

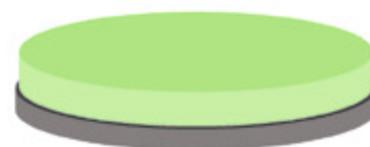
НАСКОЛЬКО УСПЕШНА ПОЛИТИКА
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА УРАЛЕ / 10
ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ ДЛЯ СИСТЕМОГО
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ / 13
КАК В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ПОДДЕРЖИВАЮТ БИЗНЕС / 17
КАКИЕ IT-РЕШЕНИЯ ГОТОВ
ПРЕДЛОЖИТЬ РЕГИОН / 20
ЧТО СЛОЖНОГО
В ПАРАЛЛЕЛЬНОМ ИМПОРТЕ / 22
ПОЧЕМУ КОМПАНИЯМ
НЕ ХВАТАЕТ КАДРОВ / 26

Вторник 28 ноября 2023 № 221
(№7666 с момента возобновления издания)
цветные тематические страницы 9-28
являются составной частью
газеты «Коммерсантъ»
рег. номер ПИ № ФС77-76924
от 9 октября 2019 года.
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ

Guide

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ





АНАСТАСИЯ РЕУТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»

ДЕЛО ПРИВЫЧКИ

С начала прошлого года импортозамещение входит в число самых обсуждаемых тем — о нем говорят практически на каждом форуме, выставке и совещании, прибавляя уже ставшие шаблонными фразы о «серьезных вызовах для бизнеса», «беспрецедентном давлении на экономику» и прочее.

В этом году понятие «импортозамещение» плавно трансформировалось в более глобальную задачу — достижение технологического суверенитета. Эксперты утверждают, что это следующая ступень запущенных еще в 2014 году процессов по снижению доли иностранной продукции в экономике страны. Правда, пока непонятно, как шагнуть на эту ступень, когда предыдущая не сказать чтобы до конца пройдена. Кто в детстве пытался перепрыгнуть через ступеньку на лестнице, тот помнит, что, не рассчитав расстояние и силы, можно больно удариться коленкой.

Но о плохом лучше не думать, иначе путь вообще не стоит начинать. Суть же задачи не изменилась, она понятна и ясна: в условиях санкционного давления и проблем с зарубежными поставками попытаться достичь самодостаточности экономики, в том числе за счет прорывных технологий и желательного без слепого копирования иностранных аналогов. Пока реализация отличается от задумки: сбои и удорожание поставок, дефицит квалифицированных сотрудников, наладка новых технологических процессов — все это негативно сказывается на стоимости импортозамещения. Но предприятия уверяют, что со временем процессы отладятся и ситуация улучшится. Многие говорят о том, что гибкость, выработанная бизнесом и властями, — заслуга пандемии, когда в переменчивых условиях приходилось оперативно реагировать на происходящее и адаптироваться к нему.

Впрочем, обывателям на фоне общего повышения цен это не столь бросается в глаза. Намного заметнее отсутствие привычных этикеток и появление новых брендов, которые с уверенностью заявляют, что российское может быть не хуже импортного. Ну а если все-таки не дотягивает до иностранного товара, то за неимением иного вполне терпимо и приемлемо. Тут ведь как — дело привычки.

ТРУДНО, НО МОЖНО

ПРИ ВЫСОКОМ ПРОМЫШЛЕННОМ ПОТЕНЦИАЛЕ ЭКОНОМИКА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОЛНОСТЬЮ НЕ СМОГЛА ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРОДУКЦИИ. НАПРОТИВ, ОБЪЕМЫ ИМПОРТА ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ ВЫРОСЛИ НА 17%. А КЛЮЧЕВЫЕ ОТРАСЛИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, КОТОРЫЕ СНАБЖАЮТ СВОЕЙ ПРОДУКЦИЕЙ ДРУГИЕ СУБЪЕКТЫ РФ И ЭКСПОРТИРУЮТ ЗА РУБЕЖ, ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗАВИСИМЫ ОТ ИНОСТРАННЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И ТЕХНОЛОГИЙ. ОДНАКО ВЛАСТИ И БИЗНЕС УВЕРЯЮТ, ЧТО ОТЛАДКА ПРОЦЕССОВ ТОЛЬКО НАЧАЛАСЬ. И ХОТЯ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ЯВНОЕ ПРЕОБЛАДАНИЕ КИТАЙСКИХ ТОВАРОВ, В РЕГИОНЕ УЖЕ УСПЕШНО РЕАЛИЗУЮТ КЕЙСЫ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ.

АНАСТАСИЯ РЕУТОВА



ЕВГЕНИЙ ПЛАВТЕНКО

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ НЕ ДОЛЖЕН ИСКЛЮЧАТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ НЕЗАВИСИМЫМИ

С 2014 года долю российского оборудования на производствах удалось увеличить на 20%. К концу 2023 года, по словам главы Минпромторга РФ Дениса Мантурова, этот показатель должен достичь 65%. Несмотря на то что политика импортозамещения реализуется не первый год, ее результаты эксперты оценивают неоднозначно.

По словам завкафедрой мировой экономики и внешнеэкономической деятельности УрГЭУ Оксаны Фальченко, полного импортозамещения достичь не удалось. По данным министерства промышленности и науки Свердловской области, определенные трудности ощущают такие отрасли, как горно-металлургическая, машиностроительная, химическая, фармацевтическая, лесопромышленная, легкая промыш-

ленность. «Показатели говорят об увеличении импорта на 17% в первом полугодии 2023 года. В основном мы импортируем продукцию с высокой добавочной стоимостью: оборудование, механические и электронные устройства, транспортные средства. Причина в техническом и технологическом отставании, которое мы должны преодолеть, нехватке инновационных разработок и квалифицированных кадров», — пояснила эксперт.

Президент Уральской торгово-промышленной палаты (УТПП) Андрей Беседин подчеркнул, что в российской экономике можно выделить два направления: западозамещение и импортозамещение. Суть первого состоит в том, чтобы быстро и эффективно, без остановки предприятий заменить выпавшие из производственных цепочек элементы, причем неважно, будут

они доставлены из дружественных или недружественных стран, пояснил он. «Цель второго направления в том, чтобы снизить степень импортозависимости, тем самым обеспечить безопасность страны. Это непросто, поскольку последние 20–25 лет российские предприятия выстраивали свои производственные цепочки на основе западного оборудования и сырья. Заменить одну деталь можно, но в один момент полностью перейти на отечественное оборудование — нет. На выстраивание новых технологических цепочек нужны годы», — добавил господин Беседин.

Поэтому власти и бизнес стремятся к технологическому суверенитету. «В рамках реализации политики технологического суверенитета мы создаем всю цепочку производства полностью, от разработки, формирования техреquisитов и до серийного изготовле-

ния — важно уделять внимание не только конечному продукту, но и всей технологической цепочке. Технологический суверенитет — это история про то, чтобы быть полностью независимыми в создании продукта. Это более сложная тема, чем импортозамещение», — пояснил председатель комитета по промышленности Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей (СОСПП) Андрей Мисюра. По его словам, для реализации технологического суверенитета необходимо сформировать компетенции, создавать научные школы, вести научно-исследовательские работы.

И все же полностью отказаться от импорта и «выпасть» из международной экономики страна не может, предупреждают эксперты. «Сам по себе «технологический суверенитет» не должен исключать использование импорта как такового. Мы просто должны перейти на новый уровень производства, с более высокой добавленной стоимостью. Это не исключает возможность использования импортных составляющих на каком-либо этапе производственной цепочки. Ведь что-то мы можем сами производить, что-то эффективнее производят другие страны — это связано с международным разделением труда в том числе. Ни одно государство не существует само по себе, все интегрированы в международное сообщество. И в нем мы формируем определенные партнерские группы, с которыми торгуем, реализуем инвестиционные проекты и так далее», — добавила Оксана Фальченко.



Сегодня одним из ключевых торгово-деловых партнеров России и Свердловской области в частности можно считать КНР. Китайские товары преумножили свои доли практически во всех отраслях российского рынка. До конца года товарооборот России и КНР вырастет до \$200 млрд., сообщил первый вице-премьер Андрей Белоусов. Однако у участников рынка и экспертов есть опасения, что экономика страны станет сильно зависеть от Китая. Это может повлечь за собой определенные риски.

«Китайские товары пробивались на рынок, который традиционно был завоеван другими компаниями, и в качестве конкурентного преимущества предлагали более выгодную цену, сервис, скорость доставки, условия расчетов. С уходом части иностранных компаний эта борьба ослабла, что сняло с оставшихся на рынке китайских предпринимателей внутреннюю мотивацию делать более интересные предложения, идти на уступки», — отметил Андрей Беседин.

ОБЪЕМ ТОВАРОБОРОТА РОССИИ И КИТАЯ К КОНЦУ ГОДА ДОЛЖЕН ДОСТИЧЬ \$200 МЛРД

По его словам, мощная китайская экономика «оказалась не готова к наплыву российских потребностей», что привело к логистическим проблемам: увеличению сроков и стоимости доставки грузов, большим заторам на таможенных постах. Потребуется время, чтобы КНР справилась с выросшим спросом, который, в свою очередь, приведет к росту цен.

«Генос ТФ 12-500» выходит в серию

«Пумори-инжиниринг инвест» запускает в производство собственный токарный станок

Западные санкции усилили позиции российской станкостроительной отрасли. В современных условиях значительно вырос спрос на отечественное оборудование. Компания «Пумори-инжиниринг инвест» намерена в 2024 году запустить в серийное производство полностью российский токарный обрабатывающий центр с ЧПУ «Генос ТФ 12-500». Сейчас специалисты компании совместно с партнерами ведут подготовительную работу.

В июле на международной промышленной выставке «Иннопром-2023» компания «Пумори-инжиниринг инвест» представила опытный образец токарного обрабатывающего центра с ЧПУ собственного производства «Генос ТФ 12-500». Разработка получила высокую оценку со стороны государственных органов власти. Интерес к ней проявили многие потенциальные партнеры и заказчики.

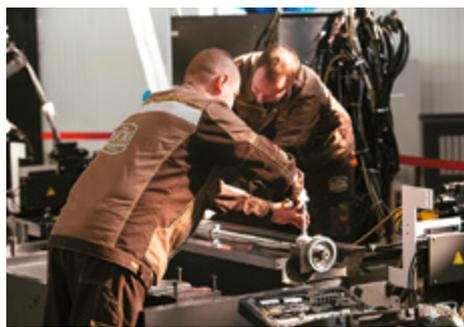
После серии испытаний компания поставила для себя задачу выйти на серийный выпуск станков «Генос ТФ 12-500» уже в 2024 году.

Прототипом российской разработки стал японский аналог, который компания с 2010 года производила на Урале по лицензионному соглашению с японской станкостроительной корпорацией Okuma.

На собственную разработку ушло около года. В новом станке используются только отечественные комплектующие или узлы из дружественных стран, ряд позиций компания будет изготавливать самостоятельно.

«Проект начался при участии и поддержке Правительства Свердловской области, в далеком 2011 году. Развивался постепенно, шаг за шагом, изначально под бдительным присмотром японской стороны, но в дальнейшем уверенно вышел на уровень самостоятельного производства. В этом нелегком деле наши специалисты получили неоценимый опыт, сформировали ряд новых компетенций, знаний и научились с нуля производить сложное металлорежущее оборудование», — рассказал генеральный директор ООО «ИЦ «Пумори» Владимир Ревзин.

Испытания показали необходимость некоторых доработок и изменений. Работа идет в нескольких направлениях.



Во-первых, проводится обновление наполнения электрического шкафа совместно с уральской компанией-поставщиком электротехнических компонентов. Задача выхода на серию не менее 20 станков в год обеспечивается за счет полноценной кооперации с партнером.

Во-вторых, идет доработка конструкции станины, литейной оснастки, оформление полного пакета конструкторской документации. Достигнута договоренность о согласованной работе в серийном объеме с партнерами по производству литых деталей и их дальнейшей обработке.

В-третьих, продолжается доработка гидросистемы с учетом приведения к единым стандартам в части соединения силовых агрегатов, гидроклапанной аппаратуры и гидравлических трасс в единую и надежную гидросистему. Работы выполняются совместно с двумя екатеринбургскими компаниями-экспертами в области проектирования и производства элементов гидропривода.

В-четвертых, совместно с российским разработчиком стойки ЧПУ пришлось вести дополнительные работы по пуско-наладке на станке, проводить доработки программного обеспечения и компонентного наполнения, которые позволят теперь гарантированно обеспечить некоторые функциональные возможности станка.

В-пятых, произведена замена шпинделя из-за недоступности предыдущего варианта. В связи с заменой потребовалось изменить конструктив кабинетной защиты. Конструкторская документация в настоящее время проходит экспертизу, предварительные договоренности по дальнейшему производству элементов кабинетной защиты с партнерами уже достигнуты.

Компания планирует собрать первую обновленную серию обрабатывающих центров к апрелю 2024 года. Серийное производство даст возможность отработать максимально надежную и ремонтпригодную конструкцию, оптимизировать стоимость выпускаемого оборудования. Реальная задача — уверенно повторить баланс технических возможностей, заложенных японскими разработчиками в прототипе станка. Даже простое повторение — результат серьезной работы российских инженеров-конструкторов, технологов по адаптации всевозможных механизмов станка к изменившимся условиям.

«Уверен, что наш проект будет реализован и станет началом нового пути и нового успеха компании, а значит, и наших потребителей — российских машиностроителей, создающих надежный щит для своей страны», — подчеркнул Владимир Ревзин.

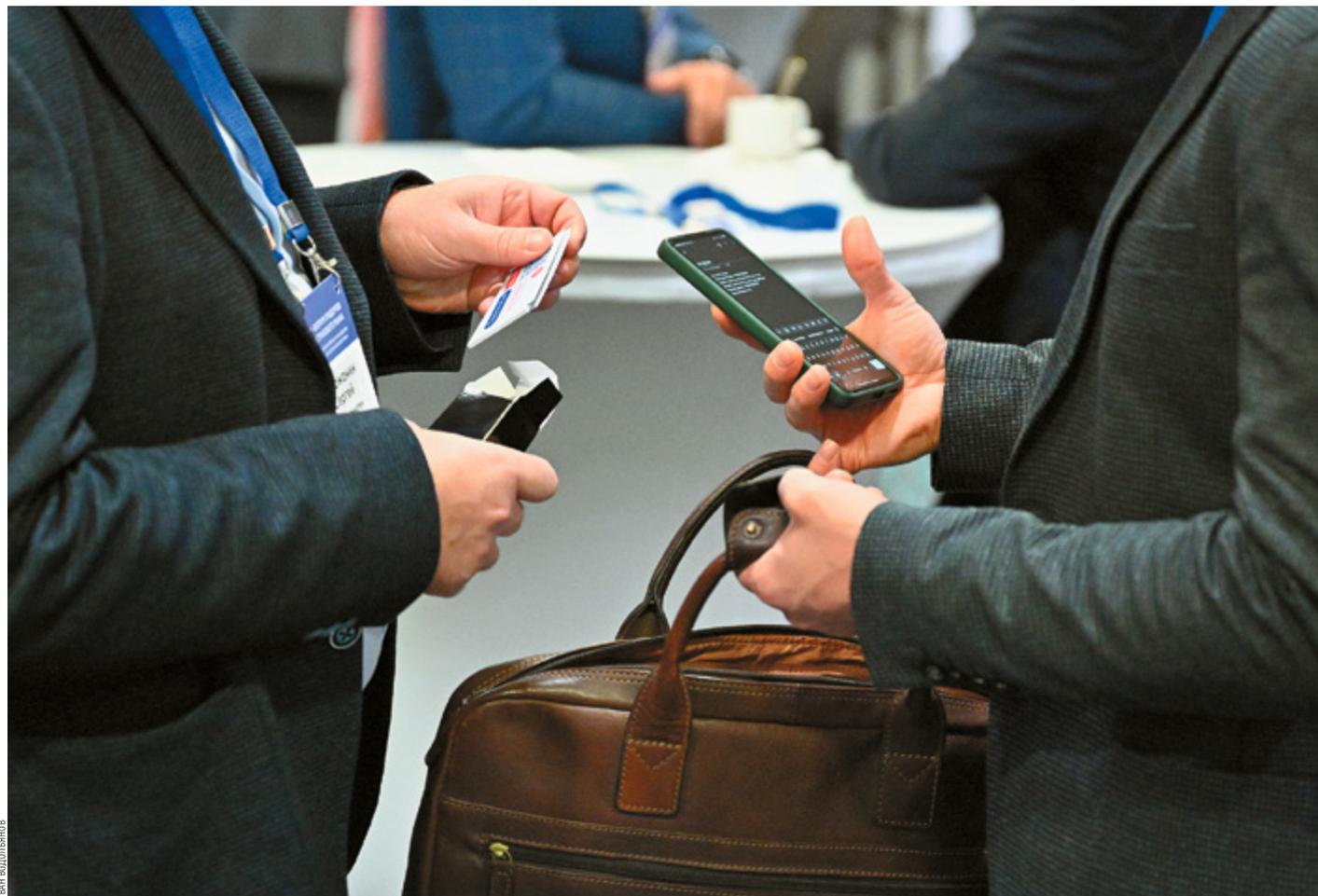
ООО «Пумори-инжиниринг инвест» входит в состав Корпорации «Пумори». Компания практикует всесторонний подход в изучении актуальных проблем заказчика и специализируется на внедрении эффективных технических решений в металлообработке. Позиционирует себя как эксперта в области комплексного решения задач машиностроительных предприятий в области технологий металлообработки, организации и управления производством, автоматизации и цифровизации производственных процессов. По данным на 2022 год, более 160 токарных обрабатывающих центров производства «Пумори-инжиниринг инвест» успешно эксплуатировались на отечественных предприятиях. Компания является официальным дистрибьютором в РФ производителей металлообрабатывающего оборудования: ACE Micromatic (Индия), и других. Согласно предварительным итогам корпорации «Пумори» за 2023 год, компания «Пумори-инжиниринг инвест» увеличила долю присутствия на рынке почти в три раза.

→ «Еще один фактор риска — новые геополитические изменения, которые нельзя предсказать и к которым нельзя подготовиться. Поэтому курс государства на технологический суверенитет верен. Кроме того, в новых экономических условиях вектор нашего внимания сместился на КНР, Иран, Турцию, Индию и Пакистан. Эта пятерка стран позволяет участникам внешнеэкономической деятельности маневрировать, выбирая более приемлемые варианты по качеству и стоимости товара, надежности и скорости поставок, а также вопросам обслуживания и сервиса», — добавил Андрей Беседин.

СИЛЬНАЯ И СЛАБАЯ СТОРОНЫ Благодаря своей индустриальной специфике Свердловская область смогла продемонстрировать в новых экономических условиях самостоятельность и относительную импортную независимость в таких промышленных отраслях, как металлургия и тяжелое машиностроение, а также в лесопромышленном комплексе. «Производством этих отраслей мы обеспечиваем себя, всю страну и поставляем ее на экспорт», — подчеркнула Оксана Фальченко. — В то же время в силу географических и климатических особенностей некоторые виды товаров в полном объеме не могут производиться в регионе. Например, фрукты и некоторые овощи мы вынуждены импортировать».

Кроме того, потребность в импортных товарах по-прежнему испытывает ИТ-отрасль, которая нуждается в иностранном «железе» и узкоспециализированных ПО. В фармакологии не хватает части комплектующих и некоторых лекарственных препаратов зарубежного производства. А также некоторые производственные цепочки металлургических предприятий все еще зависят от импортного специализированного оборудования и химического сырья.

При этом эксперты высоко оценивают потенциал Свердловской области в импортозамещении, который еще не достиг своего предела. Ежегодно в регионе прорабатывается перечень наиболее важных видов продукции, от ввоза которых следует отказаться, и локализации производств для технологического развития. В рамках региональной программы мер по импортозамещению на 2023 год власти и бизнес прорабатывают вопросы организации производств или замены продукции химической, фармакологической и легкой промышленности, а также лесопромышленного комплекса. В частности, картонной упаковки для продуктов питания и напитков, латекса, красителей



ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

для текстиля, твердосплавных инструментов и изделий, подшипников и других. Ранее они импортировались из стран Евросоюза. За 2022–2023 годы в области удалось локализовать производство гидравлического и сварочного оборудования, проработать возможность производства элементов радиационных нагревательных устройств, наладить поставки вольфрамового сырья из Приморского края. Часть необходимых товаров было решено импортировать из Азии в связи с низкой экономической целесообразностью собственного производства из-за малых объемов потребления.

Чтобы достичь технологического суверенитета, в регионе активно развиваются новые производства.

ОЭЗ «Титановая долина» формирует авиационный кластер на базе якорного резидента Уральского завода гражданской авиации. Там планируется производить самолеты «Байкал» и «Ладога». Помимо этого, в ОЭЗ завершается строительство предприятия «Аллегро», которое будет производить по 200 тыс. железнодорожных колес в год. В августе на преференциальной площадке началось строительство завода тротуарной плитки «Поревит». Запустить производство планируется осенью 2024 года, а выйти с готовой продукцией на уральский рынок — весной 2025 года. В год завод будет производить 700–800 тыс. кв. м продукции. Также корпорация «ВСМПО-Ависма» планирует построить в «Титановой долине» сортопрокатный комплекс, также там запланирован запуск первой очереди производственного комплекса компании «Отдел медицинской техники», где будет производиться медицинская мебель и оборудование для клиник.

Участники рынка логично предполагают, что их путь к технологическому суверенитету будет долгим, ведь большой перечень номенклатуры нужно научиться делать собственными силами и производить внутри страны. «В основном это высокотехнологичные комплектующие, сочетающие в себе большое количество точных и прецизионных деталей, требующие уникальных технологий обработки и сборки, современных материалов, высококвалифицированных инженеров и собственных прогрессивных НИОКР наконец», — отметил генеральный директор «ИЦ Пумори» Владимир Ревзин. — Импортозамещение требует создания огромного количества новых производств не только сложных, высоко маржинальных товаров, но и комплектующих к ним, компонентов, технических приспособлений, оснастки, инструмента для их изготовления, сырья и так далее. И снова необходимы инвестиции, которые сегодня серьезно ограничены не только привлекательностью российского рынка, но и внутрироссийскими банковскими процентами, стоимостью кредитов, которые ставят под вопрос любое развитие реального промышленного сектора».

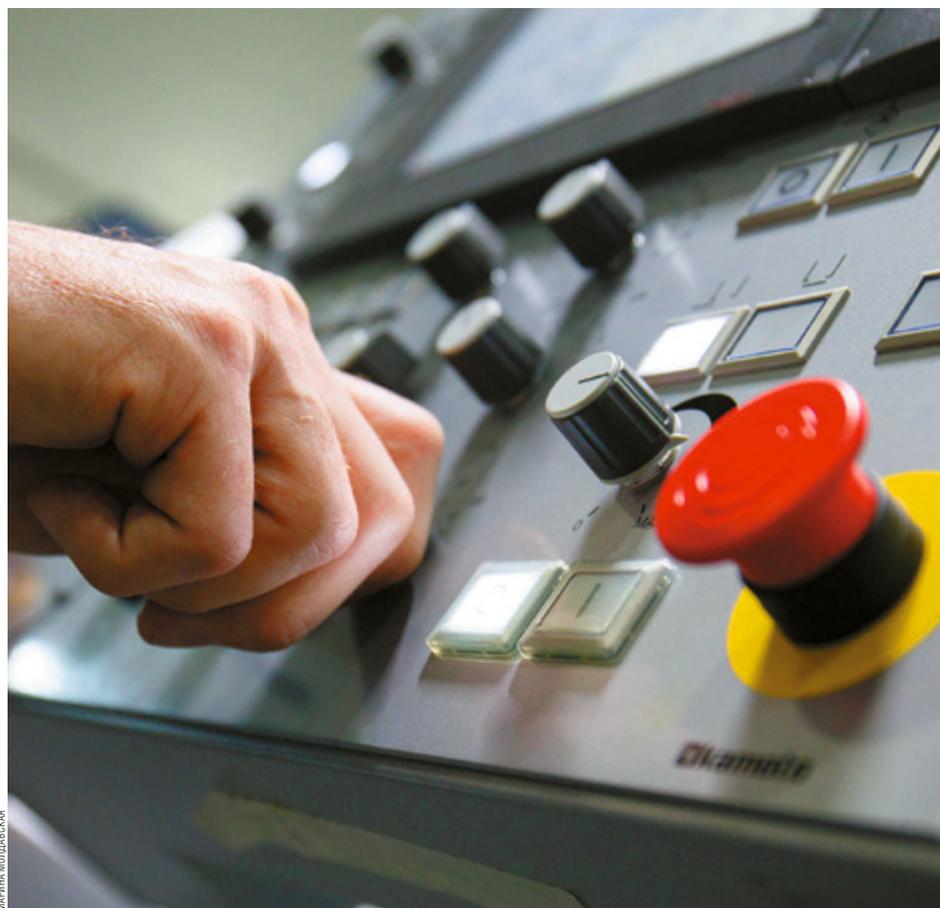
Сама компания «Пумори-инжиниринг инвест» занимается разработкой токарного обрабатывающего центра с ЧПУ, выйти на серийное производство которого планируется в следующем году. «Мы включаем в технологические процессы уральские предприятия. Это позволяет развивать собственный регион и мест-

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС СЧИТАЕТСЯ ОСНОВНОЙ ПРОЦЕССОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

ные предприятия, формировать на Урале новые компетенции, тем более что стоимость логистических издержек при этом получается минимальной», — добавил Владимир Ревзин.

Генеральный директор «Реман-Сервис» (оказывает услуги по поставке запасных частей, обслуживанию и ремонту техники марок Caterpillar, Cummins, Komatsu, MWM, ARIEL. — «Ъ») Александр Ионов отметил, что сейчас многие компании направлены на приобретение отечественных или азиатских станков, однако спрос на ремонт и техническое обслуживание действующего оборудования стабильно растет. «Основной сложностью в решении данного вопроса стало значительное увеличение сроков поставок запасных частей, узлов и агрегатов. Поэтому компании с импортным оборудованием в арсенале меняют стратегии его эксплуатации. Они уделяют больше внимания своевременной диагностике и техническому обслуживанию», — пояснил господин Ионов.

ОСНОВА ВСЕГО «Заказчиком импортозамещающего производства был, остается и будет крупный бизнес или государство. Эти драйверы рынка формируют спрос. Но решения в части импортозамещения создает малый и средний бизнес. Только они могут этот спрос удовлетворить. Потому что более гибкие, им проще принимать решения, они готовы рисковать и конкуренция между ними плотнее», — считает Андрей Мисюра. По его словам, на российском рынке сейчас много компаний, которые благодаря уходу иностранного бизнеса чувствуют большую свободу, они создают новую аппаратуру и могут выйти со своими предложениями на крупных заказчиков. Однако одним из основных барьеров является недостаток коммуникации. «Раньше была проблема в том, что информации не было, а сейчас ее очень много, и у потребителей вопрос, как в ней разобраться, выбрать лучшее для себя решение», — пояснил господин Мисюра. Закупая китайские аналоги, МСБ зачастую просто не знает о существовании российских предложений. Для решения этой проблемы Андрей Мисюра предлагает создавать профильные цифровые сервисы, где в доступной и понятной форме будет находиться информация по интересующим бизнес-вопросам. ■



МАРИНА МОТЛАВСКАЯ

ПОТЕНЦИАЛ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ НЕ ДОСТИГ ПРЕДЕЛА

«ЛОЗУНГА “ДАВАЙТЕ ПЕРЕХОДИТЬ НА ОТЕЧЕСТВЕННОЕ” БЫЛО НЕДОСТАТОЧНО»

ПРОЦЕССЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ИДУТ В РОССИИ С 2014 ГОДА. О ТОМ, КАК ОНИ ТРАНСФОРМИРОВАЛИСЬ К 2023 ГОДУ, ЧЕГО ИМ НЕ ХВАТАЕТ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ И В ЧЕМ ЖЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ СУТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА — В ПОЛНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ИЛИ СИМБИОЗЕ С ДРУЖЕСТВЕННЫМИ СТРАНАМИ, — РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО УРАЛА (КРСУ) АНДРЕЙ МИСЮРА. БЕСЕДОВАЛА АНАСТАСИЯ РЕУТОВА

Guide: Есть ли отличия нынешних процессов импортозамещения от того, что было в 2014 году?

Андрей Мисюра: Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо понимать сложившуюся к 2014 году ситуацию. В то время во многих производственных цепочках было задействовано иностранное оборудование. Это произошло в том числе потому, что российские компании имели свободный доступ к западному рынку современных технологий, который предлагал широкий ассортимент товаров, услуг и сервиса для российского потребителя.

Государство, глядя на долгосрочную перспективу и предполагая ограничения в отношении страны, начало активно поддерживать импортозамещение. Тогда власти действовали «методом пряника». Был принят закон о промышленной политике, появились институты развития, направленные на содействие импортозамещению, бизнес стал получать соответствующие меры поддержки: льготные займы и гранты на НИОКР, компенсации затрат на производство и покупку отечественной продукции. Власти начали формировать рынок сбыта для российских технологий, комплектующих и оборудования. Шли процессы диверсификации производств. И хоть предприятия приняли во внимание посыл государства, разрушить создаваемые годами кооперационные и технологические цепочки с использованием иностранного оборудования и комплектующих они не могли.

А потом наступил 2022 год и появился так называемый «кнут», но не российский, а западный, в виде санкций. И в ситуации, когда купить привычные комплектующие или оборудование стало практически невозможно, бизнес начал перестраивать свои производственные процессы на отечественные аналоги.

Г.: Получается, причиной кризисного периода 2022 года стало нежелание бизнеса своевременно перейти на отечественную продукцию?

А.М.: Не совсем так. Просто лозунга «Давайте переходить на отечественное» было недостаточно. Ведь чтобы поменять производственные цепочки, необходимо время и деньги, не было гарантий, что все заработает с первого раза и так, как нужно. Поэтому бизнес не хотел брать на себя риски в виде потерь, остановок конвейера, удорожания себестоимости продукции и затрат на переобучение сотрудников.

Помимо этого, основная цель бизнеса — заработать. И коммерсанты не видели экономического эффекта в переходе на отечественные аналоги, поскольку был свободный доступ к западным технологиям. Зачем им делать что-то свое, тратить на это время и деньги, рисковать, когда можно получить готовое с сервисом и сопровождением из-за рубежа? Впрочем, нам повезло, что мы начали заниматься импортозамещением в 2014 году. Благодаря этому заделу в прошлом году мы не остались ни с чем.

Г.: В последнее время от импортозамещения все переходят к понятию «технологический суверенитет». Что он из себя представляет?

А.М.: Сегодня технологический суверенитет — это история не про уровень локализации производств, а про наличие в стране собственных технологий и оборудования, которые позволяют переключиться на них в любой момент, сделать все необходимое самим или же, в крайнем случае, встроить в рабочие процессы комплектующие дружественных стран без паралича



производства и ухудшения качества нашего товара. Задача технологического суверенитета — это не про ограничения, а про то, что мы в состоянии создать то, что нам нужно, в хорошем качестве, про поддержку производителей и развитие научных школ.

Г.: Чего сейчас не хватает для системного импортозамещения?

А.М.: Я не могу говорить, чего не хватает, могу сказать, что нужно.

Во-первых, нужны кадры. У нас же до сих пор идет подготовка кадров по моде. Раньше это были юристы и экономисты, а сегодня айтишники, несмотря на то что доля энергетики и металлургии в ВВП значительно превышает долю IT. К сожалению, очень мало абитуриентов проявляют интерес к инженерным специальностям, и это надо исправлять. Помимо этого, нам нужно готовить не просто квалифицированных инженеров, которые смогут пользоваться современными технологиями и оборудованием, — сегодня отрасли нуждаются в инженерах-созидателях, а не квалифицированных эксплуатантах иностранного оборудования.

Во-вторых, нужно восстанавливать прикладную науку, развивать институты, поддерживать научно-

исследовательские разработки. Для этого необходима поддержка НИОКР, чтобы вузовские разработки коммерциализировались.

В-третьих, для развития импортозамещающих производств, да и любых производств в принципе, нужны локации — технопарки и индустриальные парки, — куда бы бизнес мог заходить и сразу же начинать работать.

Г.: Насколько у импортозамещающего бизнеса востребованы такие инфраструктурные объекты?

А.М.: Когда бизнес принимает решение инвестировать деньги в какой-то проект, то учитывает срок окупаемости. Оборудование окупается достаточно быстро, но в пустом поле под открытым небом его не установишь, нужно здание и инфраструктура, на создание которых потребуется время, дополнительные расходы, а их окупаемость может затянуться на десять и более лет.

Поэтому бизнес всегда ищет наиболее выгодные возможности для размещения своих производств. И власти заинтересованы в том, чтобы предприятие появилось именно в их регионе или муниципалитете, поскольку это новые рабочие места и налоговые

отчисления. Чтобы привлечь инвесторов, в Свердловской области создаются индустриальные парки и технопарки, позволяющие сдавать бизнесу земли и помещения в аренду, тем самым снимая с них заботу по поиску подходящей локации.

Индустриальные парки отлично подходят для среднего и крупного бизнеса, у которого уже выстроены производственные цепочки и большие объемы создаваемой продукции. Технопарки же больше подходят малому и среднему бизнесу, у которого пока нет больших производственных мощностей, а работы ведутся на уровне создания технологий. Такие компании более мобильны, им проще взять помещение в аренду, чем строить полноценный завод. Кроме того, технопарк дает им возможность взаимодействовать между собой. Такая кооперация всегда приводит к мультипликативному экономическому эффекту. В итоге инфраструктурно обеспеченные площадки становятся драйверами развития региональной экономики.

Однако важно создавать такие объекты там, где есть на них спрос, где есть резиденты, ресурсы, в том числе кадровые, сырье и рынок сбыта. Желание создать рабочие места там, откуда бизнес ушел, решит лишь социальную задачу, но вряд ли привлечет перспективных резидентов и даст высокий экономический эффект для региона.

Г.: Есть в Свердловской области инфраструктурные площадки для импортозамещаемых производств?

А.М.: Таких узкоспециализированных площадок нет. Могу лишь отметить, что много профильных технологических компаний сконцентрировалось в технопарке «Университетский», поскольку в свое время он создавался по программе Минкомсвязи РФ для компаний-резидентов в области высоких технологий.

Создаваемый в Новокольцовском районе технопарк «Космос» будет специализироваться на электронной промышленности, но его резидентами могут стать любые иные высокотехнологичные предприятия в сфере машиностроения, робототехники, беспилотных технологий. Такое решение было принято потому, что приборостроение на сегодня одна из самых маржинальных ниш в сфере высоких технологий.

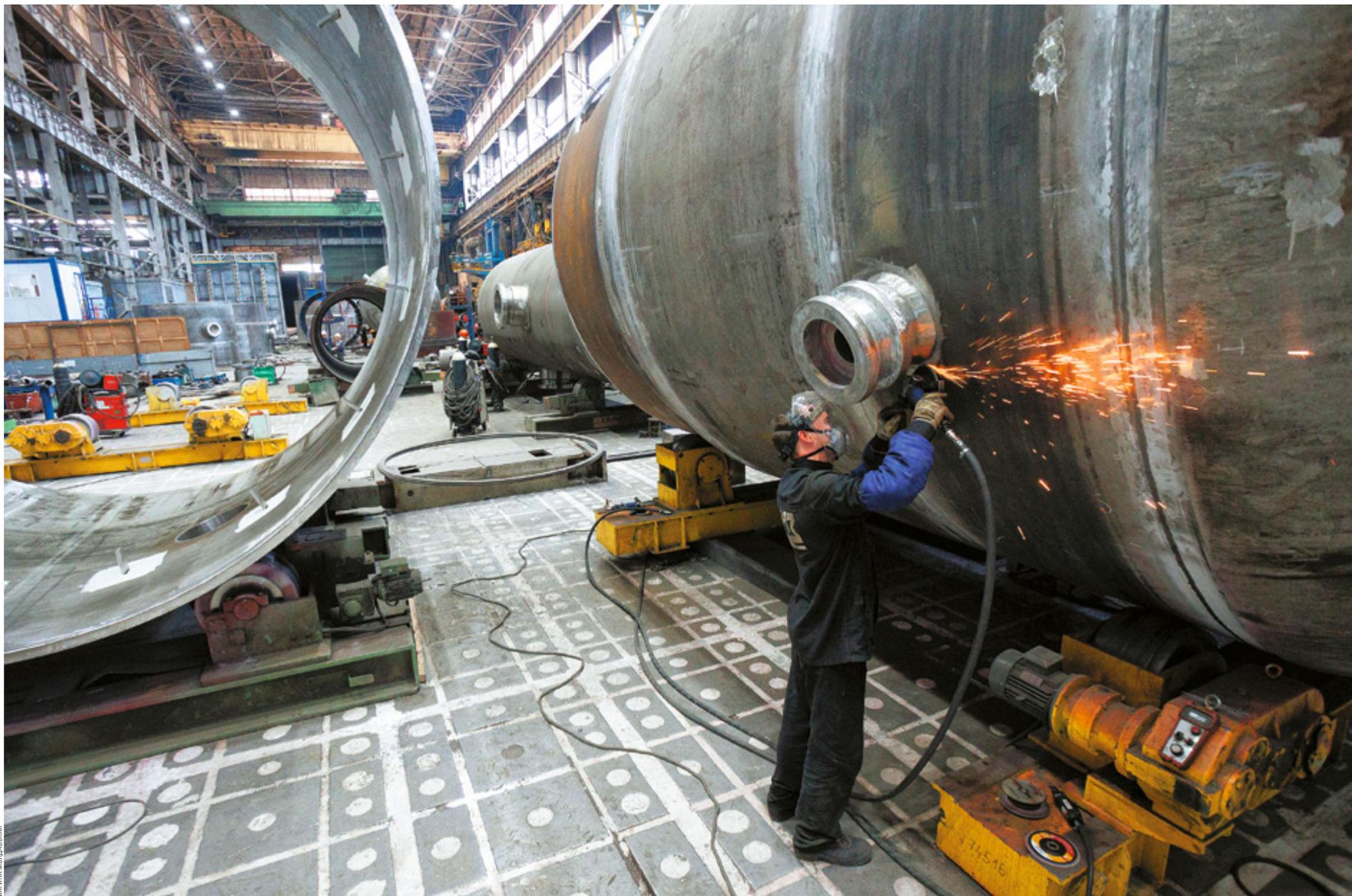
КРСУ уже подписала 12 соглашений с компаниями, которые готовы стать участниками экосистемы «Космос». Среди них: «НПО Андроидная техника», группа компаний «Интеграция», компания PitON, компания «Каскад-Урал», компания «Геоптикс» и другие. Часть компаний уже сейчас готовы стать резидентами технопарка или индустриального парка экосистемы и намерены инвестировать в создание новых производств свыше 1,5 млрд руб.

Непосредственная близость «Космоса» к развивающимся рядом кампусам УрФУ позволят не только вовлекать компании в образовательный процесс, но и решит одну из главных «головных болей» предприятий — кадровый дефицит.

Нам важно создать научно-производственную экосистему, в рамках которой соберутся малые и средние компании, разработчики, обладающие разными компетенциями. Это центр притяжения не только конечных производителей, но и всех комплектаторов и исполнителей. Они будут находиться в едином информационном поле и смогут кооперироваться для создания новых продуктов.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ РАБОТАЕТ НАД ИМЕНЕМ

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ДАВНО И ПЛАНОМЕРНО ЗАНИМАЕТСЯ СИСТЕМНОЙ ПОДДЕРЖКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ДЕЙСТВУЮЩИХ В СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНЫХ ОТРАСЛЯХ. В РЕГИОНЕ ЕСТЬ ПРИМЕРЫ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ИЗНАЧАЛЬНО РАБОТАЛИ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ И КОТОРЫЕ ИЗМЕНИЛИ ВЕКТОР НА ФОНЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ. ОДНАКО И ТЕ И ДРУГИЕ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВ, СПОСОБСТВУЮЩИХ ДОСТИЖЕНИЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА, СТОЛКНУЛОСЬ С НЕХВАТКОЙ КАДРОВ И НИЗКОЙ ИНФОРМИРОВАННОСТЬЮ О ДОСТУПНЫХ СЕЙЧАС АНАЛОГАХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ И О ДЕЙСТВУЮЩИХ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ. АНАСТАСИЯ РЕУТОВА



ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА НЕ ТОЛЬКО ЗАКРЫВАЮТ ПОТРЕБНОСТИ В УШЕДШИХ С РЫНКА ТОВАРАХ, НО И ДЕЛАЮТ СЕРЬЕЗНЫЙ ВКЛАД В ВРП

САМ СЕБЕ ИНВЕТОР Почти два года прошло с момента, когда российская экономика взяла курс на технологический суверенитет. По мнению экспертов, в Свердловской области наибольшие успехи в импортозамещении продемонстрировали такие отрасли, как ОПК, деревообработка, трубная и мебельная промышленности и другие отрасли, которые считаются «удаленными от технологической границы». В числе причин успеха называются повышение уровня переработки, относительно доступные технологические решения, ориентация на развитие экспорта, а также вливание инвестиций.

Инвестиционный климат Свердловской области благоприятен для развития бизнеса, в том числе импортозамещающего. Судить об этом можно по

активности инвесторов. Так, в прошлом году сумма вложений в основной капитал в регионе достигла 542 млрд руб. — с учетом инфляции это на 11,5% больше, чем годом ранее. В то же время в среднем по стране показатель в 2022 году вырос всего на 5%.

«В прошлом году региональные предприятия активно включились в реализацию политики «технологического суверенитета», что привело к резкому росту объемов производства. В 2022 году почти на 30% выросли объемы инвестиций в обрабатывающую промышленность. Положительную динамику продемонстрировали металлургия, машиностроение, химическая промышленность и другие, — рассказал генеральный директор Агентства по привлечению инвестиций Свердловской области (АИСО) Михаил Васи-

льев. — Как и любое производство, импортозамещающие предприятия для региона — это налоги, рабочие места, поддержка смежных отраслей, вклад в ВРП, а также закрытие потребностей по созданию продуктов, которые востребованы другими производствами в разных регионах страны».

Поэтому власти стараются стимулировать развитие импортозамещающих производств и всячески поддерживают их, предоставляя преференциальные площадки и меры поддержки. Такие институты развития, как АИСО, помогают в режиме «единого окна» наладить контакты с финансово-кредитными, образовательными, ресурсоснабжающими и государственными учреждениями и решить другие проблемы, связанные с открытием и развитием бизнес-проектов.

«БАРС» НА СТРАЖЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА В Свердловской области уже давно существуют перспективные с точки зрения технологического суверенитета предприятия. Например, компания «Дата-центр Автоматика». Ее специалисты еще в 1990-е годы разработали систему «СТАРК» («Статистика, распознавание, кластеризация». — «Ъ»), на основе которой создали машину «БАРС» — «Банковскую автоматическую распознающую систему». С ее помощью можно было проверять качество только напечатанных банкнот и сортировать деньги в банках — на годные, ветхие, которые отправлялись на уничтожение, и сомнительные, которые направлялись на экспертизу. Сейчас разработанная технология принадлежит Гознаку.

«Революционного в этой машине было то, что она обладала техническим зрением — с помощью камеры сканировала банкноты в разных спектрах, по заданным параметрам и выносила вердикт по результатам обработки изображения. Для того времени это были прорывные технологии», — пояснил директор по инновациям компании Дмитрий Беренов, добавив, что именно «БАРС» лежит в основе той системы, через которую сегодня в России проходит каждая банкнота и которая обеспечивает технологический суверенитет страны в этом направлении.

Сейчас «Дата-центр Автоматика» разрабатывает программное обеспечение, которое устанавливается на производствах и позволяет собирать всю информацию о текущей работе предприятия в режиме реального времени. «Мы не заменяем существующие программы, они продолжают действовать. Но наша разработка Data-Track встает над всеми этими программами и превращает разрозненные данные в единое целое. По сути, программа работает с Big Data, что очень актуально для предприятий», — рассказал господин Беренов. По его словам, Data-Track предоставляет доступ к сведениям о каждом этапе производственной цепочки, что позволяет оперативно анализировать и принимать бизнес-решения, оптимизировать работу и получать выгоду: «Данные приносят выгоду тогда, когда к ним есть доступ в реальном времени и в понятной универсальной структуре».

Data-Track уже доказала свою эффективность на предприятии «Северсталь» и Новолипецком металлургическом комбинате. Будучи участником программы «Региональные чемпионы», которую курирует АИСО, «Дата-центр Автоматика» получил грант фонда «Сколково» на разработку и внедрение своего IT-решения на Абинском электрометаллургическом заводе. Внедренная цифровая система управления заводом объединила данные от всех цехов в единую базу, чтобы централизованно хранить информацию о технологических процессах. Теперь сотрудники предприятия могут проследить, как была создана конкретная продукция, почему возникли ошибки в работе, а также оптимизировать производственный процесс. Результатом внедрения системы стало повышение производительности труда на 10%, рост энергоэффективности на 20%, сокращение простоев на 15% и повышение качества выпускаемой продукции в целом.

Успех проекта на Абинском электрометаллургическом заводе позволил «Дата-центр Автоматика» продвинуть свои продукты на новые для компании отраслевые рынки и начать сотрудничество с ведущими российскими интеграторами, в частности, «Т1 Интеграция», «Ай-Техо» и другими.

Несмотря на то, что в «системах третьего уровня автоматизации», которые стоят над программами по управлению оборудованием и производственными линиями (первым и вторым уровнем автоматизации соответственно. — «Б»), неразрешимых проблем с импортозамещением нет, Дмитрий Беренов считает, что на фоне ухода зарубежных вендоров потребность в российских разработках по типу Data-Track значительно возросла. «Ведь это по своей сути инструменты для постоянного развития. Их можно внедрить в производство единожды, а затем масштабировать и получать положительный экономический эффект», — заключил он.

ЗАМЕНИТЬ НЕЛЬЗЯ ПОСТРОИТЬ Среди действующих в Свердловской области импортозамещающих производств есть те, которые начинали свой путь с локализации иностранных производств, но вскоре стали выпускать продукцию на основе полученного опыта. Так развивалось предприятие «Гидронт», которое является одним из лидеров российского рынка в области производства объемного гидропривода, разработки гидравлических и механических систем.

Более 10 лет компания ориентировалась на поставки итальянского гидравлического оборудования. А несколько лет назад решила наладить собственное производство, поскольку зарубежная гидравлика в большинстве случаев не учитывает особенности уральского климата и в результате быстро изнашива-



ЕВГЕНИЯ ВЕЛИЧКО

ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ ЯВЛЯЕТСЯ НИЗКАЯ ИЗВЕСТНОСТЬ НА РЫНКЕ

ется. Ремонт же требует денег и времени. В 2019 году с помощью Агентства по привлечению инвестиций «Гидронт» получил статус участника приоритетного инвестпроекта Свердловской области и начал строить производство импортозамещающей гидравлической аппаратуры при помощи цифровых двойников.

«Начиная с 2014 года мы видим неподдельный интерес к нашей продукции как со стороны производителей, так и со стороны государства. После распада СССР российских предприятий, способных производить гидравлику, практически не осталось», — отметил заместитель генерального директора компании Алексей Матанцев. — Однако на данный момент спрос превышает наши производственные возможности, которые способны были бы удовлетворить внутрироссийскую потребность в обычных условиях. Полагаю, что реализация инвестпроекта позволит решить эту проблему».

Потребность в гидравлической продукции в России существует давно. Сейчас особенно остро в ней нуждаются производители сельскохозяйственной, дорожной, коммунальной и строительной техники. Продукция «Гидронта» востребована и у компаний-производителей горношахтного и нефтегазодобывающего оборудования, на самоходных подъемных платформах.

ИХ СОБСТВЕННАЯ «ЛИГА» Есть в экономике региона примеры, когда из-за санкций компании были вынуждены перестроить свои процессы на импортозамещение. Так произошло с компанией «Лига», которая занимается разработкой и производством интерактивного оборудования и устройств самообслуживания для культурно-образовательной сферы и городской среды. «Вектор сместился на импортозамещение после введения санкций, когда все цепочки поставок прервались, а государство начало ориентировать предпринимателей на создание и покупку отечественных продуктов», — рассказал директор компании Алексей Лежнин.

Ранее «Лига» закупала комплектующие у европейских компаний, после введения санкций перешла на российские и китайские аналоги. Так, например, все оборудование стали выпускать с использованием рос-

сийского процессора от «Байкал Электроникс». В 2023 году компания закупила новое оборудование и увеличила производственные мощности — сейчас она может отгружать до 1,5 тыс. единиц интерактивных панелей в месяц. Являясь участником проекта «Региональные чемпионы», «Лига» попала в реестр Минпромторга РФ как отечественный производитель импортозамещающего продукта. При поддержке Агентства по привлечению инвестиций она прошла отбор на бесплатное участие в производственном акселераторе «Прорыв» и начала работу с инвестиционной платформой «ВДело».

В будущем компания намерена использовать еще больше отечественных комплектующих и открыть собственное производство компонентов. Для этого руководство рассматривает в регионе площадку, где можно будет разместить завод площадью 5 тыс. кв. м. Предполагаемый объем инвестиций составит 5 млрд руб. «Конечно, в начале пути производство может выходить дороже китайских аналогов. Но со временем, когда наши производственные цепочки будут отработаны, мы сможем прийти к такому же ценообразованию, как в Китае», — отметил господин Лежнин.



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

НЕКОТОРЫЕ УРАЛЬСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ИЗНАЧАЛЬНО ЗАНИМАЛИСЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ

По его словам, компания планирует поставлять свою продукцию не только на российский рынок, в качестве потенциальных рынков сбыта рассматриваются Казахстан, Белоруссия, ОАЭ.

ЗНАТЬ, ЧТОБЫ ДОВЕРЯТЬ Несмотря на новый вектор российской экономики, задачи полностью заменить все материалы, изделия и комплектующие на отечественные не стоит, отмечает завкафедрой мировой экономики и внешнеэкономической деятельности УрГЭУ Оксана Фальченко. «Власть выделяет критически важные отрасли и поддерживает реализуемые в них импортозамещающие проекты, поскольку в первый период они могут быть убыточными. Пока еще мало времени прошло, чтобы дать оценку эффективности этим мерам», — полагает эксперт.

Однако сами участники рынка уже отмечают значительную пользу от предоставляемых им мер поддержки — они позволяют решить инвестиционные вопросы и стимулируют развитие производств. «Субсидии, льготы, гранты от фондов — все это очень важно. Реализация проекта может занять несколько лет, и деньги за него компания получит в конце реализации, что неудобно. А здесь средства выделяются сразу. Это спасение для тех, у кого длительный период внедрения своих проектов», — пояснил Дмитрий Беренов.

Все же есть сложности, с которыми меры поддержки помочь не могут. В частности, серьезный кадровый дефицит и трудности с приобретением средств производства. «Отрицательным фактором является недостаток информации по оборудованию, которое можно ввести в страну без затруднений. Ранее на рынок была представлена номенклатура американской, японской, европейской техники. Она была хорошо изучена, ее характеристики были известны всем, а работоспособность проверена временем», — рассказал Алексей Матанцев. — Сейчас же завозят оборудование из Китая, Индии, Индонезии и других стран Юго-Восточной Азии. Оно плохо каталогизировано, имеет короткий опыт использования. Малые предприятия не могут позволить себе экспериментальные работы в этом направлении, в связи с чем помощь институтов развития и бизнес-объединений в данной ситуации была бы нецелесообразна».

Еще одна проблема, с которой сталкиваются импортозамещающие производства, — их низкая известность среди заказчиков. «Нужно проходить изматывающий марафон из большого числа вопросов и анкет. Это не требования законодательства, а простое недоверие компаний. Порой даже нельзя зайти в отрасль, не имея опыта работы в ней и готового кейса, который можно представить в качестве референса. Это замкнутый круг для разработчика, который создает новое решение», — пояснил Дмитрий Беренов. По его словам, даже обладая конкурентоспособным продуктом, малому бизнесу не всегда удается это доказать: «Чтобы доверять импортозамещающим производствам, люди должны знать о нас. И такие организации, как АИСО, оказывают значительную информационную поддержку. Это необходимо, чтобы заработать доверие клиентов». ■

«НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕ ЗАМЕЩАЮТ ИМПОРТНЫЕ ТОВАРЫ — ОНИ ВЫПУСКАЮТ СХОДНЫЕ»

ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ЧИСЛО СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ) В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫРОСЛО НА 3% И ПРОДОЛЖАЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ. ДИРЕКТОР СВЕРДЛОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ФОНДА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (СОФПП) ВАЛЕРИЙ ПИЛИЧЕВ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК ПРОЦЕССЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПОВЛИЯЛИ НА СЕКТОР МСБ, С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ СТОЛКНУЛИСЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ЧТО СПОСОБСТВУЕТ ИХ РАЗВИТИЮ В РЕГИОНЕ. БЕСЕДОВАЛА ЕВГЕНИЯ ЯБЛОНСКАЯ

Guide: Как чувствует себя сектор МСБ в Свердловской области сегодня?

Валерий Пиличев: Несмотря на негативные прогнозы на фоне перемены экономической ситуации, провала в сфере малого и среднего бизнеса не произошло. Напротив, если судить по показателям, МСБ в Свердловской области растет и развивается. За год количество субъектов малого и среднего бизнеса увеличилось на 3% — с 197,8 тыс. субъектов в октябре 2022 года до 203,9 тыс. субъектов в октябре 2023 года. МСБ играет важную роль в экономике региона, поскольку более трети экономически активного населения работает в этом секторе.

Сектор МСБ сегодня относительно неплохо себя чувствует еще и потому, что на его продукцию и услуги есть платежеспособный спрос внутри региона — он активно встраивается в производственные цепочки крупных предприятий, в том числе из ОПК.

Г.: Как предприниматели проявили себя в процессе импортозамещения?

В.П.: Прежде всего отмечу, что деятельность практически всех предприятий малого и среднего бизнеса связана с импортозамещением, в большей или меньшей степени. Здесь не надо попадаться в ловушку терминологии и думать, что импортозамещение — это просто замена ушедших с российского рынка иностранных товаров. Нет. В сфере производства наши предприятия не замещают импортные товары — они выпускают сходные, но с иными потребительскими качествами. Нюанс состоит в том, что зарубежные предприниматели производили свои товары на протяжении десятилетий и накопили серьезный опыт. Мы же относительно недавно вступили на этот путь и активно развиваемся.

Г.: С какими трудностями могут столкнуться небольшие импортозамещающие предприятия?

В.П.: В первую очередь можно назвать непредсказуемость экономической обстановки, с которой приходится сталкиваться всем представителям бизнеса. Трудности у МСБ могут возникнуть и из-за отсутствия опыта производства замещающего продукта. Компаниям, только начавшим работать в этом направлении, непросто справиться с предпринимательской рутинной. Вдобавок к этому коммерсант сталкивается с разно-



бразными рисками — административными, финансовыми и другими — по причине выпуска небольшого объема товаров. Еще одно ограничение — отсутствие стабильного платежеспособного спроса на импортозамещающий товар. Впрочем, по сравнению с крупными компаниями, малые и средние предприятия более мобильны, гибки и им легче подстроиться под меняющиеся реалии.

Г.: Какие возможности открылись перед МСБ благодаря импортозамещению?

В.П.: Из-за санкционных ограничений у ряда представителей малого и среднего бизнеса появились дополнительные возможности для развития. Типичным примером в новой экономической ситуации

стало то, что малое предприятие заключает контракт с крупным заводом-заказчиком и налаживает производство технологической продукции, которую ранее завод закупал в Европе. Это новые возможности для развития МСБ, однако отсутствие конкуренции на рынке в связи с уходом иностранных компаний может неблагоприятно влиять на качество производимой продукции.

Г.: Что способствует развитию МСБ в Свердловской области?

В.П.: Здесь сложно выделить что-то одно, поскольку множество факторов работают в симбиозе. Это и благоприятный инвестиционный климат, и большой ресурсный потенциал региона, и, конечно, предлагаемые бизнесу меры поддержки.

В рамках поддержки импортозамещения бизнесу предоставляются финансовые инструменты поддержки (гранты, льготные займы, поручительства и субсидии) и нефинансовые меры (легализация параллельного импорта, льготы на ввоз продуктов и сырья, предоставление земельных участков без торгов).

На региональном уровне фонд предоставляет информационную поддержку. Такая помощь необходима для развития и масштабирования бизнеса. Также недавно был запущен инновационный инструмент финансовой поддержки — программа «Оптимум», основной особенностью которой является использование искусственного интеллекта (ИИ) для оперативного рассмотрения заявок предпринимателей на поручительство для получения кредита. Автоматический анализ заявок обеспечивает рассмотрение и одобрение документов в тот же день, что значительно сокращает временные рамки получения финансов — процесс подачи заявки на поручительство совершается одновременно с запросом на полу-

ДИРЕКТОР СВЕРДЛОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ФОНДА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (СОФПП) ВАЛЕРИЙ ПИЛИЧЕВ

чение кредита. Если скоринг не проходит успешно, заявка направляется на стандартное рассмотрение, требующее полного набора документов и более длительного времени.

Лимит поручительства ограничен 50 млн руб., а стоимость продукта составляет 1% от его объема. Максимальный размер поручительства не может превышать 50% от суммы кредитных обязательств заемщика в пределах установленного лимита.

Г.: Насколько популярны поручительства у МСБ?

В.П.: Поручительства являются одним из наиболее востребованных инструментов финансовой поддержки, предоставляемых СОФПП. По состоянию на 1 ноября, с начала 2023 года было оформлено почти 2 тыс. поручительств на общую сумму 13,3 млрд руб., что способствовало предпринимателям Свердловской области в привлечении более 29,8 млрд руб. кредитных средств. Для сравнения, в течение всего 2022 года было предоставлено чуть более 1,2 тыс. поручительств на сумму 5,6 млрд руб., что позволило предпринимателям получить в банках почти 13,4 млрд руб. Кроме того, в начале сентября текущего года СОФПП удвоил лимит поручительств по кредитам для малого и среднего бизнеса, установив его на отметке в 100 млн руб.

Г.: Что, на ваш взгляд, необходимо МСБ для успешного продвижения в сфере импортозамещения?

В.П.: Для развития любого бизнеса нужны инвестиции. Поэтому считаю, что предпринимателям в первую очередь следует задуматься о получении большего числа займов на льготных условиях. На данный момент существует достаточно инструментов, которые способны помочь в решении данного вопроса. ■



ЗА ГОД ЧИСЛО СУБЪЕКТОВ МСБ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 3%



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

ВСЕМ, ВЕЗДЕ И СРАЗУ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ И УХОДА С РОССИЙСКОГО РЫНКА РЯДА ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ СТРАНЕ ПОТРЕБОВАЛОСЬ В УСКОРЕННОМ ТЕМПЕ И В БОЛЬШИХ ОБЪЕМАХ СОЗДАВАТЬ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИЕ ПРОДУКТЫ. ЧТОБЫ МОБИЛИЗОВАТЬ ЭКОНОМИКУ И БИЗНЕС, ВЛАСТИ РАСШИРИЛИ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ. ПОМИМО ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЛЬГОТ ПРЕФЕРЕНЦИИ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЯХ. ТАК, В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДЕЙСТВУЕТ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ МЕР ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕГО И «КЛАССИЧЕСКОГО» БИЗНЕСА. ИЛЬЯ СМИРНОВ

БИЗНЕСУ ПРИШЛИ НА ПОМОЩЬ В мае прошлого года в Свердловской области была разработана программа импортозамещения. Ее цель — оказание содействия бизнесу и предприятиям по снижению зависимости от импорта. В рамках этой работы региональные власти и фонды уже полтора года предоставляют новым производителям и предпринимателям широкий перечень мер поддержки. Впрочем, список мер для импортозамещающего и «классического» бизнеса не сильно отличается.

Предприятиям Свердловской области вне зависимости от типа деятельности доступны все федеральные и региональные меры поддержки, а их несколько десятков. В первом случае помощь оказывают Фонд содействия инновациям, госкорпорация ВЭБ.РФ, Фонд развития промышленности, Корпорация МСП и платформа «Мой бизнес». На местном уровне есть ряд организаций, к которым может обращаться бизнес для получения помощи. Только Инвестиционный портал Свердловской области предлагает 21 региональную меру поддержки, среди которых:

- предоставление льгот по налогу на имущество по проектам, направленным на модернизацию, рекон-

струкцию и техническое перевооружение объектов основных фондов;

- предоставление льгот по налогу на имущество по проектам, направленным на новое строительство;
- предоставление гарантии неухудшения условий ведения предпринимательской (инвестиционной) деятельности и возможность возмещения затрат на обеспечивающую и сопутствующую инфраструктуру;
- предоставление льготы по налогу на прибыль организаций, начиная с налогового периода, в котором была получена первая прибыль от произведенных в результате реализации проекта товаров;
- долгосрочный договор поставки со встречными инвестиционными обязательствами;
- предоставление земельного участка инвестору без процедуры проведения торгов для масштабных инвестиционных проектов;
- понижающие коэффициенты арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной собственности;
- преференции по налогу на имущество;
- специальные налоговые режимы для МСП (упрощенная система налогообложения).

Крупному бизнесу и предприятиям, в частности, поддержку оказывает Фонд развития промышленности Свердловской области. Он предоставляет займы субъектам промышленной деятельности на сумму от 20 до 100 млн руб. при софинансировании с федеральным Фондом развития промышленности, а также оказывает консультационную поддержку и помогает повысить производительность труда.

Импортозамещающие компании за помощью могут обратиться в Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области (АИСО). Генеральный директор организации Михаил Васильев отметил, что агентство в том числе помогает наукоемким производствам получить федеральное финансирование НИОКР. «Мы также сотрудничаем с федеральным Агентством по технологическому развитию и помогаем уральским компаниям попасть в реестр Исполнителей и Производителей АТР — единую всероссийскую базу производителей, которые могут разработать конструкторскую документацию и изготовить импортозамещающие комплектующие. Туда уже попали четыре свердловские компании. Если в стране возникнет потребность в конкретной технике, эти

предприятия смогут участвовать в конкурсе на ее разработку. В случае победы компания получит федеральный грант на создание проекта», — рассказал господин Васильев.

Система поддержки инвестора также действует на уровне региона. Она включает в себя широкий перечень мер. Например, присвоение статуса участника приоритетного инвестиционного проекта Свердловской области, предусматривающего льготы по налогу на прибыль и на имущество организаций. Также с бизнесом заключается соглашение о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК), предусматривающее стабилизацию условий реализации проекта и возмещение инфраструктурных затрат. В отношении инвесторов, в том числе импортозамещающих компаний, действуют механизмы по предоставлению земельных участков без проведения торгов в рамках преференциальных территорий ОЭЗ «Титановая долина» и территорий опережающего развития (ТОР). Помимо них налоговые льготы предоставляются резидентам индустриальных парков и технопарков. Всего в регионе есть 544 инвестплощадки для локализации производств и строительства заводов.

→ **МАЛЫМ НЕ МАЛО** Поскольку основой процессов импортозамещения стал малый и средний бизнес (МСБ), то его поддержке уделяется особое внимание. Доцент кафедры менеджмента и предпринимательства Уральского государственного экономического университета Екатерина Шеина пояснила, что на Среднем Урале, как и в остальных регионах России, поддержка МСБ осуществляется в соответствии с нацпроектом. В рамках него в Свердловской области реализуется три региональных проекта.

Первый называется «Акселерация МСП», в рамках которого доступны финансовые программы поддержки и помощь экспортно-ориентированных предприятий. Второй — «Создание условий для легкого старта и комфортного ведения бизнеса», в рамках которого реализуются образовательные программы для начинающих и действующих предпринимателей. Этот же проект предусматривает для социальных предпринимателей гранты. Третий проект — создание благоприятных условий для осуществления деятельности самозанятыми гражданами: им помогают с проведением выставок, ярмарок, бизнес-форумов.

В 2023 году на реализацию региональной составляющей нацпроекта в Свердловской области предусмотрено 396 млн руб., из которых 44 млн руб. выделено из областного бюджета, а 351 млн руб. из федерального.

Головной организацией инфраструктуры поддержки предпринимательства в регионе является Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП). В его структуре действует ряд подразделений, которые предоставляют адресные меры содействия предпринимателям в соответствии с их сферой деятельности: креативным предпринимателям, экспортерам, фермерам, социальным предпринимателям и ряду других отраслей. Кроме того, в Свердловской области действуют организации и фонды, осуществляющие точечную поддержку бизнеса.

Всем категориям субъектов МСП, в том числе начинающим предпринимателям, не имеющим кредитной истории, а также самозанятым СОФПП предоставляет займы от 100 тыс. руб. до 5 млн руб. на срок до трех лет с процентной ставкой от 7,5% годовых. По данным на 6 ноября, с начала года в регионе было заключено 615 договоров на сумму 1,2 млн руб. Также фонд предоставляет поручительства по банковским кредитам и гарантии в банке.

Для субъектов МСП действует инвестиционная платформа «ВДело», которая была внесена в реестр Банка России в октябре 2020 года. Это первая инвестиционная платформа в стране, созданная региональным институтом развития. «ВДело» входит в ТОП-3 платформ в России по объему выданных займов. С 2021 года ею профинансировано более 1,5 тыс. проектов на сумму более 4 млрд руб.



УРАЛ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ВЫСОКУЮ ДИНАМИКУ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ МСБ — ПОКАЗАТЕЛИ ВЫРОСЛИ БОЛЕЕ ЧЕМ В 1,5 РАЗА

Начинающим предпринимателям, которые планируют открыть бизнес по франшизе в моногородах Свердловской области, поддержка оказывается в рамках проекта Business-Data. В частности, предоставляется помощь с идеей для создания бизнеса в небольших городах, предлагается каталог франшиз, а также помощь с финансами для старта. Сейчас поддержку в рамках проекта можно получить в Нижнем Тагиле, Каменске-Уральском, Первоуральске, Новоуральске, Асбесте, Богдановиче и Краснотурьинске. С начала года по Business-Data в этих городах появились 42 новых бизнеса.

Точечную поддержку предпринимателям также оказывают такие организации, как Центр поддержки экспорта, Центр инноваций социальной сферы, Центр компетенций в сфере сельхозкооперации. На площадках СОФПП бизнесу предоставляют такие услуги МФЦ, как сделки с недвижимостью, регистрация бизнеса и лицензирование.

При содействии региональных и городских властей в Екатеринбурге было открыто креативное пространство «Домна». Проект СОФПП направлен на поддержку локальных предпринимателей. В кластере размещены магазины местных производителей, fashion-коворкинг, фотостудия, туристский инфоцентр, центр «Мой Бизнес». Также там проводятся лекции и выставки. С января по ноябрь 2023 года в «Домне» прошло 354 мероприятия, участие в которых приняли

свыше 25 тыс. человек. В магазине представлены товары 136 местных брендов.

БАНКИ В СТОРОНЕ НЕ ОСТАЛИСЬ Для открытия нового или развития уже действующего бизнеса компании зачастую прибегают к кредитованию. В октябрьском докладе Банка России отмечалось, что во второй половине лета спрос на кредиты со стороны бизнеса в большинстве регионов страны оставался высоким, что объяснялось стремлением предприятий привлечь заемные средства на текущих условиях в ожидании их дальнейшего ужесточения.

Драйвером кредитования в сегменте МСБ в ЦБ назвали процессы импортозамещения и параллельного импорта. Так, в январе — августе 2023 года в целом по России объем выдачи новых кредитов в сегменте малого и среднего бизнеса увеличился на треть в годовом выражении. При этом заметнее всего на Урале, где показатели выросли более чем в 1,5 раза, что является рекордным показателем по стране. На регионы Уральского федерального округа (УрФО) и преимущественно на Свердловскую область пришлось высокие годовые темпы прироста кредитов МСБ.

При этом, по данным мониторинга Банка России, условия кредитования бизнеса в августе — октябре в стране существенно ужесточились по сравнению с первым полугодием, что связано главным образом с ростом номинальных кредитных ставок. По сообще-

ниям банков, ужесточение условий кредитования было обусловлено преимущественно увеличением стоимости финансирования, тогда как неценовые условия изменились в регионах по-разному. В ЦБ отметили, что на Урале, в отличие от других субъектов, наблюдалось некоторое смягчение.

Директор департамента корпоративного бизнеса Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР) Альберт Сынгизов рассказал, что за 10 месяцев 2023 года субъекты малого бизнеса в Екатеринбурге оформили кредиты на сумму 3,3 млрд руб. Это на 20% больше, чем за весь 2022 год. «Положительная динамика объясняется изменением условий по банковским продуктам и внешнеэкономических предпосылок. Основная задача, которую предприятия решили за счет привлеченных средств — инвестиции в развитие. Следующая по значимости цель кредитования — пополнение оборотных средств», — пояснил господин Сынгизов.

В пресс-службе ВТБ отметили, что с января по сентябрь 2023 года портфель кредитов, которые банк выдал компаниям среднего и малого бизнеса в Свердловской области, вырос на 23% — до 45,6 млрд руб., увеличившись на 8,6 млрд руб. Кроме того, в течение девяти месяцев текущего года банк на 13% увеличил портфель банковских гарантий, предоставленных предприятиям региона, который к 1 октября составил 8,9 млрд руб. Большая часть портфеля приходится на компании сферы торговли и услуг, строительного сектора и ЖКХ, финансовой сферы.

Екатерина Шеина отметила, что в Свердловской области также есть ряд мер поддержки бизнеса при получении кредитов. Так, региональная гарантийная организация в структуре СОФПП занимается тем, что предоставляет поручительства по банковским кредитам и гарантиям предпринимателям. Сейчас из бюджета выделяются субсидии на выплаты только по страховым случаям. Эксперт отметила, что потребность в кредитных ресурсах у бизнеса большая, и ему хотелось бы, чтобы была субсидия из бюджета на докапитализацию региональной гарантийной организации — это позволило бы увеличить доступ предпринимателям к кредитным ресурсам.

«Также у нас есть региональная микрофинансовая организация. Микрозаймы доступны предпринимателям на любые цели: пополнение оборотных средств, инвестиционные проекты, рефинансирование кредитов. Выдают их в соответствии с ключевой ставкой Банка России. Но сейчас в связи с тем, что ключевую ставку за прошедший год поднимали несколько раз и, возможно, поднимут еще, кредиты становятся более дорогими. В данных условиях необходимой мерой поддержки является субсидирование процентной ставки по микрозаймам для предпринимателей», — добавила госпожа Шеина. ■

ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ

Ищете идею, что подарить на Новый год партнеру, клиенту, руководителю?

ПОДПИСКА 2024 на газету «Коммерсантъ» со СКИДКОЙ -25%

ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ

газета «Коммерсантъ»

подписка на 6 месяцев

Оформить сертификат по телефону **(343) 287-37-05**

Акция до 15.12.23 г. Сертификат от 3 месяцев подписки

16+ реклама kommersant.ru

Время возможностей

В 2022 году бизнес еще надеялся, что ситуация с перебоями обслуживания и доступностью импортных IT*-решений «решится сама собой». Однако 2023 год показал, что настало время серьезно задуматься об обеспечении рабочих процессов отечественными технологиями. Об этом, в частности, говорили эксперты на первом Road Show Astra в Екатеринбурге. В мероприятии приняли участие разработчики, специалисты в области информационной безопасности и системной интеграции. «Группа Астра» является одним из лидеров импортозамещающих процессов в российской IT-сфере. Разработчик занимает 23% на отечественном рынке инфраструктурного ПО, а в сегменте ОС с флагманским продуктом, операционной системой Astra Linux, он доминирует с 75% рынка**. В продуктовой портфеле компании есть целый стек инфраструктурного ПО, который составляет экосистему и удовлетворяет запросы клиентов на комплексные IT-решения взамен ушедшим западным аналогам.

В РАМКАХ ЭКОСИСТЕМЫ

В новых экономических условиях бизнес и власти понимают, что ориентир на импортные IT-решения очень рискован — сегодня это фактически «голые продукты» без обновлений, техподдержки, сервисов и прочего, что небезопасно, особенно для критической инфраструктуры. Поэтому для российских IT-компаний, в том числе и для «Группы Астра», открываются большие возможности для самореализации, которыми они активно пользуются.

Сегодня основной запрос клиентов — желание получить все те технологии, что и ранее, от одного поставщика, как это было у Microsoft, IBM, Red Hat. Такой запрос на экосистемность связан судобством. «Группа Астра» понимает это и ставит перед собой задачи развития стека программных решений и сервисов таким образом, чтобы можно было комфортно выстраивать даже самые сложные IT-инфраструктуры.

Сейчас «Группа Астра» объединяет целый ряд российских компаний-разработчиков ПО: «Русбихтех-Астра», «Увеон — облачные технологии», «РубЭкэл», «Рупост», «Тантор Лабс», «Ресолют», ISPSYSTEM и «Номари СиАйЭс». А в ее экосистему включены 17 собственных и несколько тысяч партнерских программных и аппаратных решений. Компания активно работает над обеспечением совместности своего софта с продуктами других вендоров — для этого была создана специальная программа Ready for Astra.

«Инфраструктура заказчика — это единый организм. Поэтому важно, чтобы интеграция новых IT-решений проходила максимально быстро и в автоматическом режиме. Для этого системы должны быть связаны между собой», — поясняют в компании.

Директор по развитию бизнеса представительства ГК Softline в Екатеринбурге Ирина Егорова на мероприятии отметила, что компания Softline является стратегическим партнером «Группы Астра» и это сотрудничество выгодно, в том числе из-за большого стека решений, который предлагает отечественный разработчик. «Когда мы в 2022 году определяли пул ключевых партнеров среди российских вендоров, то поняли, что нам импонирует подход «Группы Астра» в том, что они активно развивают свою экосистему. С каждым годом в нее входит все больше решений, которые создают необходимую клиенту инфраструктуру», — добавила Ирина Егорова.

Платформенным решением экосистемы «Группы Астра» является ОС Astra Linux — сертифицированная защищенная операционная система, которая подходит для IT-инфраструктур любого масштаба, позволяет обеспечить



безперебойную и безопасную работу с различной информацией, в том числе конфиденциальной. Со временем вокруг нее начала формироваться экосистема. В собственный портфель «Астры» входят программный комплекс средств виртуализации «Брест», решения для организации виртуальных рабочих мест Termidesk, корпоративная почта RuPost, система для резервного копирования RuBackup, мобильное рабочее место WorksPad, программный комплекс для администрирования IT-инфраструктур ALD Pro, СУБД Tantor, сервис для работы с исходным кодом GitFlic, образовательные платформы и конструктор курсов Kpotary, а также платформы управления физическими и виртуальными инфраструктурами от компании ISPSYSTEM: DCImanager, VMmanager и BILmanager.

Спрос на продукты «Группы Астра» велик, подчеркнул в своем выступлении руководитель отдела по работе с региональными государственными клиентами «Группы Астра» Александр Миронов. «Многие представители бизнеса реализуют пилотные проекты с нашими продуктами и тестируют их, внедряя в свою IT-инфраструктуру», — отметил он.

В Уральском федеральном округе (УрФО) на ОС Astra Linux переведены правительство Челябинской области

и муниципальные органы региона. В сентябре этого года компания подписала соглашение с правительством Свердловской области о внедрении экосистемы ОС Astra Linux в региональную IT-инфраструктуру.

ПРОДУКТОВО-СЕРВИСНЫЙ ПОДХОД

Разработчик осознает, что до недавнего времени заказчики десятилетиями выстраивали свои инфраструктуры на иностранных продуктах и существовали без отечественного софта. Сегодня клиентам важно получить комплексное российское решение и осуществить переход на него. Поэтому ПО от «Группы Астра» представляет собой программный стек взаимосвязанных продуктов, где каждый элемент, как в тетрисе, соединяется с другим, позволяя работать над проектами любой сложности и осуществлять миграцию с импортных IT-решений на российские. «Мы предлагаем оптимальный вариант перехода, проводим аудит информационных систем, внедряем свои решения, стараемся это сделать максимально безболезненно и незаметно для сотрудников организации», — рассказал заместитель директора департамента продаж в УрФО «Группа Астра» Илья Нигматулин.

Компания держит устойчивый курс на совершенствование продуктово-сервисного подхода. «Служба одного окна позволяет заказчику, обратившемуся к нам, справиться со всеми задачами, которые необходимы на стадии принятия решений: какие продукты могут подойти под конкретную IT-инфраструктуру? Как совершить миграцию с минимальными трудностями? Где получить ответы на технические вопросы? Как правильно проработать план импортозамещения? Мы внедряем, сопровождаем и оказываем полный цикл услуг. Это и называется продуктово-сервисный подход. Это ключевое преимущество «Группы Астра», — подчеркнул Александр Миронов. Он добавил, что компания активно развивается на рынке, внедряет свои продукты как в бизнес, так и в госструктуры: «Для отечественного IT-рынка есть куда развиваться, повышать качество своих продуктов и сервисных услуг. Мы рано или поздно придем к знаменателю, что российский продукт не хуже, а даже лучше западных аналогов».

БЕСШОВНЫЙ ПЕРЕХОД

Будучи одним из главных участников импортозамещающих процессов, «Группа Астра» считает своим ключевым приоритетом помощь клиенту в переходе на цифровые решения отечественных производителей с сохранением привычного функционала и удобства пользования. Это не всегда просто и временами связано с некоторыми сложностями. Например, вне зависимости от отрасли всегда есть риск несовместимости новых IT-решений с теми, что уже есть.

«В настоящий момент основная проблема российских цифровых решений в их интеграции между собой. Сегодня часто встречается ситуация, когда продукты вендоров хороши и перспективны, если их брать в отдельности. Однако заказчику нужно, чтобы все работало в связке, и он не хочет тратить время на то, чтобы «подружить» системы между собой. А «Группа Астра» как раз предлагает платформу интегрированных между собой решений для инфраструктуры клиента», — отметила Ирина Егорова.

Александр Миронов добавил, что, несмотря на уход с нашего рынка западных разработчиков, многие российские компании продолжают использовать различные иностранные программные решения. И важно, чтобы отечественные продукты могли с ними корректно работать в одной инфраструктуре. Компетенции сотрудников «Группы Астра» позволяют успешно справляться с задачами подобного рода.



АЛЕКСАНДР МИРОНОВ



ИРИНА ЕГОРОВА



ИЛЬЯ НИГМАТУЛИН



ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ

IT ПОДРОСЛИ

ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА ПРОДАЖИ У РОССИЙСКИХ IT-КОМПАНИЙ ВЫРОСЛИ НА ЧЕТВЕРТЬ. УЧАСТНИКИ УРАЛЬСКОГО ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО ПРОЦЕСС ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ОТРАСЛИ ИДЕТ АКТИВНО, ХОТЬ И НЕ БЕЗ ПРОБЛЕМ: СЛОЖНОСТИ ВОЗНИКАЮТ С АППАРАТНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ, В ОБЛАСТИ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ И БАЗ ДАННЫХ, А ТАКЖЕ С УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМИ РЕШЕНИЯМИ, АНАЛОГИ ДЛЯ КОТОРЫХ СОЗДАВАТЬ ДОРОГО. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, КОМПАНИЯМ УЖЕ ЕСТЬ ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ БИЗНЕСУ И ГОСОРГАНАМ. АННА ЛАПИНА

По данным исследования ассоциации «Руссофт», в 2022 году (особенно во второй его половине) продажи у российских IT-компаний существенно выросли. Совокупная выручка компаний, представленных в базе ассоциации (аккредитованные при Минцифры РФ и имеющие продукты в реестре отечественного ПО — «Б»), увеличилась на 25,5%, — до 2,86 трлн руб.

Участники рынка отмечают, что процесс импортозамещения цифровых решений в стране идет достаточно активно. По данным исследования АНО «Центр компетенций по импортозамещению в сфере информационно-коммуникационных технологий» (ЦКИТ), в 2023 году закупки отечественного ПО занимают порядка 55–60% от всех расходов госкомпаний, а также федеральных и муниципальных властей.

Согласно исследованию IT-компаний Naumen, 46% организаций используют одновременно все способы внедрения нового софта: сами разрабатывают IT-решения, адаптируют коммерческое и свободно распространяемое ПО, а также заказывают разработку. «Отсутствие необходимого софта, усиленное нехваткой IT-специалистов на рынке, популяризовало «альтернативные» подходы к созданию ПО. 70% российских компаний делают IT-решения с помощью low-code платформ — составляют системы из готовых

блоков, как в конструкторе, с минимальным программированием. Еще два года назад организаций, использующих «низкий код», было практически в 2,5 раза меньше — 25%», — отметил CEO компании Naumen Игорь Кириченко. По его словам, малый бизнес также активно переходит на отечественное облачное ПО. Например, спрос на ряд облачных решений Naumen с февраля 2022 года вырос в три раза.

ДОБРОВОЛЬНО-ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ ЗАМЕЩЕНИЕ Понимая, что автоматизация и цифровизация позволяют достичь реальных экономических эффектов, многие промышленные компании начали заниматься этим вопросом еще несколько лет назад. И уже тогда крупные промышленные холдинги смотрели на российские решения, подчеркнул технический директор ГК «Цифра» Павел Гриневич. С уходом западных компаний для российских вендоров ПО возможности расширились. По данным «Руссофт», продажи софтверных компаний на внутреннем рынке поднялись на 37,1% — до 1,11 трлн руб. С учетом резкого сокращения зарубежных продаж на 21% (до \$7,95 млрд) совокупный оборот российских софтверных компаний по итогам 2022 года увеличился на 6,7% — до 1,66 трлн руб.

По словам генерального директора компании «СКБ Контур» Михаила Сродных, в России неплохо идут дела с замещением ряда таких специфических решений, как платформа Mio или приложение Notion. «Полностью отказаться от этих сервисов большинство компаний не могут — на них завязано множество бизнес-процессов, при этом нет аналогов с полным функционалом и возможности экспорта информации в другие сервисы. Однако тенденция на уменьшение числа пользователей и затрат компаний на использование этих продуктов заметна», — отметил господин Сродных. — При этом есть сферы, где уже появились и успешно функционируют аналоги зарубежных решений. Прежде всего, те, которые в меньшей степени проникают в производственные процессы. Наглядный пример — сервисы ВКС, которые тоже требуют интеграции, но все же не настолько глубоко «прошивают» всю компанию».

В исследовании Высшей школы экономики (ВШЭ) говорится, что внедрение технологических инноваций российскими компаниями сейчас носит скорее вынужденный характер, что приемлемо в сценарии догоняющего импортозамещения, но не отвечает задачам инновационной экономики и «суверенного» технологического развития.

Уральские IT-компании с этим не вполне согласны, ведь многие компании в процессе перехода на отечественное ПО внедряют новые технологии, расширяя функциональные возможности продуктов. «Да, из-за ухода западных вендоров и нехватки IT-решений внедрение технологических инноваций носит в том числе вынужденный характер. Однако рынок информационных технологий на фоне импортозамещения развивается опережающими темпами, что приводит к появлению новых цифровых решений. Следующий этап — это развитие конкуренции в освободившихся нишах и реформирование рынков в пользу более инновационных и успешных игроков», — считает руководитель направления продуктового маркетинга UDV Group Сергей Овчинников. По мнению Михаила Сродных, импортозамещение можно условно разделить на четыре волны: «Поначалу пользователю было важнее всего, чтобы продукт был отечественным, позже главным критерием стала функциональность решения. Сейчас идет третья волна, связанная с экосистемностью. Четвертая волна, которая скоро наступит, — это гонка технологий».

Эксперты ожидают, что следующие два года станут прорывными в части реализации стратегии цифровой трансформации и импортозамещения. «Сейчас орга-

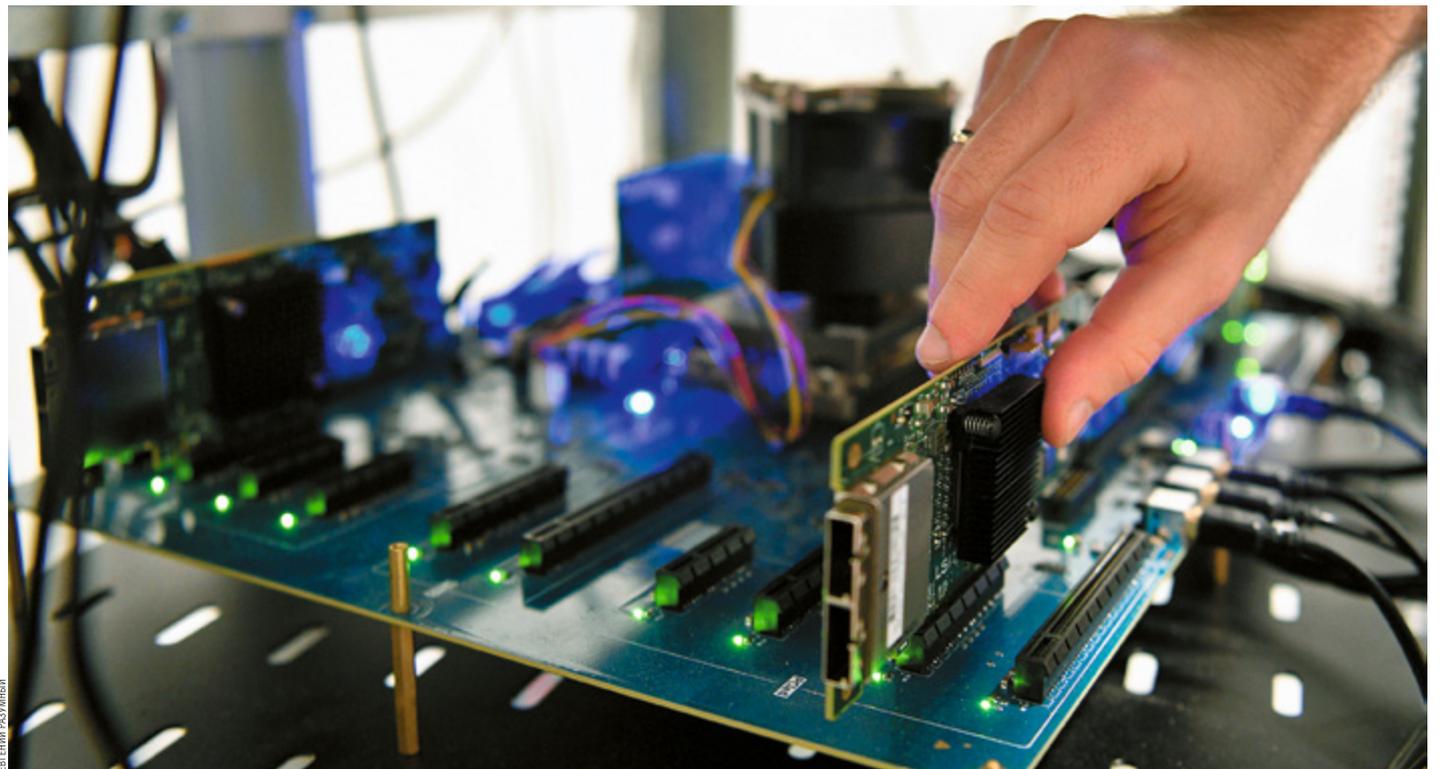
низации делают первые шаги к внедрению отечественных продуктов с применением качественных проверок и оценивают последствия, которые при некорректном подходе могут принести не только финансовые, но и репутационные риски. Сдерживающим фактором перехода является и наличие российского парка оборудования, который сложно соединить в единую систему», — рассказали в «Ростелекоме».

НЕХВАТКА ЖЕЛЕЗА И МОЗГОВ Несмотря на то, что российский рынок IT-решений развивался годами и импортозамещение началось задолго до февраля 2022 года, ситуация и сейчас остается напряженной. «Наши программы работают на “железе” западной разработки, а российских альтернатив ему нет. Критический сегмент — сетевое оборудование. Заменить его нечем, приходится использовать параллельные каналы импорта», — пояснил Михаил Сродных. О сложностях с аппаратным обеспечением говорит и Павел Гриневич: «Для части аппаратных решений “Цифры” удалось найти эквивалентные комплекты от альтернативных поставщиков, а для части оборудования таких эквивалентных замен просто не существует. Особенно это касается наших инновационных разработок для автономной и роботизированной техники».

Замещение иностранных решений в области аналитических инструментов и баз данных (MSSQL, BI, Excel) также идет непросто — здесь, отмечает господин Сродных, требуется обновление большого объема кодовой базы и интеграций. Проще обстоят дела с программным обеспечением от Microsoft, которое частично замещается, однако пользователи говорят об эффекте «кусочной» инфраструктуры из старых и новых решений, из-за чего затраты на содержание такой системы могут удваиваться.

«Еще одной проблемой для IT-сферы является уход с российского рынка поставщиков узкоспециализированных программных и аппаратных решений, чьи аналоги в России до сих пор не разрабатывали. Заменить их в моменте будет непросто из-за дороговизны создания», — указывает Сергей Овчинников. — Подобные проблемы существуют, например, с высокопроизводительными межсетевыми экранами с применением интегральных схем специального назначения. Экономически такие системы выгодно производить только при крупных тиражах от 100 тыс. штук, поэтому такое производство могут позволить себе только глобальные компании, работающие по всему миру».

По словам Михаила Сродных, в России осталось немало отраслей с запросом на отечественное ПО, где решение все еще не представлено. «Не каждая компания готова приступить к разработке без понимания, сойдется ли юнит-экономика нового решения. Ведь для оценки потенциального рынка нужно понимать, какие альтернативные продукты разрабатывают кон-



ЕВГЕНИЙ РАЗУМНИЙ

куренты, и вероятность того, что клиенты вернуться к привычному западному софту при первой возможности», — пояснил он. Игорь Кириченко согласен с ним: «Существует несколько отраслевых сегментов, где спрос сконцентрирован в малом числе заказчиков и не возникает “пространства” для вендорского бизнеса. Сейчас эта проблема решается. Например, благодаря инициативе председателя правительства РФ Михаила Мишустина в рамках Индустриальных центров компетенций (ИЦК) появляются первые консорциумы заказчиков, которые формулируют консолидированное техзадание для разработки специализированного узкоотраслевого ПО, скажем, в области добычи нефти или управления производством».

УРАЛ ПОДОБРАЛ АНАЛОГИ На российском рынке уже есть множество решений, не только замещающих ушедшие аналоги, но и предлагающих собственный функционал.

Например, «СКБ Контур» прошлой весной адаптировал и выпустил на рынок линейку импортозамещающих сервисов, которыми несколько лет пользовались внутри компании. Среди них: сервис видеосвязи «Контур.Толк», база клиентов которого по РФ с октября 2022 года по октябрь 2023 года выросла в 4,3 раза, а по Свердловской области — в шесть раз. Сейчас компания в рамках проекта развивает систему сервисов: цифровое решение для проведения вебинаров,

платформу для онлайн-курсов, собственный мессенджер. Также в портфеле компании есть сервис удаленной техподдержки, безопасного онлайн-подключения к другим компьютерам через программу «Контур.Доступ» — аналог программы TeamViewer, а также сервис для управления доступом к корпоративным приложениям и защиты от взлома «Контур.ID» — аналог решений от Google и Microsoft Azure.

Компания Naumen в 2023 году также реализовала много проектов импортозамещения решений для крупного бизнеса — банков, страховых компаний, производственных предприятий и ритейлеров — в области дистанционного клиентского обслуживания (рынки Customer Experience & Customer Engagement) и управления IT (IT & Enterprise Service Management). По словам Игоря Кириченко, многие компании ищут аналоги продуктам австралийского вендора Atlassian — системе для управления проектами и задачами Jira и решению для управления знаниями Confluence. Он утверждает, что в стране все еще остается достаточно много инсталляций Avaya, Cisco и Genesys в области платформ контактных-центров, а также решений Microfocus, BMC и Microsoft, которые используются в области управления процессами IT-служб (ITSM).

ГК «Цифра» сосредоточена на разработке замены MES-решений от ушедших Aveva или Wonderware — универсального кроссотраслевого решения, построенного на базе индустриальной платформы ZIIoT. «Еще один наш флагман — интеллектуальная система диспетчеризации горно-транспортного предприятия АСУ ГТК “Карьер”. Это решение с большой историей и значительной клиентской базой: “Кузбассразрезуголь”, СУЭК, АЛРОСА, “Евраз”. Раньше мы конкурировали с такими системами, как Wenco, Modular, а теперь их заменяем», — подчеркнул Павел Гриневич. Отдельно он отметил решения класса MDC и MES в дискретном производстве и металлообработке на базе ПО «Диспетчер», к которому подключили уже 15 тыс. единиц оборудования по всей стране. Здесь компания готова заменять решения таких западных вендоров, как Siemens и Montronix.

Ключевой продукт UDV Group в области импортозамещения — промышленный межсетевой экран UDV Industrial Firewall, разрабатываемый в сотрудничестве с АО «НИЦ». Решение отличается применением открытой аппаратной архитектуры RISC-V. «Заказчики получают санкционно устойчивое решение, в котором отсутствуют высокотехнологичные решения из западных стран. Уже есть опытные образцы изделия, которые проходят апробацию в сетях заказчиков. Параллельно проводится сертификация межсетевого экрана по требованиям ФСТЭК России», — рассказал Сергей Овчинников.

По данным «Руссофт», по итогам 2022 года на уральские IT-компании приходилось 13% выручки от

**ПРИ НАЛИЧИИ УНИКАЛЬНЫХ IT-РЕШЕНИЙ
РАЗРАБОТЧИКАМ ЧАСТО НЕ ХВАТАЕТ «ЖЕЛЕЗА»**

продажи софта и оказания услуг по внедрению и поддержке ПО. По оценке «Ростелекома», на сегодняшний день 78% свердловских IT-компаний разрабатывают стратегию импортозамещения. «В Свердловской области сформировалось сильное IT-сообщество. У нас свыше 6 тыс. IT-компаний, по этому показателю мы входим в пятерку регионов России. И занимаем четвертое место по размеру выручки от разработки. Рынок российского программного обеспечения, в том числе в области кибербезопасности, демонстрирует серьезный рост», — подчеркнул Михаил Сродных.

Среди факторов, влияющих на успешность проектов в части импортозамещения в регионе, — высокий научный потенциал, основанный на деятельности УрФУ и институтов Уральского отделения РАН, указывает Сергей Овчинников. «В Свердловской области множество промышленных предприятий с развитой производственной базой. Кроме того, многие крупные компании в Свердловской области имеют собственные центры разработки», — добавил он.

КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ По данным фонда «Центр стратегических разработок», доминирование российских вендоров средств защиты информации (СЗИ) значительно усилилось — 70% рынка в 2023 году против 61% в 2021 году. «Геополитические события 2022 года не смогли нанести российскому рынку кибербезопасности существенного вреда и скорее являются стимулами дальнейшего стремительного развития», — говорится в отчете.

По словам Сергея Овчинникова, отечественный рынок кибербезопасности и так во многом состоял из российских решений, особенно в госсекторе: «Отчасти это было связано с нормативными ограничениями и необходимостью применения сертифицированных СЗИ по требованиям ФСТЭК России. С введением санкций и уходом западных поставщиков меняться в сторону отечественных аналогов стали IT-инфраструктуры заказчиков, и это заставляет разработчиков ИБ-решений уделять больше внимания технической совместимости своих продуктов».

Активность злоумышленников заставляет и государство, и бизнес предельно серьезно относиться к вопросам обеспечения информационной безопасности. «Подтверждением этому служат жесткие комплексные требования регулятора к объектам значимой КИИ, которые должны вступить в полную силу в 2025 году. Ужесточаются требования и со стороны служб ИБ клиента. Предприятия, не попадающие под КИИ, сегодня также понимают необходимость инвестирования в средства кибербезопасности», — заключил Павел Гриневич. ■



ЕВГЕНИЙ РЕВЕНСКИЙ

УРАЛЬСКИЕ IT-КОМПАНИИ ГОТОВЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ЦЕЛЫЙ СТЕК ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПО

«СЕЙЧАС НЕПЛОХО, ХУЖЕ НЕ НУЖНО» ИЗМЕНЕНИЯ

В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ ПОСЛЕ УХОДА ЗНАМЕНИТЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ БРЕНДОВ ДАЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАБОТЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ МЕХАНИЗМ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА. О ТОМ, ЧТО ЭТО ТАКОЕ, КАК МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗУЕТСЯ НА ПРАКТИКЕ, КАКИЕ СЛОЖНОСТИ СУЩЕСТВУЮТ ПРИ ЕГО ПРИМЕНЕНИИ, РАССКАЗАЛА ОСНОВАТЕЛЬНИЦА БЮРО ПРЕМИАЛЬНЫХ ТОВАРОВ «ULANOVA БЮРО» ЕКАТЕРИНА УЛАНОВА. БЕСЕДОВАЛА ЕВГЕНИЯ ЯБЛОНСКАЯ

Guide: Расскажите, что такое параллельный импорт, какие сложности существуют в этой сфере?

Екатерина Уланова: После 24 февраля 2022 года множество компаний объявили об уходе с российского рынка или приостановке своей деятельности. В ответ на эти изменения Россия внесла существенные коррективы в торговую политику, разрешив параллельный импорт. Это означает, что теперь есть возможность ввозить в страну партии товаров некоторых брендов без предварительного разрешения правообладателя.

Однако при использовании механизма параллельного импорта могут возникать определенные сложности. В настоящее время наблюдается уменьшение объема товаров, доступных для ввоза таким способом, особенно из стран, которые активно участвуют в цепочках параллельного импорта, в частности, Казахстан и ОАЭ. Проблемы с ассортиментом и количеством доступной продукции негативно влияют на спрос и предложение на рынке.

Г.: Как это сказывается на стоимости для конечного потребителя?

Е.У.: В условиях дефицита цены на конкретные бренды могут увеличиваться вдвое. В таких ситуациях возможны два сценария: либо мы пытаемся перевести клиентов на альтернативные продукты с более стабильными ценами, либо вынуждены адаптироваться и пересматривать собственные цены. Наша наценка формируется с учетом нескольких факторов: стоимость аренды офисов, затраты на зарплаты сотрудников, налоговые обязательства. Кроме того, мы используем атомизер высокого уровня и стеклянную тару для разлива духов, что позволяет сохранять стойкость и качество ароматов долгое время. Наши услуги и время, затраченное на доставку товара, также учитываются при установлении цены. И если раньше некоторые виды духов могли стоить, например, 1 тыс. руб., то сегодня они продаются уже за 5 тыс. руб.

Г.: Как в вашей компании реализуется механизм параллельного импорта?

Е.У.: Мы реализуем его по нескольким каналам. Прежде всего, сами выступаем в роли поставщика, осуществляя закупки напрямую из Дубая или Казахстана. В таких случаях я лично приобретаю значительные объемы парфюмерии, которая декларируется при ввозе в страну.

Мы также сотрудничаем с поставщиками из разных стран, которые осуществляют закупки и поставляют товар в Россию. Эта цепочка может быть достаточно длинной и включать десятки логистических этапов, на каждом из которых есть риск потери посылки, при этом страховка на доставку по параллельному импорту не предусматривается. К этому нужно быть готовыми. Например, два года назад у нас потерялась посылка с парфюмом на 450 тыс. руб. Расследование до сих пор идет, ни о каком возврате средств речи нет.

Г.: Какие объемы парфюма вы привозите таким способом?

Е.У.: Объем привозимой парфюмерии зависит от востребованности конкретных ароматов. Например, дубайские ароматы, которые, как известно, пользуются большой популярностью, закупаются по 100–200 коробок за раз. Мы также привозим парфюмерию по мере необходимости, то есть формируем заказы на основе клиентских запросов и оцениваем текущий запас каждого аромата. Добавляя к каждой позиции дополнительный резерв в размере одной-двух единиц, мы обеспечиваем наличие товара на складе.



Г.: Ранее вы занимались поставкой техники по параллельному импорту. Почему приоритет сместился в сторону парфюмерии?

Е.У.: Схема, которую мы использовали при доставке техники, позволяла существенно экономить клиенту. Например, получать телефон за 30 тыс. руб. при стоимости в 100 тыс. руб. у официальных поставщиков в России. Единственным нюансом здесь были сроки доставки, которые могли сильно смещаться. Недавно произошел ряд длительных задержек по доставке заказанного товара. Средства были возвращены пострадав-

шим с учетом неустойки. Однако часть принципиальных клиентов предпочла подать судебные иски.

Чтобы этого не повторилось, мы приняли решение изменить принципы работы и сейчас сотрудничаем с поставщиками, которые более стабильны, разделяют с нами риски, гарантируют, в том числе, финансовую стабильность поставок и у которых товар есть в наличии. Конечно, это сильно повлияло на конечную стоимость продукта, которая измеряется в десятках тыс. руб., а наценка от поставщиков может превышать более 50%.

Г.: Насколько механизм параллельного импорта в целом востребован в парфюмерной отрасли?

Е.У.: На Среднем Урале параллельный импорт в парфюмерной отрасли представляет собой значительную часть — порядка 95% продукции доставляется с помощью данного механизма. Это можно объяснить многообразием мировых брендов, которые доминируют на рынке, и сильным спросом на знаменитые ароматы, такие как Baccarat, Fleur Narcotique. Несмотря на достойное качество и старания российских производителей, их продукция не всегда может конкурировать с популярностью и узнаваемостью зарубежных ароматов. С учетом этого компании, основанные на предоставлении разнообразных мировых брендов через параллельный импорт, могут сохранять свою конкурентоспособность и привлекательность для потребителей.

Г.: Почему российские ароматы не привлекают уральских потребителей?

Е.У.: Основная причина заключается в недостаточной их узнаваемости. В нашем обществе сложилась тенденция выбирать продукцию, представленную знаменитостями. Люди привыкли ориентироваться на то, что активно продвигают звезды, именно этими брендами они пользуются. Хотя многие российские ароматы представляют собой высококачественные продукты, которые могут занять достойное место.

Более того, в погоне за трендами и массовой популярностью часто теряется индивидуальность. Повсюду встречаются однотипные ароматы, создавая впечатление отсутствия уникальности.

Г.: Какие тренды в парфюмерной отрасли можно выделить?

Е.У.: В последние два года в парфюмерной индустрии заметна выраженная тенденция к предпочтению ароматов, которые воспринимаются как «вторая кожа». Это легкие, едва заметные ароматы, которые придают ощущение интимности и близости к коже. Второе направление связано с предпочтением более насыщенных запахов, часто привозимых из-за рубежа, таких как дубайские ароматы с длительным стойким шлейфом.

Но с учетом растущей популярности ароматов средней и высокой стойкости, есть потенциал для развития местного производства аналогичных продуктов. Это может стать шагом в направлении импортозамещения в парфюмерной отрасли, способствуя развитию отечественных брендов и созданию уникальных ароматов, соответствующих вкусам российских потребителей.

Г.: Какие перспективы есть у параллельного импорта в России?

Е.У.: Его будущее в России весьма перспективно. С течением времени люди привыкают к новой реальности и осознают, что параллельный импорт становится неотъемлемой частью их потребительского опыта. В условиях, когда доступ к зарубежным товарам ограничен, параллельный импорт становится альтернативой для тех, кто не может часто путешествовать за границу и приобретать товары там.

Впрочем, для развития этого механизма следует рассмотреть снижение затрат на декларацию и таможенные процедуры, что стало бы хорошим подспорьем для предпринимателей. Также стоит улучшить логистические цепочки, чтобы облегчить процесс ввоза товаров и сделать его более эффективным. Поскольку система параллельного импорта уже функционирует в стране, то изменения следует вносить осторожно, чтобы не нарушить стабильность. В целом сейчас неплохо, хуже не нужно.

ТУДА И ОТТУДА по оценкам экспертов, транспортные расходы в структуре стоимости товара составляют порядка 5%. Несмотря на это логистика играет ключевую роль в процессах импортозамещения, поскольку отвечает за своевременность и ритмичность поставок, что важно как для промпредприятий, так и для торговых организаций. Спустя полтора года после введения санкций транспортным компаниям удалось выстроить новые логистические цепочки, но над их эффективностью и оптимальностью еще следует поработать. Не меньше компании волнует кадровый вопрос, для решения которого нужно усиленное участие государства. АНАСТАСИЯ РЕУТОВА



ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО ВСЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ РЕШАТСЯ К 2024–2025 ГОДУ

ПЕРЕВОЗЧИКИ ПРОТОРИЛИ ПУТИ

В новых экономических условиях логистика становится более гибкой. «Несмотря на официальный отказ западных компаний сотрудничать с Россией, неофициально они подтверждают готовность поставлять свою продукцию, а поскольку не могут это делать напрямую, то в переговорах просят российских партнеров придумать наиболее удобные логистические цепочки, позволяющие обойти запреты», — рассказал президент Уральской торгово-промышленной палаты (УТПП) Андрей Беседин. — Поэтому сейчас маршруты поставок географически удлинены. Логистика серьезно влияет на стоимость и целесообразность получения материала или изделия. В первую очередь это должно быть экономически выгодно, то есть цена доставки не должна превышать стоимость груза, в противном случае товар становится неконкурентоспособным».

Круг стран-партнеров начал формироваться еще в 2014 году. Сегодня наиболее популярными внешнеторговыми партнерами Свердловской области являются Китай, Казахстан, Турция, Азербайджан, Узбекистан. В качестве перспективных направлений

рассматриваются Южно-Азиатские страны, в первую очередь Индия, а также Иран и страны Латинской Америки.

Усложнение логистических цепочек закономерно влияет на сроки и стоимость доставки. В прошлом году они выросли на 20–30%. После модернизации транспортной инфраструктуры на границах, введения электронных инструментов регулирования грузовых потоков и расширения компаниями своих представительств в регионах и за рубежом ситуация немного стабилизировалась. Совладелец и заместитель директора транспортной компании «ПЭК» Вадим Филатов даже отмечает возвращение показателей к допандемийному уровню: «За год тарифы на доставку между Россией и Китаем снизились в два раза, сроки перевозки — на 10–30%. Ставка морского фрахта между Россией и Турцией уменьшилась вдвое — до \$1,5–2 тыс. за ДФЭ (TEU). Стабилизировались сроки обработки контейнеров в порту Новороссийска: два месяца назад суда простаивали на рейде до семи дней в ожидании разгрузки, сейчас — не более двух дней».

ЕХАЛ ПОЕЗД ЗАПОЗДАЛЫЙ

В январе — октябре погрузка экспортных грузов на Свердловской железной дороге (СвЖД) выросла на 6,6% к аналогичному периоду прошлого года и превысила 23,7 млн тонн. Наибольшую долю в структуре грузопотока заняли химические и минеральные удобрения (37,4%), нефть и нефтепродукты (31,7%), грузы в контейнерах (10,7%), черные металлы (8,1%), лесные грузы (3%).

По словам начальника Центра фирменного транспортного обслуживания СвЖД Вадима Степченко, все больше предприятий находят рынки сбыта в Китае и других странах Юго-Восточной Азии. Растет интерес грузовладельцев к новым каналам доставки продукции на экспорт. В частности, к маршрутам международного транспортного коридора «Север — Юг». Так, за десять месяцев 2023 года выросли экспортные отправки со Свердловской магистрали через приграничные и припортовые станции Самур, Порт Оля, Трусово и Сарахс: в Азербайджан — на 8%, в Грузию — на 61%, в Иран — на 64%, в Турцию — в два раза.

Чтобы укрепить взаимодействие с дружественными странами, СвЖД в 2023 году открыла более 20

новых направлений перевозки грузов в контейнерных поездах. В частности, для отправки лесных грузов в контейнерах добавились три страны: Турция, Марокко и Ливан. Также прорабатывается маршрут транзитной перевозки контейнерных грузов в направлении стран Азиатско-Тихоокеанского региона по трассам Северного морского пути через инфраструктуру Ямало-Ненецкого автономного округа (порт Ямбург).

Всего в январе — октябре на СвЖД было перевезено 364,9 тыс. контейнеров ДФЭ (TEU), что на 1,6% больше прошлогодних показателей. Внутри страны было отправлено 212 тыс. ДФЭ (+8,6%). За год в 22 раза вырос объем перевезенных химических и минеральных удобрений, в 13 раз — автомобилей и комплектующих, в 12 раз — зерна. Положительную динамику также продемонстрировали машины, станки и двигатели, черные металлы, продукты перемолотых, продовольственные товары, строительные грузы и промышленные товары народного потребления. В то же время сократились объемы поставок метизов (-25,8%), цветных металлов (-16,2%), химикатов и соды (-11,9%), лесных грузов (-3,6%).

→ Для развития транспортно-логистической отрасли в Свердловской области формируется система единого «Сухого порта». В 2022 году для контейнерных перевозок в Екатеринбурге открылась первая очередь транспортно-логистического центра (ТЛЦ) «Уральский». «Сегодня инфраструктура ТЛЦ позволяет обрабатывать более пяти пар полносоставных контейнерных поездов в сутки. Время обработки одного поезда у нас, как правило, не превышает полутора часов. Благодаря этому в регионе значительно сокращается время доставки импорта с Дальнего Востока», — рассказал советник председателя совета директоров ТЛЦ «Уральский» Дмитрий Кузнецов.

По его словам, из Китая в контейнерах прибывает большой поток легковых автомобилей, для хранения которых на терминале уже ввели в эксплуатацию открытую площадку, рассчитанную на 1,5 тыс. мест. Завершить работы по введению в эксплуатацию остальных очередей терминала планируется к 2027 году. «Это будет крупнейший терминал на Урале. Выйдем на мощность в 600 тыс. ДФЭ в год — это эквивалент более 5 тыс. контейнерных поездов», — добавил господин Кузнецов.

Не все однозначно оценивают эффективность ТЛЦ. «Несмотря на открытие ТЛЦ “Уральский”, в регионе сохраняется проблема с принятием и обработкой контейнерных поездов. К примеру, на текущий момент обработка на станции Екатеринбург-Товарный занимает до 14 дней. Это негативно сказывается на общем транзитном времени доставки и оборачиваемости продукции у импортеров», — отметил генеральный директор логистической компании Optimalog Георгий Властопуло.

Эксперты прогнозируют рост контейнерных перевозок в России, в том числе в связи с необходимостью поставок из Китая. Сейчас из-за увеличения спроса на рынке наблюдается дефицит самих контейнеров. По словам сооснователя холдинга MG Corporation (в его состав входят сервисы «Мой контейнер» и «Мой пост») Алексея Гинанова, большую часть контейнеров «расхватывают» угольщики, из-за чего «едет низко-маржинальный товар, а высокомаржинальный — ждет»: «Новороссийск нужно разгружать — там тьма контейнеров, которые не уезжают, нет такой экспортной базы. Мы должны расширять контейнерную базу и научиться перемещать порожние ящики в те регионы, где они нужны. Лучше сороковки (контейнеры СФЭ) — в Сибирь, двадцатки (ДФЭ) — на Урал». Поскольку потребность в терминалах для контейнеров будет расти, в Екатеринбурге планируется построить еще один ТЛЦ. Сейчас на стадии проектирования находится ТЛЦ «Екатеринбург» в районе станции Седельниково. Предполагаемая мощность терминала составит 500 тыс. ДФЭ в год, а якорным клиентом станет компания «Трансконтейнер».

ТОВАРЫ ВЫСТРОИЛИСЬ В ЭЛЕКТРОННЫЕ ОЧЕРЕДИ Рост контейнерных перевозок также влияет на переход уральских автомобильных перевозчиков на внутрироссийские и внутрирегиональные маршруты. В части внешнеторговой деятельности они, как и остальные компании, переориентиро-



вались с европейских направлений на восточные и южные. «На турецком направлении отмечается значительный рост перевозок импортных грузов турецким автотранспортом до мест назначения в России. Этот же автотранспорт увозит экспортную продукцию российских предприятий. Соответственно, такой процесс снижает объемы и, как следствие, рентабельность перевозки грузов российскими перевозчиками, которые по возможности переходят на внутрироссийские и внутрирегиональные перевозки», — рассказал руководитель филиала Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) по УрФО Георгий Шпрейер.

По его словам, одним из важных направлений является Китай. После снятия части ковидных ограничений в КНР, результатом чего стала отмена требований по перецепке, объем перевозок между РФ и Китаем увеличился. «С 1 сентября в наиболее загруженных пунктах пропуска внедрена система электронной очереди. Очень важно для уральских перевозчиков, что такая система на МАПП “Забайкальск” введена в действие в первую очередь», — подчеркнул господин Шпрейер.

Большое значение для грузоперевозчиков имело подключение государства к решению проблем на международных автомобильных пунктах пропуска, в частности МАПП «Верхний Ларс» (переход на Грузию), «Яраг Казмалар» (переход на Азербайджан) и «Забайкальск» (переход на Китай). «Это вмешательство обеспечило значительное сокращение времени на пропуск транспортных средств через границы. Реши-

лись проблемы с простоем транспорта в районах, прилегающих к пунктам пропуска, сократились логистические процедуры, а также затраты заказчиков и перевозчиков. Впрочем, еще остаются шероховатости, например в организации электронной очереди в МАПП “Бугристов” на границе с Казахстаном — неотрегулированность системы привела к увеличению простоев транспортных средств», — добавил Георгий Шпрейер.

НЕДОСЧИТАЛИСЬ КАДРОВ И ТЕХНИКИ

Эффективность выстроенных логистических цепочек участники рынка и эксперты оценивают по-разному. «Если говорить о товарах, поставляемых в рамках параллельного или косвенного импорта из западных стран, то там на первый план выходит сама возможность поставить такой товар. Логистика из Китая и стран Юго-Восточной Азии выглядит более оптимистичной, хотя проблемы с инфраструктурой Восточного полигона, который принял основной “удар” от разворота на Восток, остаются как минимум в среднесрочной перспективе», — считает генеральный директор Optimalog Георгий Властопуло.

По прогнозам Андрея Беседина, логистические вопросы решатся к 2024–2025 годам. «Некоторые цепочки выстраиваются в связи с острой необходимостью, по принципу “пусть будет дороже, ведь это вопрос выживания”. Но сейчас идет работа над оптимизацией маршрутов. Рассматриваются варианты поставки грузов через страны, которые раньше вообще не принимали во внимание», — пояснил он.

ГРУЗОПЕРЕВОЗЧИКИ ИСПЫТЫВАЮТ СЕРЬЕЗНЫЙ ДЕФИЦИТ В КАДРАХ И ТЕХНИКЕ

Чтобы доставка грузов стала быстрее, логистические компании оптимизируют цепочки поставок и расширяют сеть своих филиалов, сокращая тем самым транспортное плечо. Однако этого мало. Участники рынка твердят о необходимости расширять инфраструктуру погранпереходов и портов, оборудовать места для отдыха и техобслуживания на протяжении всего транспортного коридора.

Помимо этого, отрасль остро нуждается в грузовых автомобилях и кадрах, дефицит которых может серьезно увеличить себестоимость перевозки.

Согласно данным комитета по транспортной логистике «Деловой России», за пять лет дефицит водителей грузовиков категории «С» и «Е» вырос с 15% до 21%. «Уже сейчас из-за этого простаивают до 10% автопарков некоторых компаний. В стране не хватает порядка 50 тыс. водителей грузовиков. Профессия устаревает, средний возраст работников составляет 48–52 года. Проблема обострилась после распада СССР, когда профессию водителя грузовика исключили из системы среднего специального образования», — рассказал Вадим Филатов. Для решения проблемы участники рынка предлагают не только расширить возможность использования иностранных граждан в качестве водителей, но также вернуть в систему среднего специального образования подготовку профессиональных водителей. Пока этого не произошло, компании предпочитают решать проблему увеличением размера зарплаты.

Средний возраст автопарка логистических компаний составляет 7–10 лет. После ухода с российского рынка европейских производителей отрасль грузоперевозок испытала дефицит техники. Однако компании пока не спешат переходить на китайские аналоги, которые активно заполняют авторынок. «На международных автомобильных перевозках отмечаются единичные факты приобретения китайских автотягачей. Этому есть объективные обоснования. Во-первых, не наработана практика их эксплуатации. Во-вторых, пока нет объективной оценки ремонтнопригодности и затрат по сервису. В-третьих, далеко не все марки производимых в КНР транспортных средств организовали сервисное сопровождение своей техники в России. В то же время во внутрироссийских перевозках использование транспортных средств китайского производства прогрессивно нарастает», — пояснил господин Шпрейер. ■

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



ИЛЬЯ КОНДРАТЕНКО, И.О. ЗАВЕДУЮЩЕГО КАФЕДРОЙ ЛОГИСТИКИ И КОММЕРЦИИ УРГУ:

— В рамках параллельного импорта можно доставить труднодоступные в новых экономических реалиях грузы через страны, на которые не распространяются антироссийские санкции. Для этого представительство компании, расположенное за рубежом, может заказать или купить необходимый товар и отправить его в Россию. С распространением данного механизма многие предприятия стали открывать свои представительства за рубежом. В качестве места для локализации чаще всего выбирается Казахстан, Беларусь, Армения, Грузия и Китай. Однако прежде чем создавать представительство в той или иной стране и организовывать параллельный импорт, необходимо учесть риски, в том числе вероятность введения санкций против выбранной для локализации страны.

Перевозить по параллельному импорту можно практически все группы товаров. Исключение составляют отдельные позиции, например самолеты. Но мы вполне успешно можем производить внутри страны, чем сейчас активно занимаемся. Можно утверждать, что механизм параллельного импорта позволил избежать дефицита товаров.

В то же время сроки доставки товаров увеличились. Это зависит от того, откуда и каким транспортом доставляется груз, то есть от сложности логистической цепочки. Именно этот фактор влияет на повышение итоговой стоимости товара. Поэтому сейчас все работают над тем, чтобы оптимизировать логистические цепочки.

Поскольку механизм параллельного импорта пользуются практически все производственные компании, он останется актуальным и востребованным в ближайшем будущем, но его доля в общей структуре импорта будет сокращаться. Так, на начало 2023 года доля параллельного импорта составляла 13%, а к сентябрю она сократилась до 11%. Это произошло в связи с активными темпами импортозамещения, которые закрывают внутренние потребности страны, в результате компаниям больше не нужно привозить комплектующие из-за рубежа. Ожидается, что в ближайшие пять лет доля параллельного импорта за счет наращивания темпов импортозамещения может сократиться до 6%.

«НЕЛЬЗЯ ПРОСТО ВЗЯТЬ ТОВАР ИЗ НИОТКУДА И ПРОДАТЬ»

В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ СЕКТОР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ) СТАЛ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА. ЗА СЧЕТ СВОЕЙ МОБИЛЬНОСТИ КОММЕРСАНТЫ ЛЕГЧЕ ВСТРАИВАЮТСЯ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ЦЕПОЧКИ, НАРУШИВШИЕСЯ ПОСЛЕ УХОДА С ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ATVIRA ЕКАТЕРИНА КИЗЕВИЧ РАССКАЗАЛА О ТОМ, ПОЧЕМУ МСБ ПРЕДПОЧИТАЕТ ЗАКУПАТЬ ТОВАР В КИТАЕ, С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ И РИСКАМИ ОН СТАЛКИВАЕТСЯ И ПОЧЕМУ ВАЖНО ИМПОРТИРОВАТЬ ТОВАР ОФИЦИАЛЬНО.

— Как вы оцениваете уровень развития МСБ в стране на текущий момент?

— Как показывают исследования, доля малого и среднего бизнеса в России составляет порядка 20–25%, в то время как в других странах этот показатель достигает 60–70%. Это происходит потому, что многие предприниматели ввозят импортный товар неофициально, так называемой доставкой карго, когда оплата товара в другую страну происходит не по валютному счету, а наличными или другими способами. Такие сделки не оформляются на таможне. Поскольку такой ввоз товара нигде не фиксируется, статистика не полная.

— Это происходит из-за недобросовестности самих предпринимателей или из-за пробелов в законодательстве?

— По моему мнению, некоторые предприниматели по привычке надеются на всем известное «авось». Им кажется, что «бизнес слишком мелкий», «у него небольшие обороты, кому они нужны?», а «налоговым органам интересны только крупные компании».

Не исключаю, что у предпринимателей может не быть понимания всей ситуации, как сейчас выстраивается контроль госорганами за ведением предпринимательской деятельности. Все процессы налоговой, таможенной и других контрольных органов цифровизированы, на некоторых этапах внедряются элементы искусственного интеллекта, в результате все операции становятся прозрачными. И если у товара нет истории возникновения, того, как он попал в компанию, это видно. Поэтому бизнес нужно больше информировать, учить, как вести предпринимательскую деятельность. Нельзя просто взять товар из ниоткуда, поставить его на баланс компании и продать.

— В каких странах МСБ чаще всего закупается и почему?

— Среди востребованных и самых понятных стран, конечно же, Китай. Например, предприниматели находят нужный товар на китайских маркетплейсах, и возникает закономерный вопрос, как закупить продукцию. В этом случае мы рекомендуем своим клиентам использовать данные интернет-ресурсы только для формирования насмотренности и изучения продукта, либо покупать товары для личного пользования, не более того. Все остальные варианты покупки на этих сайтах, если вы не ведете прямых переговоров с поставщиком, не заключаете международный контракт и не отправляете оплату через валютный расчетный счет — незаконны.

— Почему предприниматели боятся закупать товар официально?

— Они не то чтобы боятся, они, скорее всего, думают, что закупаться в Китае сложно и нужно знать все тонкости таможни. На самом деле, как на предприятии работает бухгалтер или юрист, так же может работать менеджер ВЭД. Важно окружить себя грамотными специалистами, которые будут отвечать за все процессы. Стоит один раз наладить процесс, а дальше он будет работать на вас. Если нет времени и желания погружаться во все тонкости, то можно обратиться в компанию, которая осуществляет импортные поставки под ключ.

Очень важна информированность, особенно в части документов. Ведь даже для маленькой партии товара необ-



Фото: Вероника Никулина

ходимо оформить сертификат или декларацию соответствия. Их стоимость может варьироваться от 70–150 тыс. руб. и от 15 тыс. руб. соответственно. Некоторые недобросовестные сертифицирующие органы даже убеждают предпринимателей покупать на каждую партию по отдельному сертификату. Хотя этот документ можно оформить сроком до 1–3 лет. При этом важно заранее еще до отправки груза изучить все его характеристики и собрать все нужные документы для прохождения таможенных процедур, чтобы груз не встал на границе и не пришлось платить за недели хранения товара, пока идет подготовка документов.

Когда к нам приходит клиент, мы всегда расписываем для него финансовую модель сделки, то есть объясняем, из чего складывается себестоимость товара. Ведь помимо цены за сам товар в сумму входят расходы по Китаю (перевозка от производителя до склада консолидации, экспортное таможенное оформление), логистические расходы, таможенные сборы и платежи на российской границе, сертификация. Если услуги по доставке осуществляла сторонняя компания, то импортер берет комиссию, которая обычно составляет 5–10%.

— При такой внушительной финансовой модели может быть поставка товара по карго дешевле?

— Напротив, официальная доставка с таможенными пошлинами и прочим нередко выходит дешевле, чем

карго. И уж точно полностью безопасна. Это происходит потому, что ставка стоимости доставки карго значительно выше, чем официальная мультимодальная перевозка. И даже все дополнительные расходы, связанные с официальным оформлением груза, не перекрывают конечную стоимость товара в сравнении с карго.

— С какими проблемами можно столкнуться при покупке товаров в Китае?

— Если поставлять товар по карго, то здесь риски есть на каждом этапе, начиная с того, что посредник может получить от клиента деньги и не отправить товар, либо товар может быть не оригинальным, не соответствовать требованиям (при этом нет договора и нет никаких обязательств), и заканчивая тем, что товар может пропасть во время транспортировки.

В случаях с официальной поставкой товара главная сложность, с которой к нам приходят наши клиенты, — коммуникация. То есть клиенту из-за языкового барьера или разницы культур трудно объяснить китайскому производителю требования к товару. На это можно потратить очень много сил и времени. Тогда поставщик может что-то не понять и укомплектовать не полностью. Для этого и нужен выезд на производство, инспекция груза, проверка товара. Все это мы осуществляем в рамках нашей работы.

— На фоне роста востребованности китайских товаров в интернете все чаще стали появляться курсы по созданию бизнеса в КНР. Чем они опасны?

— Одни из часто встречаемых курсов — создание бизнеса в Китае без вложения денег. Но ни один производитель не продаст свой товар в рассрочку новому покупателю. Нужно сначала выстроить деловые и дружественные отношения, показать настрой на плодотворное и долгосрочное сотрудничество, зарекомендовать себя надежным партнером. Только при таком подходе можно ожидать, что через три-четыре поставки удастся приобрести товар в рассрочку, когда оплату можно произвести после прибытия груза.

Бывают случаи, когда на предпринимателя выходят с предложением купить франшизу, обещают помочь с выводом продукта на рынок и прочее. Такие компании предоставляют целый финансовый проект, однако зачастую в него включены лишние статьи расходов, которые не имеют никакого отношения к сделке и поставке товара.

Вместо этого предпринимателю лучше нанять аналитика, если не в штат, то просто заплатить за услугу или консультацию и узнать, какой товар сегодня на рынке востребован. Исходя из этого найти на сайтах, у кого можно закупить перспективную продукцию, связаться с компанией-производителем через российского посредника, то есть надежного и опытного специалиста, и сделать первую закупку. После оценить востребованность товара и при необходимости заниматься поставками самостоятельно.

— Как малому и среднему бизнесу безопасно закупаться в Китае?

— В первую очередь определиться с товаром, разработать четкое техническое задание и учесть все детали. Или обратиться к компаниям, которые осуществляют поиск товара и расчет финансовой модели. Мы оказываем такие услуги, в частности, прозрачно, подробно и понятно для клиента прописываем все статьи расходов, из которых складывается конечная стоимость товара.

Отмечу, что иногда первые мелкие партии выгоднее приобретать у дистрибьюторов в России, чтобы прощупать рынок и не вкладывать большие деньги в новый товар.

— Какие перспективы открываются перед МСБ при использовании официальных механизмов поставки товаров в Россию?

— После ухода иностранных компаний с российского рынка МСБ как более мобильный сектор начал активно встраиваться в производственные цепочки. В связи с этим предпринимателям выгодно поставлять товары «в белую», поскольку крупные компании внимательно следят за историей происхождения товара и покупают продукцию только с правильно оформленной документацией. К тому же для развития бизнеса необходимы инвестиции. И если МСБ поставяет товары официально, то он становится интересен для банков, которые готовы предлагать более выгодные условия и пониженные ставки по кредитам.

То есть использование официальных механизмов гарантирует предпринимателю развитие, рост, формирование положительной репутации, а также выгоду. Ведь разница в стоимости между закупкой товаров у российских дистрибьюторов и напрямую у китайского производителя может достигать 30–40%, а порой и превышать в два-три раза.

БИЗНЕС НЕДОСЧИТАЛСЯ КАДРОВ

ЧИСЛО ВАКАНСИЙ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ РАСТЕТ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ КОЛИЧЕСТВО РЕЗЮМЕ. ПО ДАННЫМ СЕРВИСА HH.RU, НА ОДНУ АКТИВНУЮ ВАКАНСИЮ ПРИХОДИТСЯ 2,5 АКТИВНЫХ РЕЗЮМЕ ПРИ НОРМЕ НЕ МЕНЕЕ 4,0 РЕЗЮМЕ. ГЛАВНОЙ ЦЕЛЮЮ МНОГИХ КОМПАНИЙ СТАНОВИТСЯ УДЕРЖАНИЕ И РАЗВИТИЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПЕРСОНАЛА, В ТОМ ЧИСЛЕ ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ЗА СЧЕТ АВТОМАТИЗАЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИИ. ОДНАКО ЭТО ЛИШЬ ОТЧАСТИ РЕШАЕТ ПРОБЛЕМУ, КОТОРАЯ, ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, БУДЕТ АКТУАЛЬНА ЕЩЕ 7–10 ЛЕТ. АНАСТАСИЯ РЕУТОВА

Уровень безработицы в Свердловской области составляет 0,63%, при этом потребность в кадрах крайне высокая. По данным сервиса hh.ru, в октябре в регионе было открыто почти 51,2 тыс. вакансий, что на 51% больше, чем год назад, а количество резюме за год изменилось всего на 1% и составило 131,2 тыс. Больше всего вакансий было открыто для рабочего персонала — на них пришлось 23% от общего числа предложений. Также компании активно искали специалистов по продажам и обслуживанию клиентов (22%), производству и сервисному обслуживанию (17%). Резюме же чаще всего касались сфер «Продажи, обслуживание клиентов» (18%), «Домашний, обслуживающий персонал» (14%), «Рабочий персонал» (14%), «Административный персонал» (13%).

По мнению экспертов, одной из главных причин дефицита кадров является недостаток людей работоспособного возраста, который возник в результате демографической ямы 1990-х годов. Усугубляющими ситуацию факторами также являются условия восстановления экономики и реализация программ импортозамещения.

ПРИЧИНЫ УХОДА «Большинство CEO (46%) уверены, что на нехватку персонала влияют исключительно внешние факторы. По мнению руководителей и собственников компаний, внутренние факторы, такие как неконкурентные зарплаты, недостаточная работа с брендом работодателя, завышенные требования к кандидату, непривлекательные условия труда, оказывают не слишком значительное влияние на сложности с подбором персонала», — сообщила директор hh.ru Урал Оксана Сидлецкая.

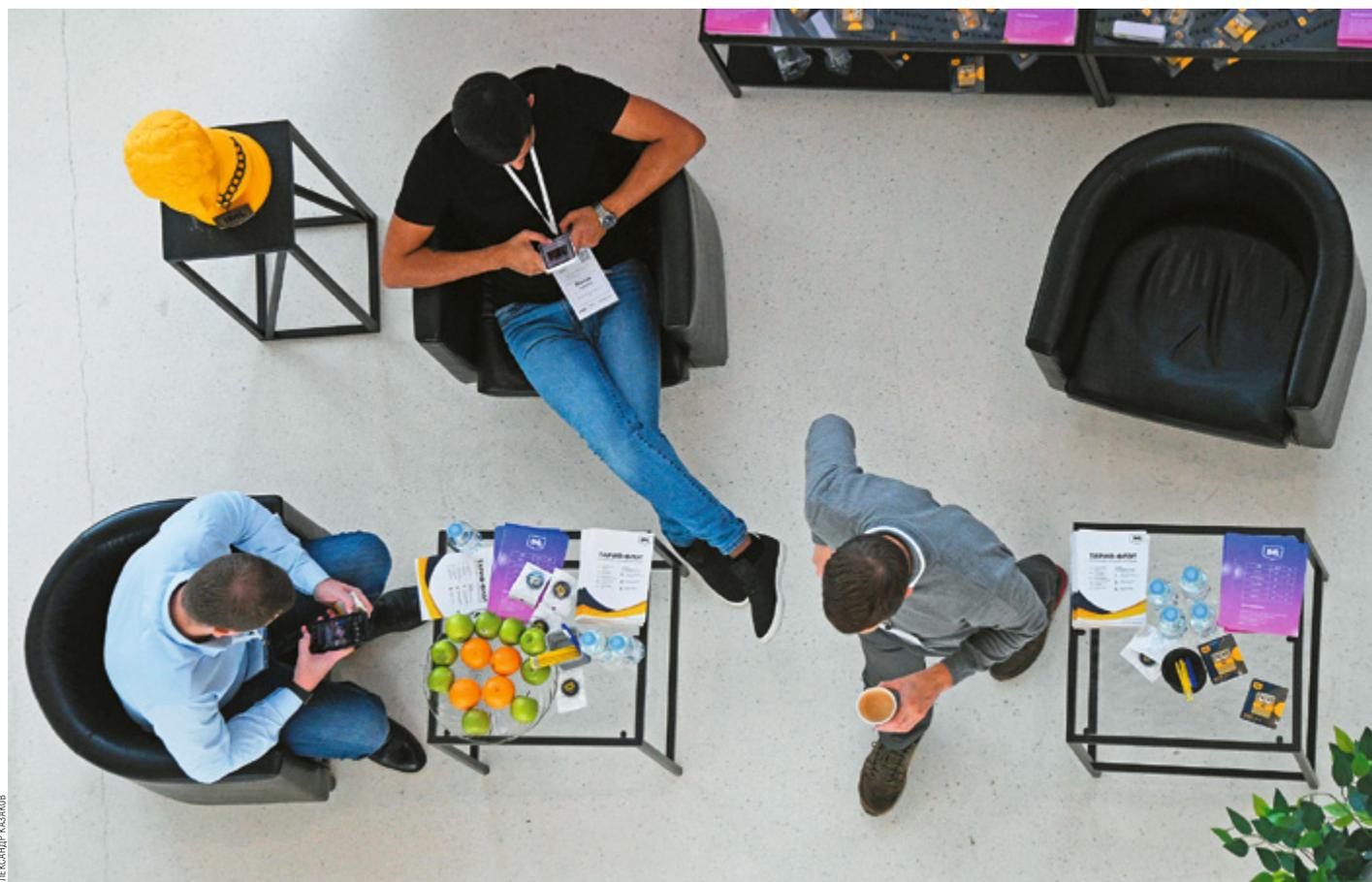
При этом, по данным завкафедрой экономики труда и управления персоналом УрГЭУ Светланы Долженко, в ТОП-5 причин увольнения входят:

- 1) недостаток карьерного развития;
- 2) недостаточная оплата труда;
- 3) отношения с руководителем;
- 4) работа не интересна;
- 5) атмосфера в коллективе.

«Это общефедеральные тренды. Учитывая промышленную специфику Урала, к ним можно добавить дополнительные причины, связанные с высоким уровнем загрузки и условиями труда, особенно если это промышленные предприятия», — добавила госпожа Долженко.

Поскольку новых людей брать физически неоткуда, на первый план выходят стратегии по удержанию и развитию действующего персонала, а также «переманиванию» специалистов из других компаний и смежных отраслей. Один из главных инструментов работодателей здесь — повышение заработной платы.

Однако этого недостаточно, считает Светлана Долженко, нужно заниматься целым комплексом вопросов, начиная от адаптации новых работников и программ наставничества и заканчивая выстраиванием коммуникации с персоналом. «Есть поговорка, что люди приходят на зарплату и условия труда, но уходят, как правило, из-за руководителя. Зачастую человеку просто не хватает разговора и моральной поддержки. Правильно выстроенные коммуникации могли бы развеять недопонимания между коллективом и руководством, а также понять, что мотивирует людей, и выстроить эффективную систему стимули-



рования», пояснила эксперт. — Кроме того, наряду с заработной платой есть более широкое понятие — «доход работника». В него помимо зарплаты входят все нематериальные бонусы, которые сотрудник получает от компании. В частности, оплата обучения, питания, проезда, социальные льготы, лечение в санатории, корпоративные мероприятия и многое другое. Многие руководители даже не знают, сколько средств на одного сотрудника тратит компания помимо зарплаты. А ведь это еще один аргумент в пользу удержания персонала».

По словам исполнительного вице-президента Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей (СОСПП) Татьяны Кансафаровой, конкуренция среди работодателей становится межотраслевой, в силу того, что предприятия готовы сами обучать специалистов. «Возможность обучения за счет компании является одним из способов привлечения молодых специалистов. Помимо этого предприятия предлагают социальный пакет, включающий в себя возможность решения жилищного вопроса, а также варианты поддержания здорового образа жизни и льготы для членов семьи. Все эти предложения формируются в результате адресного взаимодействия с молодежью и исходя из их запроса», — отметила она.

Образовательные учреждения видят корень проблемы в слабой подготовке школьников и непопулярности у них инженерных специальностей. «Вузы тратят огромные усилия, продвигая инженерное образование. Для усиления мотивации школьников необходимо проводить раннюю профориентацию, вовлекать их в практическую деятельность, позволять решать прикладные задачи во время обучения, усиливать

подготовку учителей. Сегодня одного целевого обучения недостаточно, оно не востребовано и в существующем виде не способно решить кадровые проблемы», — полагает ректор Уральского государственного горного университета (УГГУ) Алексей Душин.

ЦИФРА НЕ ЗАМЕНИТ ЧЕЛОВЕКА В последние годы бизнес активно автоматизирует и цифровизирует свои производственные процессы. В результате чего появляются «профессии-пенсии», такие как кассир. Однако эксперты считают, что глобально цифровизация проблему кадров не решит. «На сегодняшний день степень автоматизации различных процессов не настолько высока, чтобы можно было обойтись без ручного труда. Далеко не все профессии можно заменить роботами. Компании остро нуждаются в массовом линейном персонале. Нехватка этих людей может привести к замедлению в производственном секторе, в строительстве, сельском хозяйстве», — отметила Оксана Сидлецкая.

Светлана Долженко с ней согласна: «Цифровизация и научная организация труда повышают производительность труда. В системе управления персоналом сейчас идут процессы автоматизации и цифровизации. Но от внедрения электронного документооборота пока легче специалисту не становится. Напротив, цифровизация в какой-то степени усложняет подбор персонала, поскольку нужен сотрудник, способный пользоваться внедряемыми технологиями». Впрочем, эксперт добавила, что автоматизация некоторых процессов позволяет снять с работника часть задач и высвободить время для перераспределения части обязанностей тех вакансий, которые не закрыты.

ИЗ-ЗА ДЕФИЦИТА КАДРОВ КОМПАНИИ КОНЦЕНТРИРУЮТСЯ НА УДЕРЖАНИИ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПЕРСОНАЛА

НОВЫЕ ТРЕНДЫ РЫНКА По прогнозам, ситуация с дефицитом сотрудников не улучшится в ближайшие 7–10 лет. «Это новая реальность, к которой, так или иначе, нужно приспосабливаться. В частности, готовиться к тому, что особенно мало на рынке труда будет молодежи, в результате работодателям придется выходить за привычные рамки, в том числе и с точки зрения возраста кандидатов — надо будет рассматривать в качестве потенциальных соискателей людей младше 18 лет и старше 40 лет», — подчеркнула Оксана Сидлецкая.

В этом контексте серьезное развитие может получить тренд на переобучение персонала, добавила она, ведь самый простой способ получить специалиста нужной квалификации — обучить его самостоятельно. «Дефицит кадров также будет способствовать и росту заработных плат. Помимо зарплатной гонки можно ожидать гонки брендов — компании уже сейчас все более активно вкладываются в бренд работодателя и развитие корпоративной культуры, так как именно это позволяет удерживать сотрудников и повышать их продуктивность», — считает госпожа Сидлецкая.

Председатель комитета по промышленности СОСПП Андрей Мисюра отметил, что для улучшения ситуации необходимо сделать доступным образование по техническим дисциплинам для людей, которые живут далеко от крупных агломераций, «подтянуть уровень школьного образования» на удаленных территориях, а также повысить привлекательность рабочих профессий. ■

«НАШЕ УНИКАЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ НАШУ ЗНАЧИМОСТЬ»

КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ Взяли не только государство и бизнес, но также и научно-образовательные структуры. Уральский государственный горный университет (УГГУ) активно работает в этом направлении. Он не только занимается подготовкой кадров, актуализируя свои образовательные программы под запросы предприятий, но также разрабатывает новые технологии, способствующие достижению технологического суверенитета в горно-металлургическом секторе. Ректор УГГУ Алексей Душин рассказал о том, каких результатов в части импортозамещения удалось достичь.

— Будучи участником программы «Приоритет — 2030», УГГУ реализует три стратегических проекта. Расскажите о них подробнее. Как они помогают в решении задач импортозамещения?

— Первый проект заключается в разработке новых технологий поисков, добычи и извлечения минеральных ресурсов для горно-металлургического сектора. Для этого в вузе был создан и технически оснащен научно-исследовательский лабораторный центр. Одним из результатов его работы стало выявление нового магматического комплекса, перспективного на обнаружение промышленной алмазности на Урале.

Также была разработана методика оперативного учета производства железорудного сырья и методики составления товарного баланса полезных компонентов. Они позволяют в режиме реального времени вести учет качественных характеристик процесса обогащения и выдавать товарный баланс полезных компонентов, обеспечивая повышение извлечения полезных компонентов. Методики прошли испытания на «Евраз КЮК» и сейчас тиражируются на другие предприятия.

Еще одним результатом в рамках проекта стала созданная вузом технология комплексной переработки шламов и бедных железных руд Керченского полуострова. Технология позволяет получить дополнительную продукцию в виде клинкера для цементной промышленности и шлакового песка для дорожного строительства. Важность данной технологии еще и в том, что она позволяет создать новые производственные цепочки, которые были нарушены в связи с геополитическими изменениями.

В рамках реализации второго проекта УГГУ решает вопросы экологической повестки. Мы разрабатываем систему автоматического экологического мониторинга, которая дистанционно анализирует состояние воздуха, воды и почвы. Она также решает задачу создания отечественных программно-аппаратных комплексов (ПАК) по автоматизированному мониторингу состояния окружающей среды. Завершить разработку системы планируется к 2026 году. Помимо этого, в рамках второго стратегического проекта разрабатывается ПАК «Система геоэкологического мониторинга», которая в режиме реального времени осуществляет контроль температурного режима грунтов горнорудных предприятий с целью недопущения перехода грунтов в талое состояние. Такая система уже применяется на руднике «Высочайший» (Якутия).



Вуз также получил патенты на разработку мелиорантов, способных снизить негативное воздействие горнодобывающих производственных комплексов на экологию.

Третий стратегический проект направлен на внедрение цифровых решений в горно-металлургическом секторе. УГГУ разработал ПАК оцифровки забоя шахты, который создает 3D-модели поверхности забоя шахты с применением лидаров и интеллектуальных нейросетевых алгоритмов. Использование данной технологии на 10% снижает издержки, на 5% повышает качество дробления взрываемой породы и в шесть раз сокращает время выполнения операции. Кроме того, вуз организует инженерное сопровождение проектов горного машиностроения, которые реализуют предприятия-партнеры, активно вовлеченные в импортозамещающие процессы. Среди них: «Уралмашзавод», «Гидронт», «Вентпром» и другие.

— Почему УГГУ участвует в решении вопросов импортозамещения?

— Мы очень тесно связаны с промышленными предприятиями. Наше уникальное положение определяет нашу значимость. Мы готовим кадры для производственных предприятий: как потребителей машиностроительной продукции, так и для ее производителей. Мы разрабатываем технологии для всех этапов производственных цепочек предприятий горнодобывающей сферы — от поисков, добычи и переработки до рекультивации и снижения негативного воздействия на окружающую среду. Помимо этого, вуз занимается вопросами автоматизации, мехатроники, энергетики и конструирования для задач машиностроения и перерабатывающей промышленности.

— С кем из предприятий вы сотрудничаете?

— Всего у нас более 150 промышленных предприятий-партнеров. Это число продолжает увеличиваться — все больше компаний заинтересованы в сотрудничестве. В рамках Уральской горнопромышленной декады, которую мы ежегодно проводим, у нас есть профориентационное мероприятие «Ярмарка студентов», где предоставляем возможность 60 предприятиям в очном формате познакомиться с нашими студентами и рассказать о себе. Заявок на участие значительно больше, но учащимся трудно ориентироваться даже в этом разнообразии. За время учебы они смогут побывать по меньшей мере на трех предприятиях и определиться со своим трудоустройством.

Отмечу, что среди наших промышленных партнеров есть все крупнейшие горно-металлургические компании России. Работа в них дает дополнительные возможности нашим выпускникам: оставаясь в одной компании, познакомиться с корпоративным устройством, развивать горизонтальные связи и поработать на различных участках в разных регионах России. Вообще у наших студентов есть уникальные возможности для развития: освоить востребованные навыки и компетенции и за время учебы побывать в разных регионах России — от Калининграда до Владивостока и от Центральной Азии до Таймыра.

— Как сейчас обстоит ситуация с кадрами в горнодобывающей отрасли?

— На сегодня дефицит кадров — это проблема №1. В отрасли не закрыто более 60 тыс. вакансий. Причем большая часть из них —

50–70% — нацелена на выпускников программ среднего профессионального образования.

Согласно проводимой нами аналитике, в ближайшие годы этот вопрос не решится. Понимая объемы и структуру спроса, Горный университет старается оперативно реагировать и менять свои предложения под запросы предприятий. Например, мы увеличили спектр программ по среднему профобразованию, а также расширили линейку инженерных программ, добавив программы по мехатронике и робототехнике, поскольку следующий цикл перевооружения производств связан с реализацией именно этих технологий. С учетом растущего спроса на специалистов в области цифровых технологий УГГУ предоставил студентам возможность получить эти компетенции в рамках цифровой кафедры или прохождения программы дополнительной квалификации. Всего студентам Горного доступно 38 различных дополнительных квалификаций в рамках одного диплома.

Использование на производствах цифровых технологий в перспективе способно снизить кадровый голод. Поэтому вуз занимается разработкой технологий, обеспечивающих более высокую производительность труда, а также работает над технологиями, которые позволят вывести людей из опасных производств.

— Какие тенденции на рынке кадров можете выделить?

— Я отмечу три ключевых тенденции. Во-первых, кадровый голод разгоняет предложение по оплате труда. Согласно данным сервиса hh.ru, наш Горный университет является лидером по уровню средней зарплаты в регионе, предлагаемой выпускникам. У наших студентов уже на третьем курсе есть возможность трудоустроиться на период прохождения производственной практики. Компании активно конкурируют за эту возможность — так, на каждого выпускника приходится от 4 до 12 вакансий.

Во-вторых, если смотреть в целом по рынку, то многие компании делают ставку на удержание собственных трудовых ресурсов и формирование кадрового резерва. Для этого предприятия расширяют социальные пакеты и предлагают программы повышения квалификации или переподготовки, которые реализуются в нашем университете.

Чтобы снять с себя решение вопроса кадрового обеспечения, некоторые компании передают часть своих работ подрядчикам.

Наблюдается использование рабочей силы снетрадиционных рынков труда, например из Индии, Северной Кореи и Вьетнама, а также феминизация трудового рынка горнодобывающей отрасли. Растет спрос на женщин-водителей большегрузной техники. При освоении месторождения вахтовым способом нередки случаи, когда работает вся семья: муж занят в технологической части, а жена работает водителем. Учитывая, что подобные крупные проекты реализуются в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, вариант востребован.

— С какими запросами к вам чаще всего обращаются предприятия?

— В первую очередь, это простой запрос в специалистах с базовым техническим образованием. Во-вторых, компаниям необходимо включение в образовательные программы IT-блоков, поскольку техника становится более сложной и нужно, чтобы наши выпускники соответствовали новым условиям труда. В-третьих, немаловажным элементом для работодателя становятся навыки soft skills, то есть личные качества человека — честность, порядочность, его возможности в части коммуникации. Для решения этой задачи наш университет уделяет большое внимание внеучебной деятельности, без которой инженерное образование немислимо.

— Насколько изменились запросы предприятий за последний год?

— Наблюдается большой спрос на специалистов, которые владеют технологиями реального производства. Это напрямую связано с импортозамещением, в рамках которого сегодня западная техника активно заменяется на китайскую или российскую, отличающуюся подходами и спецификой применения. Ее внедрение сопровождается процессами обучения, формирования новых технологических регламентов и наладки. Работодатель ожидает увидеть специалистов с конкретными навыками и мотивацией.

Одной из больших проблем, с которой сталкиваются сегодня все технические вузы России, является недостаточная школьная подготовка. Университет работает с теми, кто приходит из школ. К сожалению, цифровые технологии, распространение интернета и конкретных информационных продуктов в целом оказывают негативное влияние на школьников. Это не снижает требований к вузу, но требует больших усилий и смещения фокуса нашего внимания в сторону блока общеинженерных дисциплин: математики, физики, химии и инженерной графики.

MOISEIKIN®

Шахматы

Подарок со смыслом
и достоинством



Шахматы, созданные мастерами Ювелирного дома MOISEIKIN, – аристократическая игра с истинно русским колоритом.

Каждая фигура является поистине ювелирным произведением. Они декорированы золотым акантом с заставок первопечатной книги «Апостол» (1564 г.).

Верхнюю часть пешек также украшает элемент оформления старинной книги – стилизованная шишка, символ величия и одновременно гармонии.

Основание фигур – заварцевавшийся долерит (чёрные) и ксонотлит (белые). Эти камни сверкают и переливаются благодаря ручной огранке в 58 граней.

Материалы:
серебро 925, долерит, ксонотлит,
яшма, тигровый глаз,
соколиный глаз, сапфиры



ТЦ «Европа», 2 этаж
Екатеринбург, пр. Ленина, 25
тел.: +7 (922) 202 52 72
e-mail: evropa@moiseikin.ru