 18 проектов, которые прямо связаны с импортозамещением и с выходом продуктов на мировой уровень. В 2021 году правительство региона выделило 100 млн руб. на возмещение затрат, которые понесли предприятия, заказывая университетам конкретные технологии и продукты. Из областного бюджета субсидируется до 50% расходов предприятий, заказавших в НОЦ соответствующую разработку и внедрив ее у себя на производстве в течение года. Это очень понятный и полезный механизм.

Например, мы разработали в рамках НОЦ цифровую систему управления локомотивами нового типа для холдинга «Синара — Транспортные машины». В партнерстве с компанией «Мегахим-Проект» университет ведет разработку современных автоклавов для производства композиционных материалов. Вместе с Уральским оптико-механическим заводом (УОМЗ) разработан новый дефибриллятор с программным обеспечением, которое соответствует мировым образцам. С НПО автоматики мы создали беспилотный радар для управления сельскохозяйственной техникой и автомобилями.

В НОЦ очень хорошо развивается направление, связанное с «умной» энергетикой. УрФУ и компания «Прософт-Системы» реализуют важный импортоза-

мещающий проект, направленный на совершенствование подходов к цифровому управлению объектами электроэнергетики. Проект предприятия «АЙ-ТОР» — это передовые цифровые технологии в подвесных измерительных трансформаторах, которые позволяют исключить внешнее вмешательство. Проект «Канатход» с ООО «Лаборатория будущего» — уникальные технологии работ на высоковольтных линиях, проекты с ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод» (КУМЗ) по разработке комплекса энергоэффективного индукционного оборудования.

Это все реальные проекты, которые были реализованы уже в 2021 году. Это полное импортозамещение.

Сегодня мы выходим на новый крупный проект с УОМЗ по производству современной медицинской техники. В качестве одного из шагов мы проводим разработку систем подготовки и подачи дыхательной смеси в аппаратах ИВЛ. Там много интересных разработок.

Целый пул проектов мы относим к дополнительным. В 2021 году проведено финансирование перспективных проектов в размере 2 млн руб. на один перспективный проект. Кроме поддержки существующих технологических проектов, поддержаны девять новых НИОКР. В результате получен хороший задел на 2022 год — в основном это новые интересные импортозамещающие проекты в НОЦ.

УРФУ ДО КОНЦА 2022 ГОДА ПОЛУЧИТ 994 МЛН РУБ. НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ «ПРИОРИТЕТ-2030»

Г: В октябре 2021 года стало известно о том, что вуз получит грант в рамках программы «Приоритет-2030» по направлению «Исследовательское лидерство». Что планируется сделать на эти деньги?

В.К.: Участие в программе «Приоритет-2030» позволит вузу сформировать научно-образовательный и инновационный центр международного уровня и выступить инициатором глобальных технологических изменений. На реализацию пяти прорывных проектов УрФУ до конца 2022 года получит 994 млн руб. Грант позволит выполнить проекты в области цифровых технологий, новых материалов, экологически чистой и ресурсосберегающей энергетики, а также в сфере эффективного взаимодействия человека, природы и технологий.

В результате в рамках программы мы продвигаем пять основных стратегических проектов.

Первый проект «Материалы и технологии для водородной и ядерной энергетики» станет базой для разработки новых технологий твердооксидных топливных элементов и электролизеров на основе высококислотных оксидов редких и редкоземельных элементов. Комплексные решения для производства и хранения водорода в промышленных масштабах будут созданы к 2030 году.



→ В рамках второго проекта «Дизайн и технологии функциональных материалов и систем» будет разработана магнитная система для национального эталона единицы массы, технологии 3D-печати постоянных магнитов и магнитных систем, компактная система радионуклидной диагностики здоровья, портативные электрохимические биосенсоры бесферментного определения клинически значимых параметров здоровья, лекарственные препараты на основе оригинальных биоактивных молекул от инфекционных, нейродегенеративных и онкологических заболеваний. Так, система радионуклидной диагностики благодаря компактности позволит даже в полевых условиях выявить патологические процессы в организме человека. Подобные комплексы существуют, но они импортные, дорогостоящие и большего размера. А так уже в 2022–2023 годах начнутся клинические испытания нового лекарственного препарата против диабета. У нас очень сильная фармацевтическая школа, школа органической химии, есть очень серьезные наработки.

Третий проект — «Благополучие человека в условиях цифровой трансформации». В его рамках будет создана тиражируемая модель цифровой трансформации субъекта федерации и специальные приложения, позволяющие сбалансировать внедрение передовых технологий, задачи устойчивого развития территории и психологическое благополучие населения. Этот проект объединяет усилия гуманитариев, экономистов и айтишников.

Четвертый проект «Академическое превосходство» объединит ресурсы УрФУ, академических и промышленных партнеров для проведения исследований мирового уровня и создания технологических решений высокого уровня готовности. Главная задача — сделать так, чтобы результаты фундаментальных исследований с помощью инноваций трансформировались в конкретные технологии и продукты.

Пятый проект «Кадры для научно-технологического прорыва» направлен на обеспечение высококвалифицированными специалистами исследовательского и высокотехнологического секторов экономики. Таких специалистов университет будет готовить на основе проектного обучения и индивидуальных образовательных траекторий. Мы создаем открытую цифровую среду для студенческих проектов и образовательного контента. Цифровая трансформация сделает университет востребованным партнером. Уже сегодня компании через «личный кабинет партнера» могут предлагать студентам УрФУ проектные задания, прохождения практики, участвовать в образовательном процессе и получать необходимый результат.

Мы хотим, чтобы к 2030 году 35% студентов активно участвовали в исследованиях, разработках и публикациях. Одна из целей — минимум 100 стартапов в форме дипломов ежегодно. Это не просто идея, это серьезная работа, механизмы поддержки, патентная защита, создание малого инновационного предприятия. Контингент магистрантов и аспирантов у нас будет практически удвоен к 2030 году. Сейчас это около 4,6 тыс. человек, а будет около 8 тыс. человек. Причем пятую часть из них должны составлять иностранцы. В российских вузах в течение года после завершения аспирантуры защищаются только 13% специалистов. У нас 16%, а мы ставим задачу — 35%. Амбициозно, но посылно.

Образование будет даваться с помощью передовых цифровых технологий. И это не только дистант и электронные методы обучения, это особая система управления учебным процессом, включающая индивидуальные траектории обучения. Нам очень важно, чтобы студенты и преподаватели активно участвовали в научно-исследовательской работе. А также важно сформировать научный центр мирового уровня, в котором идеи и разработки ученых будут встречаться с реальным производством.

Г: Будут ли внесены изменения в проведение приемной кампании?

В.К.: Есть небольшие изменения в правилах приема. Радует то, что теперь можно лично подать документы, так как у абитуриентов есть такая потребность. Можно также отправить пакет документов через почту, портал «Госуслуги» или личный кабинет абитуриента на сайте УрФУ. Зачисление производится только на основе



оригинала свидетельства об образовании. Раньше его можно было принести в последнюю минуту, выбрав один из вузов. Сейчас будешь зачислен, только если принесешь оригинал.

Самое главное — из года в год резкий рост количество бюджетных мест. Если в прошлом году мы принимали на бюджет 7494 человека, то в этом году почти 9300. Государство постоянно увеличивает возможности для ребят из регионов получить качественное образование.

В основном это направления, связанные с информатикой, вычислительной техникой, инженерными дисциплинами. Так, на машиностроение выделено 50 дополнительных бюджетных мест, на информатику и вычислительную технику — 41 место, на электротехнику, радиотехнику, системы связи — 40 мест. По магистратуре рост составляет почти 20%, а в целом по всем формам обучения почти 25%. В магистратуре серьезно увеличивается количество бюджетных мест на экономику и управление — 45. Очень востребованы социология и социальная работа.

По количеству бюджетных мест мы на первом месте в России. Сейчас ждем результатов конкурса по распределению бюджетных мест на 2023 год, там будет еще значительное увеличение. Для нас это тоже вызов. Мы хотим набрать мотивированных абитуриентов, готовых к обучению особенно на инженерных и научных направлениях. Там высокие требования по естественным направлениям. Мы этим занимаемся

очень серьезно, с различными социальными группами, регионами России и ближнего зарубежья.

Г: Откуда приезжают иностранные студенты?

В.К.: У нас обучаются более 4,6 тыс. студентов-иностранцев из 110 стран мира. Преобладают китайцы — почти 2 тыс. человек. В том числе за счет сетевых программ с рядом китайских университетов, которые мы активно развиваем. Там им преподают русский язык, сюда они приезжают только через два года после обучения.

Абитуриенты приезжают в основном из Средней Азии. У нас более тысячи студентов из Казахстана. Плюс Таджикистан, Кыргызстан, Узбекистан, Ближний Восток, Африка и Латинская Америка. В этом смысле для нас меняется совсем немного. Участники обменных программ из Западной Европы какое-то время не будут приезжать, мы подождем нормализации ситуации.

Г: УрФУ планирует увеличивать количество студентов?

В.К.: Да, мы планируем прирасти до 40 тыс. студентов, сейчас у нас учатся 36 тыс. человек. Из них 20% должны быть представители из зарубежных государств. Это золотой стандарт. Хочется, чтобы была нормальная мультикультурная среда. Все это мы увязываем с созданием современной инфраструктуры. В этом году построим общежитие на 1328 мест. «Коробка» уже возведена, проводятся внутренние отделочные работы. Еще 8,5 тыс. мест мы получим в городке Универсиады,

ИЗ-ЗА ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ УЧАСТНИКИ ОБМЕННЫХ ПРОГРАММ ИЗ ЕВРОПЫ ПОКА НЕ БУДУТ ПРИЕЗЖАТЬ

который полностью перейдет нашему вузу. Фактически к 2023 году у нас появятся 10 тыс. дополнительных мест в комфортабельных современных общежитиях. Тогда мы и планируем увеличение количества студентов.

Г: Появятся ли новые специальности?

В.К.: Да, например, ряд направлений в сфере юриспруденции, медицинской химии. Мы лицензировали направление фармацевтики, оно очень востребовано. Это и производство лекарств, и все, что с ним связано. Большой интерес сохраняется к гуманитарным направлениям, например медиакоммуникациям.

Надо сказать, что социально-гуманитарные науки у нас развиваются успешно. Хотя на международные рейтинги мы сегодня не ориентируемся, но у нас там серьезное продвижение. Так, мы входим в 200 лучших университетов мира по гуманитарным наукам и искусству и в 300 лучших по социальным наукам и менеджменту, в 100 лучших в направлениях «Нефтегазовое дело» и «Философия» и в топ-50 в направлениях «Социальная политика и управление» и «Гостеприимство и менеджмент досуга» среди всех вузов мира.

Мы издаем международно признанные журналы, которые входят в крупнейшие мировые научные базы данных. Большинство из них социально-гуманитарные — по исторической русистике, по филологии, по экономике, по налоговой реформе. Я рад, что у нас социально-гуманитарные науки не потерялись, а получили мощный толчок для развития в нашем вузе.

Г: Для многих преподавателей старшего поколения слияние УрГУ и УПИ в Уральский федеральный университет было болезненным. Спустя 12 лет можно сказать, что трансформация прошла успешно?

В.К.: Мы не допустили перекосов, никто не был обижен, не было серьезных организационных ломок. Трансформация болезненно воспринималась в сознании людей, которые десятки лет жили в разных системах. Для них произошла потеря идентичности. Но если посмотреть вглубь, то без создания Уральского федерального университета не было бы тех возможностей, которые сейчас есть. Не было бы научного финансирования, не было бы средств на приобретение техники и строительство новых общежитий. Мы бы не стали основным центром по Универсиаде-2023, не было бы кампуса мирового уровня. Выигрывая конкурсы и получая гранты, мы доказываем свою состоятельность. Без объединения усилий этого бы всего не было. Новые поколения студентов не испытывают фантомных болей. Для них УрГУ и УПИ — часть истории, которой надо гордиться. ■



К 2030 ГОДУ 35% СТУДЕНТОВ БУДУТ АКТИВНО УЧАСТВОВАТЬ В ИССЛЕДОВАНИЯ И НАУЧНЫХ РАЗРАБОТКАХ

АГРОКОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД НА ФОНЕ УЖЕСТОЧЕНИЯ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ И УХОДА С ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ

ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛИ. В СРЕДНЕМ УДОРОЖАНИЕ СОСТАВИЛО 40–50%. ЭТО СВЯЗАНО С ЗАВИСИМОСТЬЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОТ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ: ОБОРУДОВАНИЯ, ЭТИКЕТОК, ВИТАМИНОВ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ И ПРОЧЕГО. В РЕЗУЛЬТАТЕ КОНЕЧНАЯ СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ВЫРОСЛА, И СНИЖЕНИЯ ЦЕН, ПО ПРОГНОЗАМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ЭКСПЕРТОВ, ДО КОНЦА ГОДА НЕ БУДЕТ. ВПРОЧЕМ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ НАЧАЛИ ИНВЕСТИРОВАТЬ В РАЗВИТИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА, В ТОМ ЧИСЛЕ В АПК, А МЕСТНЫЕ КОМПАНИИ ЗАЯВИЛИ О ГОТОВНОСТИ ВЫПУСКАТЬ ЗАМЕНИТЕЛИ ИНОСТРАННЫХ АНАЛОГОВ.

ИЛЬЯ СМЕРНОВ

За последние несколько месяцев в Свердловской области выросли цены на продовольственные товары. По данным Свердловскстата, цена за 1 кг картофеля в марте 2022 года составила 50,3 руб., что на 17,1% больше, чем в декабре 2021 года. Капуста с конца прошлого года подорожала на 87% и к марту стала стоить 87 руб. за 1 кг. Цены на мясо за три месяца увеличились на 3–12%, а на молочные продукты — на 5–9%. Рост связан с удорожанием производства до 40–50%, спровоцированным антироссийскими санкциями.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТЬ Основными факторами, наиболее серьезно отразившимися на затратах производителей, стали логистические издержки, закупка импортных витаминов и кормов для скота, а также упаковка и этикетка. «Зависимость от импорта в сельскохозяйственной отрасли остается существенной, можно даже сказать критической. В молочном животноводстве основное поголовье крупного рогатого скота — это коровы голштинской породы, поставки которых осуществлялись из стран ЕС, США и Канады. В части птицеводства практически на 100% зависимость от инкубационного яйца. Также импортными остаются сельхозтехника, доильное оборудование, производственное оборудование по всему спектру пищевой промышленности», — рассказала зампрединдустрии комитета МТПП по развитию предпринимательства в АПК и генеральный директор Petrova 5 Consulting Марина Петрова.

По ее словам, зависимость российского растениеводства от зарубежных семян также высока: по сахарной свекле она составляет 97%, по картофелю превышает 90%, по подсолнечнику — более 70%. При этом большая часть поставок премиксов, витаминов и добавок, используемых в производстве комбикормов, тоже зарубежные. Так, если внутреннее производство премиксов покрывает около 90% спроса, то компоненты для их производства в основном импортные.

Представители свердловского пищевого сектора заявляют, что увеличение затрат на производство отразится на цене для потребителя, иначе предприятиям придется работать в убыток. Директор ООО «Талицкое молоко» Юрий Окунев пожаловался, что за последние месяцы в условиях санкций себестоимость производства выросла на 20%: «Упаковка подорожала на 20–30%, закваски для творога и йогуртов — в три-четыре раза. Оборудование у нас импортное, его необходимо обслуживать, иногда чинить, а это тоже затраты». Господин Окунев считает, что одним из основных рисков для производителей сейчас является возможная потеря импортного оборудования, аналогов по качеству которым в России нет. «Три года назад мы купили российские сепараторы для масла за 3 млн руб. Их приходилось постоянно чинить, качество оставляло желать лучшего. Затем купили немецкое оборудование за 20 млн руб. — работает идеально. Поэтому сейчас говорить об импортозамещении, о переходе на отечественные товары сложно: качество оборудования напрямую отразится на качестве нашей продукции и потребителей», — подчеркнул он.



Генеральный директор управляющей организации молочно-товарных ферм ООО «Ударник» (Свердловская область), ООО «Петелино» (Тюменская область) и проектируемой МТФ «Мальцево» (Курганская область) Эльвира Черепанова рассказала, что цена на конечный продукт предприятий выросла на 10%. По ее словам, рост связан с повышением на 30% цен на импортные составляющие кормовых добавок, ветеринарных препаратов и запасных частей для техники. При этом определенный запас на два-три месяца позволил найти альтернативные цепочки поставок.

В Национальном союзе производителей молока заявили, что несмотря на удорожание производства, ситуация на рынке молочных продуктов стабильная. Ни одна свердловская компания с рынка не ушла. «Есть объективные факторы, которые влияют на себестоимость: курс валют, ключевая ставка, и мы, к сожалению, никак не можем это изменить. Совместно с бизнесом мы анализируем, что будет происходить с себестоимостью, и занимаемся проработкой инструментов, которые могут снизить давление на предприятия. Пока мы видим риски, связанные с разрывом логистических цепочек и ограничением поставок компонентов и оборудования для пищевой индустрии, ищем варианты купирования рисков», — отметили в союзе.

Уход с российского рынка иностранных партнеров сказался и на производителях комбикормов. Так, Богдановичский комбикормовый завод (занимает около 50% рынка Свердловской области) в марте ограничил продажу комбикорма до 10 мешков в одни руки, чтобы противодействовать спекуляциям на рынке из-за высокого спроса. А в апреле из-за изменения логистики поставок импортных товаров и валютных колебаний предприятие подняло цены до 40%. Замгендиректора предприятия Олег Хамьянов пояснил, что кормовые добавки завод закупал у европейских партнеров, которые не хотят разрывать контракты, но из-за санкционных ограничений не могут торговать напрямую. Из-за этого уральскому заводу приходится завозить товары через другие страны, что повысило затраты на логистику.

Свердловские производители пива по-разному оценивают уход иностранного бизнеса из России. По словам сооснователя пивоварни Red Rocket Никиты Абсурда, из-за дефицита определенных ингредиентов, высокого курса доллара и «абсолютного непонимания дальнейших перспектив пивной отрасли» производство подорожало до 50%. «Наше производство всегда зависело от импорта, так как мы придерживались направления крафтового пивоварения. Если мы варим крафт, то это в большинстве своем

НАРУШЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК И УХОД ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ С РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕГАТИВНО ОТРАЗИЛИСЬ НА АПК

импортный солод, американский хмель, импортные соки и пюре. Баночная линия розлива у нас из Америки, само оборудование, на данный момент, венгерское. Даже этикетка для нашего пива печатается на немецкой самоклеящейся. Почти каждый аспект производства так или иначе касается импорта. Что касается аналогов сырья, то солод российского производства еще худо-бедно можно использовать для не самых прихотливых сортов пива, но американский хмель по своей сути аналогов почти не имеет», — пояснил он.

Господин Абсурд уточнил, что солод с хмелем за последние месяцы подорожали на 30–50%, ПЭТ-кеги — на 30–40%, алюминиевые банки — почти в два раза, этикетки — на 100–120%. При этом большинство поставщиков стали работать только по предоплате, что приводит к повышению отпускных цен на продукцию. «Боюсь, что худшее еще впереди. На данный момент мы немного подняли цены, на 10–15%, стараясь держать их в доступном сегменте, в зависимости от сложности и дороговизны сорта пива», — добавил сооснователь пивоварни.



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

→ Директор по развитию пивоварни «Замысел» Дмитрий Леванов считает, что текущая экономическая обстановка в итоге позитивно отразится на рынке. «Безусловно, сейчас все дорожает. Средняя цена этикетки выросла с 3 руб. до 20 руб., хмель и солод подорожали на 30%, пюре малины — на 80%, все сырьевое производство в целом — на 15%. Поэтому-то и цена на крафтовое пиво выросла с 350 руб. до 500–700 руб. Но в перспективе все окажутся в выигрыше, — отмечает господин Леванов. — Уход иностранных конкурентов дал возможность местному продукту раскрыться для потребителя. И как только отечественные производители смогут оптимизировать производство под нынешние реалии, а у россиян пропадут предрасудки к местным товарам, цены начнут снижаться, а качество останется прежним».

Как производители, так и эксперты не ожидают снижения цен на продукцию до конца года. Кроме того, с учетом возможного ухудшения экономической обстановки в стране и сезонными издержками, стоимость продукции АПК может даже повышаться.

РЕСТОРАНЫ СПРАВИЛИСЬ С ПАНИКОЙ

Заведения общепита Свердловской области, которые в начале марта также столкнулись с ростом цен на продукты, в итоге смогли стабилизировать поставки и сейчас заявляют не только о том, что поток клиентов не снизился, но и вырос.

Екатеринбургский ресторатор Евгения Левандовская (заведения «Мистер Чанг», «Легенды юга», «Пряности») отметила, что, несмотря на то, что блюда в ее заведениях в основном паназийские, а значит, продукты импортные, дефицита их нет. «Наши поставщики сумели наладить поставки, мы всем обеспечены. Паники никакой нет. Даже алкогольной продукции более чем достаточно. Конечно, затраты выросли, но мы сумели оптимизировать работу под сложившиеся условия рынка», — заявила она.

В сети ресторанов «Сушкофф» рассказали, что цены на продукты питания, упаковку и расходные материалы выросли значительно. Например, лосось подорожал на 70%, аналогичный рост по всем морепродуктам. Продолжает дорожать рис — за последнее время на 14%. «Сейчас цены точно снижаются

на бакалею, но не до уровня февраля. Ищем альтернативные продукты, при этом сохраняем наш фокус на качестве продуктов и блюд», — подчеркнули в «Сушкофф». Сеть также фиксирует рост цен до 20% на импортное и отечественное оборудование. При этом сохраняется риск невозможности ремонта зарубежного оборудования из-за отсутствия комплектующих, но сеть ищет аналоги в Китае. Впрочем, выручка «Сушкофф» в марте оказалась на 20% выше, чем за аналогичный период прошлого года. «Сейчас мы планируем открывать новые рестораны. В апреле открылся новый ресторан в Челябинске, через неделю — открытие в Салде, в мае — в Оренбурге. По ассортименту мы сохраняем в меню любимые блюда гостей, при этом вводим и антикризисное предложение для гостей с доступной ценой, и альтернативные новые блюда с новыми ингредиентами», — добавили в сети.



СВЕРДЛОВСКИЕ ВЛАСТИ НАПРАВЯТ БОЛЕЕ 4 МЛРД РУБ. НА ПОДДЕРЖКУ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

УРАЛ ЗАМЕНЯЕТ ИМПОРТ В сложившихся условиях власти регионов Уральского федерального округа (УрФО) начали принимать антикризисные меры для поддержки предприятий АПК. В 2022 году на поддержку сельскохозяйственных производителей в Свердловской области направят более 4 млрд руб. Средства выделяют из федерального и регионального бюджетов. «В текущих условиях наша общая задача — минимизировать последствия санкций, обеспечить необходимые условия для комплексного развития АПК и насыщения рынка отечественной продукцией. Прежде всего, важно сохранить объемы производства в сельском хозяйстве, в пищевой и перерабатывающей промышленности», — заявил губернатор Евгений Куйвашев. Из бюджета региона выделили 170 млн руб. для льготного кредитования сельхозпроизводителей. Как

ИЗ-ЗА ДЕФИЦИТА ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ НЕКОТОРЫЕ РЕСТОРАНЫ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ПОВЫСИТЬ ЦЕНЫ НА 20%

заявил министр АПК и потребительского рынка региона Артем Бахтерев, это позволит провести посевную кампанию без сбоев.

В конце марта губернатор Ханты-Мансийского автономного округа (ХМАО — Югра) Наталья Комарова приняла план первичных действий по обеспечению развития экономики региона в условиях внешнего санкционного давления на 2022 год. В документе регулируются вопросы снижения налоговой нагрузки для организаций, поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечения бесперебойного функционирования предприятий, в том числе занятых в импортозамещении и агропромышленном комплексе.

Параллельно с этим на Урале начинается реализация проектов по импортозамещению в АПК. Так, компания «Айседора» планирует в текущем году открыть в Сысерти (Свердловская область) предприятие по производству соков, кваса и воды мощностью 62 млн литров напитков в год. Объем частных инвестиций превысил 1 млрд руб. Как рассказал директор компании Леча Атиев, объект будет сдан через два с половиной — три месяца, примерно столько же понадобится на установку оборудования. «Предприятие будет специализироваться на производстве безалкогольных напитков: соков, нектаров, кваса и питьевой воды. Это особенно важно, потому что в Свердловской области проблема с питьевой водой. Мы уже пробурили две скважины, к нам поступает до 350 куб. м воды высшего качества ежесуточно», — отметил он.

Также в регионе реализуется проект, который предусматривает создание первого безотходного производства животноводческого комплекса по производству органических удобрений.

Предприятие «Югорское подворье» (ХМАО — Югра), производящее яйца и мясо птицы, планирует провести импортозамещение на всех стадиях производства, в том числе начать использовать отечественные яйца для инкубаторов. А компания «Ягоды Югры» намерена заменить клюкву, бруснику и моршuku любого импортного производителя, выращенную в искусственных условиях. ■

ИНВЕСТИЦИИ ЗАТЕКАЮТ В АПК

ВОПРОС ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КАЖДОМ РЕГИОНЕ ОТНОСИТСЯ К ЧИСЛУ ПРИОРИТЕТНЫХ, ОСОБЕННО НА ФОНЕ ПРОЦЕССА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ. К НЕМУ СЕРЬЕЗНО ПОДХОДЯТ НЕ ТОЛЬКО ВЛАСТИ, БИЗНЕС ТАКЖЕ ПРОЯВЛЯЕТ АКТИВНУЮ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ. ТАК, ХОЛДИНГ «ДЕЛОВОЙ ДОМ НА АРХИЕРЕЙСКОЙ» РЕАЛИЗУЕТ ТРИ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТА НА УРАЛЕ ПО СОЗДАНИЮ МОЛОЧНО-ТОВАРНЫХ ФЕРМ С ОБЩИМ ОБЪЕМОМ ИНВЕСТИЦИЙ БОЛЕЕ 3,5 МЛРД РУБ.

ВКЛЮЧЕНИЕ БИЗНЕСА

Несмотря на то, что в большинстве уральских регионов ведение сельского хозяйства осложнено природными условиями, агропромышленный комплекс (АПК) остается привлекательным для бизнеса и инвестиций. Крупные, средние и малые предприятия вкладываются во все отрасли — от растениеводства и животноводства до молочного производства.

Как раз в рамках последнего направления холдинг «Деловой дом на Архирейской» реализует несколько крупных инвестпроектов. В 2019–2021 годах в двух регионах УрФО — Свердловской и Тюменской областях — были открыты современные молочные фермы. В ближайшее время начнется строительство еще одной фермы на 400 голов в Шадринском районе Курганской области. И хотя основным направлением работы компании является комплексное управление и строительство объектов коммерческой недвижимости, холдинг также занимается проектированием, строительством и развитием крупных агропромышленных комплексов в Уральском федеральном округе (УрФО).

По словам генерального директора «Делового Дома на Архирейской» Эльвиры Черепановой, ниша по производству молока в России еще не до конца заполнена и имеет хорошие перспективы: «Действующие молочные производства не полностью обеспечивают потребности региона. На сегодняшний день обеспечение молочной продукцией находится на уровне 80%».

ПЛАН МОЛОЧНОГО РАЗВИТИЯ

Первую молочно-товарную ферму (МТФ) на 1,2 тыс. голов с полным циклом выращивания молодняка холдинг открыл в селе Петелино (Ялуторовский район, Тюменская область) в 2019 году. Объем инвестиций в строительство превысил 1 млрд руб. Предприятие развивается как агропромышленный кластер, основанный на растениеводстве, молочном животноводстве, переработке молока для собственной сыроварни. На максимальные производственные показатели МТФ «Петелино» вышла в 2021 году и, по словам Эльвиры Черепановой, будет сохранять этот уро-



вень. Выручка предприятия в 2021 году составила 244 млн руб. Всего было произведено более 9 тыс. т молока, что на 15% больше, чем в 2020 году.

В сентябре 2021 года на базе ООО «Ударник» в селе Сажино (Артинский район, Свердловская область) была открыта вторая молочно-товарная ферма. Она стала одним из крупнейших инвестпроектов региона. Стоимость реализации оценивается в 1,72 млрд руб., окупаемость составляет 10 лет. «Комплекс рассчитан на 1,8 тыс. голов. Мы планируем увеличивать поголовье за счет выращивания на ферме молодняка. Ежегодный прирост может составлять до 20%», — отметил исполнительный директор предприятия Ильнар Насыбуллин. По его словам, на производствах используется высокотехнологичное оборудование, в частности системы мониторинга здоровья, генетического потенциала по молочной продуктивности,

а также специальные системы надоя. Все это позволяет достигать высоких показателей производительности. Так, только в МТФ «Ударник» в день производится 40 т молока, а в месяц — 1,2 тыс. т.

Третья молочно-товарная ферма будет построена в селе Мальцево Шадринского района Курганской области. Согласно инвестиционному соглашению, подписанному в сентябре прошлого года, в реализацию проекта будет вложено 404 млн руб. Производство рассчитано на 400 голов с полным циклом выращивания молодняка, часть которого будет содержаться в отремонтированных коровниках старой фермы. Общая производительность МТФ «Мальцево» прогнозируется на уровне 3 тыс. т молока в год. На самоокупаемость проект выйдет в 2027 году. «Мы завершили все проектно-исследовательские работы и направили документы по проекту на государственную экспертизу. Получить разрешение на строительство, согласно «дорожной карте», планируется в начале июля 2022 года. Параллельно с этим заключаются договоры на покупку кормозаготовительной техники отечественного производства», — рассказала госпожа Черепанова.

Она подчеркнула, что все три проекта объединяет стремление обеспечивать локальных переработчиков качественным молочным сырьем. «Молочно-товарные фермы действительно важны для экономики региона. В частности, они фактически обеспечивают здоровым питанием социально важные организации: детские сады, детские дома, школы, лагеря», — добавила Эльвира Черепанова.

Сейчас география поставок МТФ ограничивается районами присутствия, «Ударник» также поставяет продукцию в Башкирию, Удмуртию и Пермский край. Основным заказчиком является «Российское молоко» (ГК «Росмол»), ему продается около 85% производимого молочного сырья. В будущем географию поставок планируется расширить. Уже ведутся переговоры по поставкам 300 т молока в месяц Юговскому комбинату молочных продуктов (п. Юг, Пермский край) и по 200 т — «Данон» (Свердловская область), ООО «Милктрейдинг» (Удмуртия, Пермский край) и Месягутскому молочно-консервному комбинату (Башкортостан).

Создание молочно-товарных ферм становится драйвером социального и экономического развития сельских территорий, отмечают региональные власти. Помимо создания новых рабочих мест, а в рамках каждого проекта предполагается создать до 100 и более вакансий, инвесторы участвуют в программе «Устойчивого развития сельских территорий», создают новую инфраструктуру на местах присутствия и привлекают к производству молодежь. Так, в селе Сажино Артинского района до 2024 года планируется построить новый спортивный стадион, универсальную спортплощадку, детский сад на 90 мест, отремонтировать несколько соцобъектов, благоустроить территории и отремонтировать дороги. Параллельно с открытием фермы в 2021 году был запущен агро-образовательный проект «Агро-класс», в котором будут готовить будущих специалистов сельскохозяйственных профессий.

ПРЕОДОЛЕВАЯ ТРУДНОСТИ

На протяжении последних нескольких лет в стране наблюдается снижение престижности аграрных профессий. Это напрямую сказывается на кадрах и вызывает их дефицит. По словам Ильнара Насыбуллина, сейчас не хватает специалистов зооветеринарного направления. Однако МФТ проводят работу по профориентации молодежи, сотрудничают с колледжами и Уральским государственным аграрным университетом (УрГАУ), организуют практики на своих предприятиях для студентов аграрных вузов и ссузов.

Особое внимание в последнее время руководство молочно-товарных ферм уделяет специфике работы в современных экономических реалиях. По словам господина Насыбуллина, западные санкции отразились на отечественном АПК. Так, в среднем на 30% выросли цены на импортные составляющие кормовых добавок, ветеринар-



ных препаратов и запасных частей для оборудования. «Впрочем, благодаря оптимизации производственных процессов цена на конечный продукт увеличилась всего на 10% и зафиксировалась на этом уровне», — подчеркнул он. Для достижения производственной независимости от импортных продуктов фермы занимаются поиском российского производства, производящего качественные альтернативные товары.

«Для устойчивого развития проектов в нынешних экономических условиях необходима современная надежная инфраструктура, регулярное повышение квалификации персонала, прозрачные отношения с контрагентами — покупателями сырьевой продукции. Гораздо проще выстраивать производственный процесс, когда есть подтвержденная с обеих сторон перспектива на полгода — год», — считает Эльвира Черепанова. — Безусловно, важна прямая поддержка от государства в виде субсидий в сферах молочного животноводства, растениеводства, семеноводства. Эта поддержка ежегодно растет, чему мы только рады».



Первый заместитель губернатора Свердловской области Алексей Шмыков, министр АПК и потребительского рынка Артем Бахтерев и генеральный директор Управляющей организации «Петелино», «Ударник», «Агро-клеввер» Эльвира Черепанова при осмотре МТФ «Ударник», 2021 год

УРАЛ УЧИТСЯ ЛЕЧИТЬ И ЗАМЕЩАТЬ

из-за западных санкций уральские производители медицинских изделий и лекарственных препаратов столкнулись с проблемами с поставками сырья, оборудования и комплектующих. Большинство предприятий постепенно налаживают процессы импортозамещения, внедряя в производственные процессы отечественные аналоги. Однако учреждения здравоохранения пока не хотят закупать российское оборудование, отмечая его невысокое качество в сравнении с импортным.

ИРИНА ПИЧУРИНА



ЕВГЕНИЙ ЯБЛОНСКИЙ

Санкции, введенные в отношении России после начала спецоперации на Украине, коснулись всех сфер экономики, в том числе медицины. Глава Минздрава РФ Михаил Мурашко отметил «колоссальный потенциал» Свердловской области в производстве в области медицины. «Пришло время возможностей не только по импортозамещению, но и разработке новых лекарственных препаратов. В двухлетний период, когда вся страна и весь мир боролась с пандемией, регион показал себя достойно. Речь идет не только о производстве средств защиты, но и полном удовлетворении потребностей в системах мониторинга и аппаратах ИВЛ», — заявил министр на международной выставке-форуме «Здравоохранение Урала-2022» в Екатеринбурге. Вице-губернатор Свердловской области Олег Чemezov добавил, что в период пандемии производители медицинских товаров увеличили мощности и начали выпускать новую продукцию.

По словам господина Мурашко, сегодня в регионе выпускается более 600 лекарственных препаратов, в том числе входящих в список международных запатентованных жизненно необходимых лекарств. Кроме того, на данный момент 138 производителей медизделий выпускают 350 различных наименований. «Сей-

час в Екатеринбурге мы формируем медицинский кластер и проводим подготовку лабораторий по тестированию медицинских изделий», — добавил министр.

ПРОТИВОСТОЯНИЕ САНКЦИЯМ Исполнительный директор Ассоциации медицинских и фармацевтических производителей Свердловской области Александр Петров заявил, что геополитическая ситуация сильно повлияла на уральские предприятия: нужно менять цепочки поставок, от сотрудничества отказались партнеры из США и ЕС, нужно искать новых поставщиков сырья, расходных материалов, запчастей и реагентов. Все это, считает господин Петров, приведет к удорожанию медицинской продукции и увеличению сроков логистики.

Об этом говорят и сами производители. Так, Nipro Pharma Packaging Ural (Уральский стекольный завод, дочернее предприятие японской компании Nipro) рискует остановить производство из-за дефицита стеклотрубки, из которой изготавливаются ампулы, флаконы и картриджи. Производитель реабилитационного оборудования «Аспект Медикал» пожаловался, что с конца марта не может заплатить нескольким контрагентам в Китае. «Один платеж вернулся, другой про-

сто пропал, при этом неофициально нам говорят о том, что «платеж возвращен, поскольку получатель не может получить как резидент материкового Китая трансграничные платежи в юанях»», — пояснили в компании. Помимо этого «Аспект Медикал» отказал в сотрудничестве покупатель из Чехии, а еще один проект поставлен на паузу. Впрочем, компания планирует расширять линейку товаров, связанную с респираторным оборудованием.

Как разработчик и производитель наукоемкой и инновационной продукции (наружных электрокардиостимуляторов) «Вектор-МС» напрямую столкнулся с санкциями. В компании подчеркнули, что для конкуренции с зарубежными производителями ей приходилось использовать импортные комплектующие изделия при полном отсутствии аналогичных запчастей российского производства, поэтому в связи с текущей ситуацией возникают проблемы с поставками, в том числе ценовые спекуляции — фиксируется рост в 2–50 раз. Для их решения производитель ищет поставщиков с минимальными ценами на запчасти и сроками их поставки. Рассматриваются партнеры в России, Турции, Китае и Казахстане, а также направляются запросы в институты. «Мы используем каче-

БОЛЬШИНСТВО СПИКЕРОВ СХОДЯТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО РОССИЯ СПОСОБНА ВЫСТРОИТЬ САМОДОСТАТОЧНУЮ МЕДИЦИНСКУЮ СИСТЕМУ

ственные комплектующие, которые применяются в зарубежных изделиях, замена на аналоги или неоригинальные может сказаться на качестве нашей продукции. Увеличение сроков поставки за счет изменения логистики может негативно отразиться на наших обязательствах перед лечебными учреждениями», — рассказали в «Вектор-МС». Компания готова расширять производство в рамках собственных компетенций.

Логистические проблемы создали трудности с закупом сырья для производства дезинфектантов и диализного концентрата у завода «Дизэст», что осложнило изготовление медицинской техники. Как сообщили на предприятии, замену иностранным поставщикам сырья на территории РФ удалось найти оперативно. «К сожалению, отдельные позиции отечественного сырья чуть хуже по качественным характеристикам, но это практически не сказывается на качестве самой продукции. Значительно хуже ситуация с поставками покупных комплектующих для производства медтехники. В России крайне узок и неразвит

рынок промышленных полуфабрикатов. Нам с трудом удастся подобрать отечественные аналоги только на ограниченную номенклатуру комплектующих изделий», — рассказали в «Дизэт», отметив, что остальные запчасти можно закупить в Китае. При этом завод планирует совершенствовать производство и готовит к выпуску новые модели оборудования.

Срочный поиск новых поставщиков организовал и фармацевтический завод «Медсинтез» (производит препарат «Триазавирин» для лечения COVID-19). Он ищет логистические возможности, чтобы привезти товар из Европы, так как препараты на предприятии производятся на иностранном оборудовании. Однако руководство предприятия заверяет, что санкции не скажутся на производстве оригинальных препаратов. «Сейчас смотрим только на одно: как перейти на новые реагенты и компоненты. Как выпустить импортозамещающие вещи — сейчас главный вопрос», — заявил председатель совета директоров завода Александр Петров. В 2022 году завод планирует запустить производство реагентов, используемых при создании фармацевтических препаратов, это позволит заместить недоступные импортные вещества.

Производитель хирургических игл и нитей «Медин-Н» столкнулся с невыполнением обязательств с европейской стороны по ранее оплаченным поставкам. «Наша компания приобретала катализатор для синтеза рассасывающихся нитей в Германии. Оплаченная еще в октябре 2021 года партия до сих пор не выпущена таможней ЕС. Аналогичная ситуация касается и ряда других сырьевых позиций. В настоящее время мы исходим из того, что данная продукция поставлена не будет, поэтому ищем производителей в РФ и дружественных странах», — рассказали в компании, заверив, что нарушение цепочек поставок не отразится на качестве продукции, так как сырьевая база производства преимущественно представлена российскими материалами.

Другой участник хирургического рынка «Медин-Урал», специализирующийся на выпуске инструментов, сообщил об отсутствии возможности пополнить запасы запчастей, комплектующих и оснастки для импортных станков с ЧПУ и возросшую стоимость инструментальной стали и других материалов и комплектующих. «Российские аналоги не обеспечивают требуемую высокую коррозионную стойкость и твердость. Качество изделий упадет, если перейти на отечественные сплавы прямо сейчас. У нас есть запас зарубежных сплавов на ближайший год, а за это время мы надеемся, что российские производители смогут наладить выпуск требуемых марок сталей», — добавили «Медин-Урал».

Как считает производитель дезинфицирующих средств «Растер», для медицинских товаров на законодательном уровне запрещено заменять одно сырье любым другим: «Если какой-то вид сырья будет отсутствовать или обладать плохим качеством, то продукция перестанет производиться или на нее будут поступать рекламации по качеству». В связи с этим компания запаслась на несколько месяцев вперед сырьем, упаковкой и комплектующими из ЕС.

Одной из наиболее пострадавших отраслей является стоматология. На этом рынке представлено очень мало российских производителей. Как отмечает руководи-



тель направления общей медицины Dentex (крупнейший поставщик стоматологического оборудования и расходных материалов в РФ) Андрей Алешин, российские стоматологии отказываются покупать отечественную технику из-за ее низкого качества и дизайнерских решений. «Мы ищем альтернативные пути для поставки оборудования среди китайских производителей и дружественных стран. В целом картина печальная, потому что большинство врачей, которые привыкли к определенным расходным материалам, пока отказываются пользоваться нашим оборудованием», — пояснил он.

ПОЛНАЯ ГОТОВНОСТЬ Некоторые уральские производители уже смогли адаптироваться к новым условиям. Например, поставщик радиационной продукции «Медикорфарма-Урал» максимально перешел на отечественные аналоги, поскольку его стратегическим направлением как раз является организация производства импортозамещающей продукции: «Компания приняла решение в ускоренном режиме вывести на рынок новую продукцию: набор реагентов для производства препарата «Сентискан», который является аналогом иностранного».

«Уралнанотех» (производит антимикробные покрытия и антисептики для защиты от микроорганизмов) сформировал складские запасы сырья и материалов, достаточных для непрерывного производства дезинфицирующих средств и медицинских изделий до конца 2022 года. При этом большая часть из них российского производства. А антимикробное покрытие, которое делает компания для хирургического применения, способно заменить американские операционные пленки и кожный клей.



В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫПУСКАЕТСЯ БОЛЕЕ 600 ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМЫХ

Фармацевтическое производство полного цикла наладило предприятие «Олимп». Оно не только разрабатывает лекарства, но и самостоятельно производит субстанцию, в частности гель «Тизоль» для хирургии, онкологии и гериатрии. «Для нас тема импортозамещения в общепринятом смысле не актуальна, так как производимое нами средство не имеет аналогов в мире. Химическое сырье, которое используется для производства субстанции, мы приобретаем у российских производителей», — отметил генеральный компании Александр Емельянов, признав, что их поставщики так или иначе зависят от зарубежных партнеров.

Уральский оптико-механический завод холдинга «Швабе» (УОМЗ, часть ГК «Ростех») заявил о полной обеспеченности необходимыми высокотехнологичными комплектующими. Впрочем, поиск альтернативных логистических цепочек продолжается, также ведется интенсивная работа по импортозамещению отдельных позиций. «УОМЗ не первый год движется в русле политики импортозамещения, максимально используя отечественную компонентную базу в производстве продукции. Это позволило предприятию в какой-то степени подготовиться к сложившейся в настоящее время ситуации и продолжать работу без серьезных сбоев», — отметили в пресс-службе завода. Сегодня в приоритете УОМЗ развитие медизделий для лечения и выхаживания новорожденных.

Практически полное отсутствие зависимости от иностранных компаний продемонстрировала медицинская IT-сфера. Как отмечает директор по прикладным проектам Екатеринбургского филиала компании «Ростелеком» Никита Жильцов, почти все программное обеспечение для медиков — российское. «В медицинских продуктах отсутствует связь с иностранными лицензиями. Это продукты, на которые выдаются отечественные лицензии, которые не требуют иностранных. По базам данных, применяемых в платформах, тоже достаточно давно перешли на импортозамещение», — пояснил господин Жильцов, добавив, что санкции не повлияют на отечественный софт.

СПОСОБНОСТЬ К КОНКУРЕНЦИИ По мнению Александра Петрова, главным партнером уральских производителей станет Юго-Восточная Азия. Он признает, что пока российские производители не соответствуют тем стандартам качества, которые были у иностранных партнеров. «Что-то есть в России, но может не быть такого высокого качества. Будем надеяться, что качество отечественных товаров будет повышаться. Сырьевая выручка в стране достаточно высокая, поэтому рынок медпроизводства будет расти», — добавил исполнительный директор Ассоци-

МЕДУЧРЕЖДЕНИЯ СЧИТАЮТ, ЧТО ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ МЕДИЗДЕЛИЯ УСТУПАЮТ В КАЧЕСТВЕ ИМПОРТНЫМ

ации медицинских и фармацевтических производителей Свердловской области. По данным директора Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП) Валерия Пиличева, текущий уровень сырьевой локализации составляет менее 40–50% — достаточно низкий, чтобы считать областной фармацевтический бизнес одним из наиболее пострадавших от санкций.

Некоторые производители медицинских изделий, оборудования и препаратов действительно начали получать больше заказов на поставки в больницы. Однако часть участников рынка пожаловались, что многие учреждения здравоохранения пока настороженно относятся к перспективе импортозамещения по ряду продукции, особенно иностранной аппаратуры, считая отечественные аналоги недостаточно качественными. Производители заявляют, что лишь немногим из них была оказана господдержка. Для наращивания мощностей предприятия просят снизить ключевую ставку в банках, ускорить процессы регистрации препаратов, снять ограничения с регистрации оборудования и наладить логистику с Азией.

При этом большинство спикеров сходятся во мнении, что Россия способна выстроить самодостаточную медицинскую систему. Для этого должны быть сформированы максимально благоприятные условия для практикующих специалистов и клиник, а также для российских производителей в сфере здравоохранения, обеспечена финансовая поддержка отрасли, устранены бюрократические барьеры. По мнению председателя правления общественной организации защиты потребителей медицинских услуг «Здравоохранение» Максима Стародубцева, текущая обстановка стала ударом для системы здравоохранения, истощенной пандемией COVID-19. «Логика организации системы здравоохранения в данный момент требует чуть ли не расширения принципов "военно-полевой медицины" — экономии ресурсов и концентрации их на направлениях, способных принести максимальный эффект для выживания государства», — считает господин Стародубцев. — Можно предположить, что следствием этой логики будет де-факто исключение из приоритетов ряда высокотратных направлений с социально-имиджевым эффектом либо подключения форм софинансирования, например, страховки во время беременности». Эксперт добавил, что в «благоприятном периоде» формально нет особых препятствий для независимой от иностранных поставщиков системы. ■

ВЫСОТА*

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

на центральном
проспекте

НА ВЫСОТЕ ЗВЁЗДЫ СТАНОВЯТСЯ БЛИЖЕ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
КОМФОРТ+

Застройщик: ООО «СЗ Тихвин-строй». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Продажи осуществляются в соответствии с законом РФ № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Реклама



FORUM
GROUP