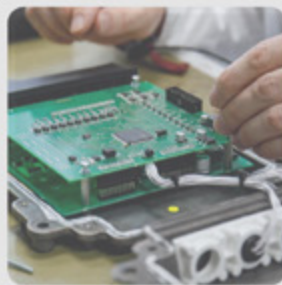


КАК ИЗМЕНИЛИСЬ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ
УРАЛЬСКИХ КОМПАНИЙ / 11
ЧЕМ СВЕРДЛОВСКИЕ ВЛАСТИ ГОТОВЫ
ПОДДЕРЖАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ / 14
ПОЧЕМУ БИЗНЕС НЕ СПЕШИТ МЕНЯТЬ
ЗАРУБЕЖНЫЕ ИТ-РЕШЕНИЯ
НА РОССИЙСКИЕ АНАЛОГИ / 22
КАК СВЕРДЛОВСКИЕ КОМПАНИИ
БОРЮТСЯ С ДЕФИЦИТОМ КАДРОВ / 27



Вторник 26 марта 2024 № 52
(№7742 с момента возобновления издания)
цветные тематические страницы 9-32
являются составной частью
газеты «Коммерсантъ»
рег. номер ПИ № ФС77-76924
от 9 октября 2019 года.
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ



Guide

**ЭКОНОМИКА
РЕГИОНА**

BUSINESS GUIDE

Партнерство тематических приложений
(Business Guide, Guide, Review)

Подчинова Елена

(343) 287-37-05

podchinenova@kommersant-ural.ru

Тематические приложения к газете

Коммерсантъ



АНАСТАСИЯ РЕУТОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ЭКОНОМИКА О ДВУХ КОНЦАХ

Большинство экономических показателей по итогам 2023 года продемонстрировали рост. Правда, произошло это с некоторой оговоркой. То есть объемы промышленного производства действительно выросли, но потому, что увеличился гособоронзаказ, а уход иностранных поставщиков сподвиг крупный бизнес включить в свои кооперационные цепочки субъекты малого и среднего предпринимательства. Строительная отрасль тоже приросла. В Свердловской области вновь установили рекорд по объему ввода жилья, да и продажи заметно увеличились. Только повлияли на это опасения людей, что льготная ипотека не будет продлена, и их желание сохранить свои сбережения. Можно продолжить называть примеры. Почти о каждой из отраслей можно говорить в ключе: «Да, достигли, но...»

Власти, бизнес и эксперты обо всех этих оговорках знают. И все же считают, что экономика региона успешно адаптировалась к новым условиям. Ведь то, что в 2022 году было для нее вызовом, сегодня включено в стратегию в виде плана или задачи. Значимым, но не всегда замеченным последствием перемен стала корректировка бизнес-моделей предприятий, закрепившая основные экономические тренды на ближайшие годы. Например, компании продолжают придерживаться курса на Восток и искать новые рынки сбыта, а импортозамещение из декларируемой задачи станет планомерными действиями. Почти два года предприятия концентрировались на том, чтобы залатать пробоины в корабле под названием «экономика». А сейчас обратили внимание на внутренние ресурсы — ведь им нужно производить значительно больше продукции при меньшем человеческом резерве. Именно проблема кадров станет главным вызовом 2024 года и будет сохранять свою актуальность в ближайшие пять лет минимум. Впрочем, в последнее время горизонты планирования значительно сузились. И кто знает, что нас может ждать за новым поворотом.

РАВНЕНИЕ НА СЕБЯ ЭКОНОМИКА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ СМОГЛА АДАПТИРОВАТЬСЯ К НОВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ УСЛОВИЯМ И ДЕМОНСТРИРУЕТ ПОЗИТИВНУЮ ДИНАМИКУ. ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ДАННЫМ, ВРП В 2023 ГОДУ ВЫРОС НА 4,5%. НЕСМОТРЯ НА ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ОТЗЫВЫ БИЗНЕСА ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, КОМПАНИИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ИСПЫТЫВАЮТ ТРУДНОСТИ С НЕХВАТКОЙ КАДРОВ И ЗАМЕНОЙ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ. ЧТОБЫ ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД НОВЫЕ УСЛОВИЯ, ОНИ МЕНЯЮТ БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ, КОНЦЕНТРИРУЯСЬ НА ВНУТРЕННИХ РЕСУРСАХ И КООПЕРИРУЯСЬ С МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ. АНАСТАСИЯ РЕУТОВА



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ 2023 ГОД СТАЛ ЭКОНОМИЧЕСКИ БЛАГОПРИЯТНЫМ

Как сообщил министр экономики и территориального развития Свердловской области Руслан Садыков, индекс промышленного производства за 2023 год увеличился на 9,3% (в целом по РФ — на 3,5%), в том числе в обрабатывающих производствах — на 12%. Объем отгруженной промышленной продукции вырос на 14,9%, а жилищное строительство — на 10,9%. «Такая отраслевая динамика развития позволяет говорить о приближении ВРП к параметрам инновационно-форсированного варианта прогноза, согласно которому объем ВРП в 2023 году может достичь порядка 3,7 трлн руб. с ростом на 7% в сопоставимых ценах (в базовой оценке — 104,5%)», — уточнил господин Садыков.

Согласно ежегодному исследованию СОСПП, 90,2% опрошенных предприятий (+10,9% в сравнении с 2022 годом) считают, что экономическая ситуация в 2023 году улучшилась или осталась положительно стабильной. Доля тех, у кого она ухудшилась, снизилась относительно 2022 года в 4,1 раза и составила 2,9%. Наи-

более положительно ситуацию оценили предприятия сферы ИТ (100% опрошенных против 50% в 2022 году), промышленности (58,5% против 14,2%), транспорта (50% против 16,7%), услуг (50% против 45%) и строительства (44,4% против 28,6%). Кроме того, 83,3% и 37,5% компаний в сферах торговли и энергетики сообщили об улучшении ситуации в 2023 году, тогда как в 2022 году не наблюдали позитивной динамики.

При этом в прошлом году в адрес бизнес-омбудсмена в Свердловской области Елены Артюх не поступило ни одного обращения по теме санкций. По ее данным, только 13,4% опрошенных в регионе компаний испытывают серьезные проблемы из-за санкций.

После стабилизации ситуации многие уральские предприятия занялись развитием своих производств. Так, на Богословском кабельном заводе (резидент индустриального парка «Богословский» в Краснотурийинске) в 2023 году установили новую технологическую линию бронирования, обмотки и оплетки. «Она позволит изготавливать более защищенные брониро-

ванные и экранированные кабели для нефтедобывающей и горнорудной промышленности», — рассказали в пресс-службе предприятия, добавив, что за счет снижения себестоимости производства и автоматизации процессов объем выпуска продукции вырос на 30%. В текущем году завод намерен переработать более 2 тыс. тонн алюминия, расширить номенклатуру выпускаемой продукции и увеличить производственные мощности.

Комбинат «Ураласбест» в 2024 году планирует увеличить объемы продаж хризолита на 20%, нерудных строительных материалов — не менее чем на 25%, теплоизоляционных материалов и гидропоники — не менее чем на 2%. Хотя в прошлом году, в том числе из-за проблем с логистикой, объемы реализации снизились. Чтобы изменить ситуацию, предприятие ввело в эксплуатацию первый в Свердловской области завод минерально-полимерных композитов. В планах запуск щебеночного завода мощностью до 3,5 млн тонн в год.



→ Производственные рекорды продолжает ставить «Уралхиммаш» (Уральский завод химического машиностроения, находится под управлением УК «УЗХМ»). В прошлом году предприятие в 1,5 раза увеличило объем производства, выручка достигла исторического максимума и составила 13 млрд руб., а показатель EBITDA вырос почти вдвое — до 2 млрд руб. При этом заключенные в 2023 году контракты обеспечивают существенную загрузку завода на текущий год. Потенциал проектов оценивается в 16 млрд руб.

«Достижение новых целей невозможно без улучшений производства и повышения эффективности. В 2023 году продолжилась организация дополнительных сборочно-сварочных участков в трех цехах, введен в эксплуатацию термический участок, проведен капремонт нагревательной печи, обновлен парк компьютерной техники, — рассказала гендиректор УК «УЗХМ» Тамара Кобаладзе. — В 2024 году запланирована покупка семи токарно-обрабатывающих центров с ЧПУ, трехвалковой гидравлической машины, дробе-метной установки, установки лазерной резки металла и прочие проекты по модернизации».

ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ ПРИ МЕНЬШИХ РЕСУРСАХ Важным фактором стабилизации экономики, считает профессор кафедры экономики предприятий УрГЭУ Валерий Дубровский, выступил рост гособоронзаказа, выполнением которого заняты десятки предприятий: «Именно их производственные программы формируют большой дополнительный спрос на материалы, комплектующие, кадры. Растущие расходы предприятий ОПК формируют доходы тысяч смежных компаний».

Быстрой адаптации к новым экономическим условиям, считает президент Уральской ТПП Андрей Беседин, способствовал опыт пандемии, в результате которого у многих предприятий появились стратегии на подобные внештатные ситуации. «Мы подобны большому кораблю, плавучесть которого велика за счет крупных предприятий, к которым подтягиваются более мелкие игроки. Без этого партнерства подобное стечение факторов для МСБ было бы смертельным. А так экономика удерживается и прирастает даже в таких непростых условиях», — пояснил Андрей Беседин.

По его мнению, основной проблемой после адаптации стал дисбаланс между возросшими объемами производства и кадровыми ресурсами предприятий: «Делать нужно больше, а людей у нас меньше. Это в корне меняет бизнес-модель. Во-первых, компаниям в сжатые сроки приходится искать выходы на новые рынки и новых партнеров. Во-вторых, им нужно провести диагностику, мобилизовать внутренний потенциал и повысить производительность труда, чтобы получить компетенции для создания новой ценности».



Выбор такого рода стратегий, считает Валерий Дубровский, под силу в основном крупным предприятиям: «Для средних и малых предприятий, учитывая сложности текущего времени, идеальная стратегия — предлагать некую ценность или компетенцию, востребованную крупным бизнесом, и стать единицей в контролируемых ими цепочках создания стоимости».

По данным Елены Артох, 46,6% опрошенных в регионе предприятий не хватает ресурсов для развития бизнеса. Среди препятствий компании называют нехватку кадров (60,6%), неопределенность экономической ситуации (33,3%), дорогие заемные средства (29,1%), непредсказуемость экономической политики государства (27,3%) и недостаточный внутренний спрос (22,4%).

Сами участники рынка видят несколько вариантов развития в новых условиях. В частности, выпуск прямых зарубежных аналогов, а также расширение имеющейся номенклатуры за счет создания новых продуктов, конкурентоспособных на глобальном рынке.

«Только те компании, которые уже сейчас уделяют должное внимание вопросу корректировки бизнес-стратегии, смогут быть конкурентоспособными и развиваться», — подчеркивает Тамара Кобаладзе. — Помимо участия в нацпроекте «Производительность труда», который позволил в одном из цехов повысить производительность на 40%, на четверть ускорить процесс и сократить объем незавершенной продукции почти на 70%, «Уралхиммаш» для получения дополнительного конкурентного преимущества рассчитывает возродить ряд продуктов, выпуск которых прекратился несколько десятилетий назад». Среди причин такого решения госпожа Кобаладзе назвала изменение потребностей внутреннего и внешнего рынков, запросы якорных и потенциальных заказчиков, а также участие завода в программе импортозамещения. К ним обратились предприятия ГИАП, «Акрон», «Уралхим», «Еврохим», а также белорусские заводы «Нафтан» и «Гродноазот», хотя с последнего их заказа прошло более 20 лет.

МАЛЫЕ ПОДСТАВИЛИ ПЛЕЧО В новых экономических условиях актуализировались кооперации крупных предприятий и субъектов МСП. «Раньше крупные производители обращались за оборудованием, комплектующими или запчастями за границу. После ввода санкций они лишились привычной возможности получать необходимое и стали обращаться к малому и среднему бизнесу (МСБ), включая их в свои кооперационные цепочки, в результате чего начала формироваться новая структура, которая идет не вширь, а вниз — от крупного к малому», — пояснил Андрей Беседин.

Помимо требований федерального законодательства, кооперация бизнеса обусловлена преимуществами МСП, которых нет у крупных компаний, указывает Валерий Дубровский: «Малый и средний бизнес быстро адаптирует параметры производства под конкретные запросы, он мобилен, гибок в принятии решений, готов принять на себя определенные риски за понятное вознаграждение».

В то же время директор Уральского института управления РАНХиГС Олег Гуцин считает, что кооперация крупного, среднего и малого бизнеса никак не связана с экономическими изменениями. «Существует естественное разделение труда, в рамках которого крупным производителям выгоден аутсорсинг. Поэтому, а не силу внешнего давления, они и при-

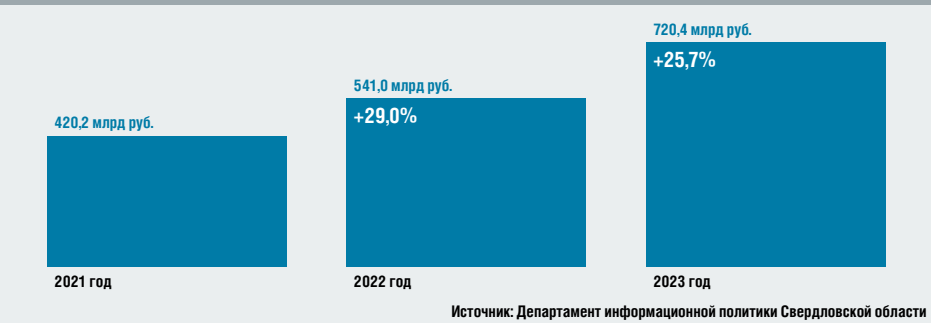
НЕХВАТКА КАДРОВ СТАЛА ГЛАВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В 2023 ГОДУ

бегают к услугам контрагентов из числа предприятий МСБ. Государство в ряде случаев стимулирует этот процесс, но без экономической целесообразности он был бы невозможен», — отметил эксперт.

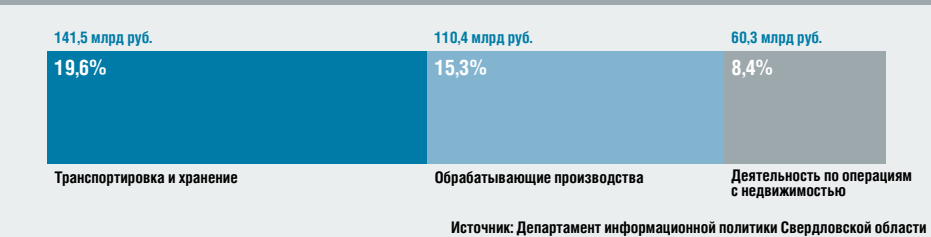
ПО ДАННЫМ ЕДИНОГО РЕЕСТРА СУБЪЕКТОВ МСП, ИХ ЧИСЛО ЗА ГОД УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 7,4 ТЫС. ЕДИНИЦ И СОСТАВИЛО 208,4 ТЫС. СУБЪЕКТОВ, А ЧИСЛО ЗАНЯТЫХ СОКРАТИЛОСЬ НА 2,8 ТЫС., ДО 516,7 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. ПРИ ЭТОМ ЧИСЛО СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО 634 — МЕНЕЕ 1%. ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ДОЛЯ МСБ В ВРП СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ИМЕЕТ УСТОЙЧИВУЮ ТЕНДЕНЦИЮ К РОСТУ. ТАК, В 2020 ГОДУ ОНА СОСТАВЛЯЛА 26,8%, В 2021 ГОДУ — 27,2%. ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ДОЛЯ УВЕЛИЧИЛАСЬ ЕЩЕ НА 4% И В 2023 ГОДУ ДОЛЖНА ПРЕВЫСИТЬ 30%

Как объясняют эксперты, раньше между крупными предприятиями и МСБ был дисконнект — первые не доверяли вторым, сомневались в качестве, опасались срывов сроков поставок и невыполнения договоренностей. Однако сейчас одной из серьезных проблем кооперации является «злоупотребление доминирующим положением со стороны крупных предприятий». «Например, когда поставщиком выступает МСБ, в порядке вещей оплата по факту поставки или даже с отсрочкой до 30 дней, начало выполнения работ без предоплаты и с условием полной оплаты после принятия выполненных работ в течение месяца. Когда же крупное предприятие выступает в роли поставщика, то специально оговаривает льготные для себя сроки поставки, которые в последнее время в условиях отсутствия конкуренции со стороны западных фирм увеличились как минимум на месяц. Эти условия негативно отражаются на финансовой устойчивости субъектов МСП», — подчеркнул Валерий Дубровский.

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2021–2023 ГОДЫ



ОТРАСЛИ-ЛИДЕРЫ ПО ОБЪЕМУ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2023 ГОД



ИДТИ НАМЕЧЕННЫМ ПУТЕМ Согласно программе экономического развития РФ до 2030 года, обнародованной президентом в рамках послания Федеральному собранию, власти намерены продолжить инвестировать в инфраструктуру, кадры, строительство и демографию — то есть те отрасли внутреннего спроса, которые обеспечивают максимальный вклад в долгосрочный рост и перестройку экономики.

Свердловское министерство экономики полагает, что с учетом высокой базы 2023 года индекс промышленного производства в регионе в 2024 году может достигнуть 102% к предшествующему году, а в обрабатывающем производстве — 102,3% при реализации всех запланированных правительством РФ мер поддержки, в том числе направленных на снижение импортной зависимости, перестраивание логистических и кооперационных цепочек. «Согласно прогнозу социально-экономического развития области на среднесрочный период 2024–2026 годов, по базовому варианту прогноза рост ВРП в 2024 году составит 102,8% в сопоставимых ценах», — отметил Руслан Садыков.

Однако первый губернатор Свердловской области (занимал пост в 1995–2009 годы) Эдуард Россель в своем telegram-канале высказал опасения о возможности повторения экономического кризиса 1990-х годов и о том, что в ближайшие годы придется «спасать» экономику предприятий. «Совсем скоро вновь наступит повторение именно этого витка истории, когда резко сократятся госзаказ и многомиллиардные бюджетные трансферты, когда вновь придется говорить не о росте, а о спасении экономики наших предприятий, обеспечении людей заработной платой и рабочими местами», — написал он.

В качестве решения господин Россель предложил объединиться с соседними регионами, чтобы выстроить эффективные отношения с федеральным центром и избежать кризиса. «Объединение близлежащих субъектов в единую систему позволило бы быстро и эффективно наладить смежные и инфраструктурные связи, так необходимые для подъема производ-



ства и наращивания экономического потенциала», — пояснил он.

Некоторые эксперты разделяют опасения Эдуарда Росселя в части того, что «эффекты стимулирующего воздействия СВО на промышленное развитие области рано или поздно будут исчерпаны». «Однако нельзя ожидать, что некие формы межрегионального взаимодействия смогут оказать серьезное противодействие. Во-первых, у федерального центра есть инструменты, которые позволят предприятиям парировать названные угрозы. А во-вторых, нарабатанный в условиях многих кризисных ситуаций опыт самоорганизации

позволяет предприятиям реализовать комплекс антикризисных мер, позволяющих с минимальными потерями вернуться к традиционным факторам экономического роста и развития», — пояснил Валерий Дубровский.

Олег Гушин считает, что такого рода действия были актуальны в период пандемии, а также в 2022 году и в начале 2023 года, когда произошли нарушения логистических и технологических цепочек: «Возникавшие тогда угрозы удалось парировать, и в настоящее время потребности в чрезвычайных мерах не просматривается».

По мнению эксперта, экономический подъем Свердловской области продолжится, его главными

**ПОСЛЕ УХОДА ИНОСТРАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ
КРУПНЫЕ КОМПАНИИ СТАЛИ ВКЛЮЧАТЬ
В СВОИ КООПЕРАЦИОННЫЕ ЦЕПОЧКИ МСБ**

драйверами останутся промышленность и строительство. «Темпы роста могут снизиться из-за эффекта высокой базы предыдущего года. Главным вызовом этого года и, возможно, нескольких последующих лет станет кадровая политика, прежде всего формирование конкурентоспособного предложения на рынке труда. Выживет тот, кто сможет решить эту задачу», — резюмировал Олег Гушин. ■

Химия нового масштаба

После адаптации к новым экономическим условиям промышленные компании начинают ставить перед собой новые цели и задачи, в частности укрепляют вновь выстроенные бизнес-модели и развивают производства.

Первоуральский завод «Хромпик», например, приступает к масштабной реконструкции производственных мощностей. При этом предприятие остается верным общественным обязательствам — оказывает помощь городу, заботится о социально важных объектах.

Планы по модернизации завода «Хромпик» (Первоуральск, Свердловская область) озвучены в четвертом квартале 2023 года в связи с переходом предприятия в группу компаний «Полипласт». Подготовлен инвестиционный проект, который включает полномасштабное обновление действующего производства, что не только позволит увеличить объем и качество экспортноориентированной продукции, но также сделает его современным и наиболее безопасным для окружающей среды.

На предприятии реализуется экологическая программа, соответствующая современным стандартам, основной целью которой остаются снижение выбросов загрязняющих веществ, экономия ресурсов и энергии и даже переработка отходов производства. Добиться поставленных целей планируется за счет перехода на малоотходные технологии и разработку новых видов продукции. Для этого обновляется физически и морально устаревшее технологическое и газоочистное оборудование. Его демонтаж и утилизация в цехах завода уже ведется. Параллельно закупается новое оборудование, в первую очередь они появятся в цехе №8.

«Проведена огромная работа с поставщиками оборудования и строительно-монтажными организациями. Мы собрали у себя представителей ведущих фирм нашего региона и России. Для них был организован брифинг, во время которого специалисты познакомились с производственными площадками и представили руководству завода свои предложения. С лучшими из них заключаются



контракты», — рассказал ведущий технолог «Хромпика» Владимир Буков.

По словам главного инженера завода Михаила Зарецкого, реконструкция производственных мощностей позволит выполнить поставленную руководством предприятия задачу — обеспечить рост объемов выпускаемой продукции, а также увеличить перечень экспортноориентированных изделий химической промышленности.

Специалисты завода разрабатывают проекты по возведению новых производственных зданий, ремонту существующих цехов. Восстанавливается историческое здание старого заводоуправления, построенного в 1925 году.

Новый собственник внимательно относится к обеспечению достойных условий труда для сотрудников. Завершен ремонт основного заводоуправления, обнов-

лена мебель и закуплена современная оргтехника. В порядок приведена центральная проходная, расширена площадка для расширенной парковки. Весной текущего года завершится капитальный ремонт столовой, пропускная способность которой увеличится до тысячи человек за смену. Питание заводчане получают бесплатно. Действует расширенный социальный пакет, включающий добровольное медицинское страхование, оздоровительную программу, бесплатный транспорт, все виды компенсаций.

Не менее активно «Хромпик» участвует и в жизни Первоуральска. В конце 2023 года предприятие совместно с городской администрацией разработали программу социального партнерства. В ней четыре основных направления: благоустройство микрорайона, поддержка здраво-

охранения, системная работа с образовательными учреждениями в программе подготовки кадров и развитие спорта.

В рамках государственно-частного партнерства «Хромпик» взял на себя расходы по содержанию и реконструкции местного стадиона, расположенного в микрорайоне Хромпик. «В рамках соглашения в этом году планируется заменить покрытие поля стадиона. На нем появится многофункциональная площадка для проведения тренировок по футболу, волейболу, баскетболу, рядом — беговые дорожки. Будут отремонтированы трибуны для зрителей, появятся новые секции, будут регулярно проводиться массовые мероприятия», — рассказал генеральный директор АО «Хромпик» Александр Кожухарь.

Кроме того, завод помогает в решении коммунальных вопросов микрорайона. С начала 2024 закуплена специализированная техника, которая активно используется для поддержания порядка в коммунальной инфраструктуре.

Предприятием вкладываются большие средства в развитие детского спорта. Завод является учредителем Академии хоккея с мячом, всячески способствует развитию здорового образа жизни среди молодежи.

АО «Хромпик» показывает комплексный подход к развитию социальной, экономической, экологической сфер территории присутствия. Это не только работа над репутацией работодателя и поставщика качественной продукции. Это показатель уровня понимания ответственности бизнеса перед современным обществом.

«Такие изменения стали возможными благодаря социальному сотрудничеству с одним из крупнейших градообразующих предприятий — АО «Хромпик». Благодаря совместным усилиям наш город становится красивее и комфортнее для жизни», — говорит глава Первоуральска Игорь Кабеч.

«ЧТО ВЧЕРА БЫЛО ПОТОЛКОМ, СЕГОДНЯ СТАНОВИТСЯ ПОЛОМ»

ИНСТИТУТ МЕР ПОДДЕРЖКИ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ КАЧЕСТВЕННО ИЗМЕНИЛСЯ И РАСШИРИЛСЯ НА ФОНЕ СМЕНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ. ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ СРЕДНЕГО УРАЛА (КРСУ) ОЛЕГ МОШКАРЕВ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК ИЗМЕНИЛАСЬ СИСТЕМА, КАКИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СЕГОДНЯ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ, НЕ ВОЗНИКАЕТ ЛИ В РЕГИОНЕ КОНКУРЕНЦИИ МЕЖДУ ИНСТИТУТАМИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И ЧТО ГОТОВА ПРЕДЛОЖИТЬ КРСУ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНЕ.

БЕСЕДОВАЛА АНАСТАСИЯ РЕУТОВА

Guide: В каком состоянии сейчас институт мер поддержки?

Олег Мошкарёв: В новых экономических условиях он серьезно перестроился: увеличилось число мер поддержки и операторов, предоставляющих их, а государство стало партнером, который позволяет бизнесу не только экономить, но и развиваться.

В Свердловской области институт мер поддержки развит широко. В действующем правовом поле реализуются все необходимые инструменты, способные удовлетворить запросы бизнеса. Но многое зависит от активности и позиции самих предприятий.

Для бизнеса есть простая аксиома: если ты не развиваешься, то гибнешь. Когда предприниматель рискует, то понимает, как необходимы любые дополнительные ресурсы, позволяющие бизнесу стабилизироваться и развиваться, будь то финансы, кадры или даже экспертное мнение. Поэтому компаниям актуальна любая поддержка со стороны государства. Сейчас даже крупные корпорации, которые ранее утверждали, что не будут взаимодействовать с государством, и считали, что собственных ресурсов достаточно для развития, стали понимать, что господдержка — серьезная помощь.

Г.: Создается впечатление, что развитие института мер поддержки началось после введения санкций. Так ли это?

О.М.: Не буду отрицать, что усиление института произошло в последнее время. Государство оперативно разработало набор инструментов, способных поддержать ту или иную отрасль. Однако основа для этого развития была заложена ранее. Ее следовало только актуализировать, расширить, кастомизировать, что, собственно, и произошло.

Сейчас система выстроена, она гибкая и продолжает развиваться. Для этого КРСУ должна идти в ногу с рынком и опираться на то, что востребовано. Если вчера надо было думать о выстраивании новых логистических цепочек и поиске новых производителей и поставщиков продукции, то сегодня в условиях высокой ставки ЦБ очень нужны длинные и недорогие деньги.

Г.: Что мешает быстро и эффективно оказывать поддержку бизнесу?

О.М.: Условия ведения бизнеса и законодательство сейчас быстро меняются. То, что вчера было потолком, сегодня уже становится полом. Информации так много, что предприятиям сложно ориентироваться как в количестве мер поддержки, так и в их объеме и форме.

В качестве сдерживающего фактора я бы отметил нехватку или повышенную загрузку специалистов, способных быстро и эффективно разобраться в требованиях законодательства и подготовить пакет документов. Крупные компании могут себе позволить иметь в штате таких специалистов. У средних и тем более малых предприятий обычно таких ресурсов нет, поэтому они обращаются за консультационной помощью в институты развития.

В чистом виде административных барьеров при оказании мер поддержки я сейчас я не вижу. Здесь можно сетовать на излишнюю зарегулированность, она, безусловно, есть, но надо понимать, что в органах власти



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

и тем более в институтах развития, таких как ФРП или Агентство по привлечению инвестиций (АИСО), никто не заинтересован в отказах предприятиям по надуманным основаниям. Напротив, органы власти как никогда развернуты к бизнесу, стараются снимать все вопросы. Можно даже применить такое понятие, как клиентоориентированность власти по отношению к бизнесу. Уровень ее сейчас как никогда высок.

Г.: КРСУ и АИСО работают примерно в одной сфере. Как распределяются сферы влияния, не возникает ли конкуренции?

О.М.: Не возникает. Мы работаем в одной инвесткоманде, каждый занимается своим делом: АИСО привлекает инвесторов, дает подробное разъяснение по формальным процедурам, обеспечивает комплексное сопровождение проектов, а мы готовим документацию по запросам предприятий, которые нуждаются в экспертизе и «упаковке» проекта.

Работы здесь хватит на всех. Объем реальных и потенциально возможных обращений и запросов таков, что в пределе точно превышает текущие возможности действующих институтов развития. КРСУ в 2024 году планирует в 2,5 раза увеличить показатели оказания мер поддержки по сравнению с прошлым годом. И этот показатель основан не на искусственно выдуманных KPI, а на динамике запросов компаний.

Г.: Насколько бизнес осведомлен о предоставляемых мерах поддержки?

О.М.: Уровень осведомленности низкий — он не успевает за быстро меняющимися условиями и динамикой

развития института. Мы видим острую необходимость своевременного информирования бизнеса о существующих мерах поддержки. Для этого мы ежемесячно проводим семинары, личные встречи, делимся реальными кейсами и намерены увеличить объемы разъяснительной работы, чтобы преодолеть этот разрыв.

Сейчас много институтов развития и операторов поддержки. И у каждого свои критерии предоставления помощи. Например, для того чтобы стать резидентом ОЭЗ или получить промышленную ипотеку, нужно подготовить разные бизнес-планы.

Считаю, что бизнесу нужно обращаться за помощью, даже если у него все хорошо. Потому что мы можем проанализировать проект и финансово-хозяйственную деятельность компании и подобрать меры поддержки, которые подходят предприятию и могут быть реализованы в будущем, исходя из планов развития производства.

Г.: С какими запросами к вам чаще всего обращаются?

О.М.: От подготовки бизнес-плана для льготного займа до приведения кадастровой стоимости объекта в соответствие рыночной, то есть ее фактического снижения. Высок спрос на подбор участка для создания или расширения производства, получение финансирования на развитие бизнеса, специальных условий и налоговых преференций, грантов и субсидий. Мы чаще выступаем модератором процесса по подбору конкретной меры и расчету экономических эффектов, направляем к коллегам в институт развития или сами готовим документы.

Г.: По каким критериям отбираются те, кому предоставляется поддержка?

О.М.: Мы никому не отказываем в помощи. Даже если не можем обеспечить экспертизу, то проконсультируем, где можно получить меру. В то же время КРСУ может рассмотреть инвестиционный проект как акционерное общество. Если это рентабельный и экономически привлекательный для нас проект, то можем обратиться в совет директоров корпорации с предложением согласовать участие в проекте.

Г.: Предприятия каких отраслей чаще всего обращаются за поддержкой?

О.М.: Производственные предприятия, компании, которые нацелены на создание новых или масштабирование имеющихся производств. Они «всеядны» и интересуются не только дешевыми деньгами, но и землей по программе импортозамещения, налоговыми льготами. В приоритете предприятия технологического сектора, поскольку КРСУ создает экосистему «Космос», и перед нами стоит серьезная задача по поддержке и привлечению резидентов.

Г.: Что даст реализация экосистемы «Космос» экономике региона?

О.М.: «Космос» — это не только увеличение налогооблагаемой базы, но также создание рабочих мест и наукоемких производств, увеличение инвестиций в основной капитал, привлечение в Свердловскую область интеллектуальных и технологических ресурсов в виде специалистов, научных разработок.

Проект уникален тем, что не имеет аналогов в регионе. Резидентам экосистемы будет предоставляться готовая инфраструктура, за счет чего можно будет в короткие сроки развернуть мощности, наладить работу и получить результат. «Космос» будет включать в себя участки с инженерной подготовкой, производственные и офисные помещения, оборудование, центры коллективного пользования. Экосистема будет состоять из двух очередей технопарка в сфере электронной промышленности площадью 20 тыс. кв. м и индустриального парка площадью 10 га.

«Космос» позволит модернизировать промышленность Свердловской области, снабдив ее современными технологиями. Это отличная возможность кастомизировать технический потенциал уральских предприятий и создать условия для того, чтобы эта точка притяжения была именно здесь, а не в другом регионе или за пределами страны.

Г.: Помимо «Космоса», КРСУ занимается развитием индустриальных парков. Какова их заполняемость?

О.М.: В Краснотурьинске работает индустриальный парк «Богословский». Сегодня там работают 13 резидентов, в прошлом году мы привлекли четырех новых. В парке еще есть свободные площади. Уникальность в том, что он расположен на ТОСЭР, что позволяет пользоваться налоговыми льготами на прибыль, землю и имущество.

Поскольку потребность в производственных площадях рядом с Екатеринбургом очень высокая, сейчас идет работа по созданию индустриального парка в Заречном. Там уже определены якорные резиденты. Площадка будет ориентироваться на технологичный бизнес и IT-отрасль. ■

УРАЛ ОБРЕЛ «ВЕЧНЫЕ» ДОСКИ

В СРЕДУ, 13 МАРТА, В АСБЕСТЕ (СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ) ЗАПУСТИЛИ ЗАВОД МИНЕРАЛЬНО-ПОЛИМЕРНЫХ КОМПОЗИТОВ «ВЕРСТА». НА ПРЕДПРИЯТИИ БУДУТ ВЫПУСКАТЬСЯ ТЕРРАСНЫЕ И ЗАБОРНЫЕ ДОСКИ, ФАСАДНЫЕ ПАНЕЛИ, ОГРАЖДЕНИЯ, ЛАГИ И ДРУГИЕ ВИДЫ ПОГОНАЖНЫХ ИЗДЕЛИЙ. ЕЖЕГОДНО ЗАВОД БУДЕТ ВЫПУСКАТЬ БОЛЕЕ 5 ТЫС. ТОНН ПРОДУКЦИИ. СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА СОСТАВИЛА БОЛЕЕ 100 МЛН РУБ.

На торжественной церемонии открытия завода «Верста» присутствовали заместитель губернатора Свердловской области Дмитрий Ионин, генеральный директор ПАО «Ураласбест» Юрий Козлов, директор Фонда губернаторских программ Юрий Пинаев и глава Асбестовского городского округа Наталья Тихонова. Вместо традиционной красной ленты они распилили двухметровую террасную доску.

Власти Свердловской области высоко оценили потенциал проекта и готовы оказать содействие в его развитии, заявил Дмитрий Ионин. По его словам, речь идет не просто еще об одном предприятии, а об объекте, предназначенном для производства экологически чистой продукции с выдающимися физико-механическими свойствами, которая пользуется огромным спросом не только в Уральском регионе, но и за пределами РФ.

«Проект развивается быстрыми темпами, и я хочу вас заверить, что у нас есть все основания полагать, что амбиции этого проекта не ограничиваются только нашим регионом. Это открывает новые перспективы и возможности для всей страны. Уже сейчас мы видим, как другие предприятия следуют этому пути, дифференцируя свои производственные проекты», — сказал господин Ионин.

Для Асбеста «Верста» станет еще одним стратегическим шагом в достижении экономической независимости и новым толчком для развития города. «Это важнейший инвестиционный и диверсификационный проект для нашего градообразующего предприятия. Мы представили проект завода на выставке «Иннопром-2023»



и достаточно быстро его реализовали. Для комбината это еще один шаг к уходу от монозависимости, к созданию еще одной точки развития производственной мощи нашего региона», — отметил генеральный директор ПАО «Ураласбест» Юрий Козлов.

Внедрение новых производственных мощностей с инновационным продуктом позволит Асбесту стать

более привлекательным в инвестиционном плане, уверена глава Асбестовского городского округа Наталья Тихонова. «У нас, в нашем родном городе Асбест, инвестиционная привлекательность не просто пустые слова, а реальность. Сегодня я выражаю благодарность команде бизнеса, активно способствующей развитию муниципалитета, находящей возможности в непростых условиях и успешно реализующей компетенции по созданию нового инновационного проекта. Для города это означает новые рабочие места, современные и высокотехнологичные, предназначенные для молодежи, людей с опытом и тех, кто планирует присоединиться к нашему прогрессивному городу. Инновационный проект — это поддержка бизнеса, новые идеи, инициативы и развитие в социальной сфере», — подчеркнула она.

По словам директора завода «Верста» Альберта Аюпова, строительство объекта началось весной 2023 года, завод был запущен в эксплуатацию уже в январе 2024 года. Инвестиционные затраты составили порядка 104 млн руб.

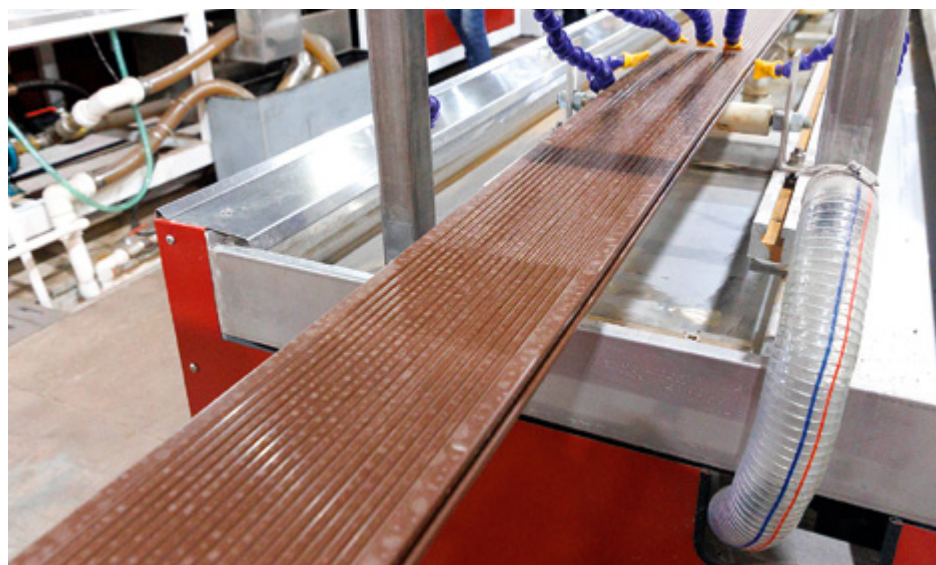
«Наш завод будет производить 5 тыс. тонн погонных изделий ежегодно, таких как террасные и палубные доски, компоненты для заборов, грядок и малых архитектурных форм, которые могут использоваться в том числе в многоэтажном строительстве. Выбор нового направления развития основывался на растущих потребностях рынка, и наш продукт входит в этот перспективный сегмент. Мы знаем своего клиента и готовы удовлетворять его потребности, учитывая стабильный рост рынка в ближайшие годы», — заявил он.

Изделия изготавливаются из минеральной пыли, которая образуется при добыче горной породы. Далее она смешивается с полиэтиленом, создавая композит, из которого производятся погонные изделия методом экструзии (экструзия — технология способа продавливания вязкого расплава материала или густой пасты через формулирующее отверстие). Получаемый продукт обладает уникальной влагонепроницаемостью и устойчивостью к атмосферным явлениям, не поддерживает горение, устойчив к ультрафиолетовому излучению, не гниет и может сохранять форму при температуре от — 50 до +70 градусов. Все эти свойства позволяют применять продукцию завода при строительстве террас, беседок, веранд, пирсов, дорожек и прибрежных зон. Срок службы изделий превышает 35 лет.

При этом продукция экологична и безвредна. «Ближайшие изделия-конкуренты содержат в своей структуре дерево, которое не обладает свойствами влагонепроницаемости, что снижает срок их службы», — добавил Альберт Аюпов. Сейчас линии могут выпускать до 120 тыс. квадратных метров погонных изделий в год. На первой очереди завода создано 46 новых рабочих мест.

На «Версте» сейчас работает 15 человек, не считая руководителя, рассказал директор по управлению персоналом ПАО «Ураласбест» Виктор Попов. По его словам, так как технология изготовления используется на заводе новая, людей пришлось приглашать в том числе из других регионов. «Мы рассмотрели много кандидатур и в конечном итоге собрали команду из опытных специалистов и молодых перспективных сотрудников», — пояснил он. Например, на заводе работает опытный технолог, который смог подобрать для «Версты» подходящее оборудование, способное производить продукцию с заданными характеристиками.

ЗАВОД «ВЕРСТА» ВХОДИТ В СТРУКТУРУ ПАО «УРАЛАСБЕСТ». КОМБИНАТ «УРАЛАСБЕСТ» НАХОДИТСЯ В 80 КИЛОМЕТРАХ НА СЕВЕРО-ВОСТОК ОТ СТОЛИЦЫ УРАЛА — ЕКАТЕРИНБУРГА, ЯВЛЯЕТСЯ ГРАДООБРАЗУЮЩИМ ПРЕДПРИЯТИЕМ АСБЕСТА. ПРЕДПРИЯТИЕ РАБОТАЕТ НА БАЗЕ БОГАТЕЙШЕГО БАЖЕНОВСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ, ОСУЩЕСТВЛЯЯ ПОЛНЫЙ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦИКЛ. ВОСТРЕБОВАННАЯ ПРОДУКЦИЯ КОМБИНАТА «УРАЛАСБЕСТ» ПОСТАВЛЯЕТСЯ В ДЕСЯТКИ РЕГИОНОВ РОССИИ И ПО ВСЕМУ МИРУ. ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ПРОИЗВОДСТВА СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 5 ТЫС. ГЕКТАРОВ. В СТРУКТУРУ ПАО «УРАЛАСБЕСТ» ВХОДЯТ 10 СТРУКТУРНЫХ ЕДИНИЦ И 20 ДОЧЕРНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА, РАБОТАЮЩЕГО В КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЕ «УРАЛАСБЕСТ», ОКОЛО 8 ТЫС. ЧЕЛОВЕК.



ВАЛЮТНЫЙ ПОЛУРАЗВОРОТ

СМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ОТРАЗИЛАСЬ НА ВАЛЮТНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЯХ УРАЛЬЦЕВ. ОНИ СТАЛИ НАКАПЛИВАТЬ СРЕДСТВА В БАНКАХ И БРАТЬ КРЕДИТЫ В РУБЛЯХ, ПРИОБРЕТАЯ «ТОКСИЧНУЮ» ВАЛЮТУ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ «ПОД ПОДУШКОЙ». НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМ СТАЛ КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ, ОБЪЕМ ТОРГОВ КОТОРОГО ТОЛЬКО НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ ВЫРОС ВТРОЕ — ДО 34,2 ТРЛН РУБ. ОДНАКО БИЗНЕС ОСТАЕТСЯ ЗАВИСИМЫМ ОТ ДОЛЛАРОВ США, В КОТОРЫХ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ МНОГИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ. ПО ПРОГНОЗАМ, В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ЭТА СИТУАЦИЯ НЕ ИЗМЕНИТСЯ, А ЮАНЬ МОЖЕТ УТРАТИТЬ СВОЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ. ЕВГЕНИЯ ЯБЛОНСКАЯ



НЕСМОТЯ НА ОГРАНИЧЕНИЯ, ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ДОЛЛАРА И ЕВРО НЕ СНИЗИЛАСЬ

Ограничения на обращение валюты, действующие в России с марта 2022 года, продлили до сентября 2024 года. Впрочем, трудности в получении долларов и евро не отразились на востребованности этих валют. «Если говорить о наличной валюте, то доллары США пока остаются у физлиц лидером в покупках как самое распространенное средство платежа во многих странах, а для некоторых граждан и как традиционное средство защиты средств от девальвации рубля. Популярность наличных евро резко снизилась. Наличные юани и дирхамы не находят широкого применения у физлиц, так как являются локальными валютами», — рассказал директор филиала «БКС Мир инвестиций» в Екатеринбурге Андрей Цуран.

СОГЛАСНО ВВЕДЕННЫМ В РОССИИ ОГРАНИЧЕНИЯМ, ДО 9 СЕНТЯБРЯ 2024 ГОДА ДЕЙСТВУЕТ ЛИМИТ НА СНЯТИЕ НАЛИЧНЫХ С ВАЛЮТНОГО СЧЕТА ИЛИ ВКЛАДА НА СУММУ \$10 ТЫС. ИЛИ АНАЛОГИЧНУЮ СУММУ В ЕВРО, ЕСЛИ РАНЕЕ ТАКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕ БЫЛА РЕАЛИЗОВАНА. КРОМЕ ТОГО, ЛЮДИ НЕ МОГУТ СНИМАТЬ ВАЛЮТУ СО СЧЕТА ИЛИ ВКЛАДА, ОТКРЫТОГО ДО 9 МАРТА 2022 ГОДА. ОСТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ПО-ПРЕЖНЕМУ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В РУБЛЯХ. ВЫПЛАЧИВАЕМАЯ СУММА НЕ МОЖЕТ БЫТЬ МЕНЬШЕ РАСЧИТАННОЙ НА ДЕНЬ ВЫПЛАТЫ ПО ОФИЦИАЛЬНОМУ КУРСУ ДЛЯ СРЕДСТВ, ВНЕСЕННЫХ НА СЧЕТ ДО 9 СЕНТЯБРЯ 2022 ГОДА, РАЗМЕЩЕННЫЕ ПОСЛЕ ЭТОЙ ДАТЫ СРЕДСТВА ВЫДАЮТСЯ ПО КУРСУ БАНКА НА ДАТУ ВЫДАЧИ

На фоне сложности проведения валютных операций в сочетании с повышенным риском сделок с иностранными банками наблюдается постепенное охлаждение населения к этому виду активов, отметил директор Института стратегического развития и финансового анализа Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ) Максим Марамыгин. «Это вызвано проблемами с получением традиционных валют, таких как доллар и евро, слабостью других предлагаемых валют: юань слишком волатилен, турецкая лира очень слаба, индийская рупия не имеет хождения за пределами своего рынка, а также с растущими ограничениями банков из дружественных стран на платежные операции», — добавил господин Марамыгин.

По его словам, представителям РФ в целом стали неинтересны валютные депозиты и кредиты ввиду сложности исполнения валютных контрактов и применения этой валюты. А сложность международных расчетов с использованием банковских карт снижает интерес и к пластиковым картам, в связи с этим отдается предпочтение наличной валюте при поездках за границу.

ОТКУДА БЕРУТСЯ ДЕНЬГИ В условиях ограничений на выдачу наличной валюты у людей есть три способа приобрести иностранные деньги. Первый и самый традиционный — покупка наличной валюты в отделениях банков, где продают и евро, и доллары, и юани, и дирхамы.

Второй способ позволяет выбирать желаемую валюту из более широкого списка. Так, на Московской бирже доступны операции с долларами США, евро, юанями, гонконгскими долларами, турецкими лирами, казахскими тенге, белорусскими рублями и армянскими драмами. При этом покупка и продажа части из этих валют доступна только клиентам неподсанкционных брокеров.

Третий способ — покупка безналичной валюты в банке. «В некоторых из них, кроме торгующихся на бирже валют, сейчас также можно купить дирхамы, грузинские лари, индийские рупии и даже сербские динары. По сути, выбор доступных к покупке в банке валют зависит от его возможностей по валютным переводам», — уточнил Андрей Цуран.

При этом за последнее время доля юаней в безналичных расчетах значительно возросла. По итогам 2023 года доля торгов китайской валютой на Московской бирже достигла почти 42%, вытеснив с первого места доллар США. Объем торгов юанем вырос втрое, до 34,2 трлн руб. Также безналичные юани стали вытеснять американскую и европейскую валюты в связи с риском санкций в отношении Национального клирингового центра и введением большинством брокеров и банков комиссий за хранение долларов и евро. «На внебиржевом рынке значительную долю стали занимать операции с рупиями и дирхамами в связи с увеличением товарооборота с Индией и ОАЭ», — добавил господин Цуран.

ЮАНИ ОТЛОЖИЛИ В БАНКИ В Уральском банке реконструкции и развития (УБРиР) отметили, что сейчас прослеживается тенденция сокращения накопления в иностранных валютах (доллары США и евро) у физических лиц, что приводит к сжатию линеек банковских валютных продуктов в целом. «Спрос, который есть на юани, несопоставим с теми объемами, которые ранее занимали сбережения в долларах и евро. Ставки по таким депозитам уступают рублевым. Для УБРиР приоритетными являются вклады в российской валюте», — уточнил управляю-



щий директор центра развития бизнеса привлечения пассивов УБРиР Михаил Прилепов.

Ситуация по банкам в целом подтверждается и статистикой регулятора. По данным Уральского ГУ Банка России, в Свердловской области за 2023 год объем вкладов вырос на 22%, до 1,107 трлн руб. Большую часть банковских сбережений жители региона хранят в рублях — 96% от общего объема, что на 2% больше, чем годом ранее.

Как пояснил аналитик Bankinform.ru Алексей Прокопьев, из-за ограничений, наложенных на выдачу наличной валюты, у физлиц снизился интерес к валютным вкладам — отсюда стабильное сокращение их доли. Сейчас она находится на уровне 8–9% по стране в целом (порядка 20% два года назад) и 4,5% в Свердловской области (11–12% два года назад). «При этом интерес к валюте у россиян не пропал, просто он сместился в сторону наличных сбережений “под подушкой” и счетов в зарубежных банках. Активного роста в этих сегментах сейчас не наблюдается, но и снижения, как по валютным вкладам, нет», — добавил аналитик.

Тем не менее участники рынка уверены, что за два года сформировалась целая ниша альтернативных валют. На рынке валютных вкладов перспективы прослеживаются у пассивов в юанях, тенге, дирхамах. Так, в 2023 году клиенты ВТБ в Свердловской области открыли более 700 вкладов в китайской валюте на общую сумму порядка 450 млн руб. «На фоне достаточно высокого интереса к китайской валюте как альтернативному способу размещения средств мы ожидаем, что уже к концу следующего года наши клиенты практически полностью откажутся от сбережений в долларах и евро», — прогнозирует начальник управления «Сбережения» ВТБ Наталья Тучкова.

Данную тенденцию подтвердили в ПСБ (Промсвязьбанк). По словам вице-президента — управляющего Уральским филиалом ПСБ Рината Иржанова, среди физических лиц возрос интерес к валютам дружественных стран, в первую очередь к юаню. Так, вкладчики все активнее используют китайскую валюту для диверсификации сбережений.

Однако аналитик Максим Марамыгин считает, что всплеск интереса к китайскому юаню проходит из-за отказа банков КНР поддерживать расчеты по картам китайской платежной системы, эмитированные российскими банками, и входить на российский рынок банковских пластиковых карт.

КРЕДИТОВ НЕТ, А ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ЕСТЬ

По данным Уральского ГУ Банка России, в 2023 году в регионе физлицам не было выдано ни одного кредита в иностранной валюте. Однако задолженность по кредитам в инвалюте на 1 января 2024 года в Свердловской области составляет 135 млн руб., или 0,01% от всего портфеля кредитов физлиц.

«Жители региона понимают, что делать сбережения и оформлять кредиты удобнее и выгоднее в той валюте, в которой они получают доходы и тратят накопления. Поэтому оформляют вклады в рублях. Кроме того, сбережения в долларах и евро стали “токсичными” для россиян, так как по этим валютам трудно делать какие-то прогнозы и планировать бюджет», — пояснил экономист Уральского ГУ Банка России Сергей Горбунов.

БИЗНЕС В ВАЛЮТЕ

Юридическим лицам, занимающимся внешнеэкономической деятельностью, нужно работать с валютой, поэтому на их счетах доля иностранных денег стабильна и относительно высока. По словам Алексея Прокопьева, за два года доля сократилась с 30% до 20%. По счетам и депозитам, открытым в Свердловской области, валютная доля сейчас составляет около 10%. Два года назад она была около 20%. По данным Уральского ГУ Банка России, депозиты в иностранной валюте у предприятий Свердловской области выросли в 2023 году на 19%, до 62,1 млрд руб., что составляет 14% от всего остатка на депозитах юрлиц региона.

Что касается валютных кредитов, региональный бизнес сейчас старается их не брать, но и исчезновение продукта не произошло, отметил Алексей Прокопьев. В 2023 году нулевые выдачи валютных кредитов в Свердловской области были в пяти месяцах из 12 (ранее такие кредиты были всегда), однако когда кредиты выдавались, их объемы были сопоставимы с докризисными.

По данным Уральского ГУ Банка России, за 2023 год юрлица Свердловской области оформили в банках валютные кредиты на сумму 30 млрд руб., или 1,5% от всего объема кредитов. Для сравнения: в 2022 году было оформлено таких кредитов на 17 млрд руб. При этом портфель валютных кредитов юрлиц на 1 января 2024 года составляет 107,5 млрд руб. (6% от всего портфеля кредитов). На эту дату просроченной задолженности у юрлиц по валютным кредитам не было. «Предприятия в большей степени, чем граждане, используют валютные кредиты. У кого-то поставщики за границей, кто-то сам

СРЕДИ ФИЗИЦ СОКРАТИЛСЯ ОБЪЕМ НАКОПЛЕНИЙ В ИНВАЛЮТЕ, ЗАТО У ЮРЛИЦ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЫСОК

является экспортером и получает выручку в валюте. Поэтому такой бизнес может кредитоваться по условиям валютных кредитов», — пояснил Сергей Горбунов.

Из-за двоякости ситуации, когда работа с валютой нежелательна, но и обойтись без нее нельзя, в бизнес-среде продолжает развиваться проблема международных расчетов. «Настойчивая тенденция со стороны США всемерно усложнить расчеты с российскими компаниями приводит к постоянному отслеживанию схем проведения данных расчетов и введению санкций в отношении игроков, которые в эти расчеты вовлечены. В результате многие игроки стараются вообще не участвовать в расчетах по сделкам, каким-либо образом “завязанным” на российских контрагентов. Новые схемы нарабатываются, но достаточно быстро “разрабатываются” американскими аналитиками», — рассказал Максим Марамыгин.

По его словам, данная проблема сказывается на экономике скорее как раздражающий триггер, нежели фактор сдерживания развития. При этом реальное влияние на экономику продолжает оказывать высокий и достаточно волатильный курс ведущих валют к российскому рублю. «Падение курса национальной валюты реально сказывается на уровне цен товаров как внутреннего, так и зарубежного производства. И факт проведения международных расчетов в национальных валютах или валютах “третьих” стран на данную ситуацию не влияет: растет курс доллара США — растут цены на все товары», — добавил аналитик.

КУРС НА БУДУЩЕЕ

Что касается использования валюты, то участники рынка не ожидают серьезных изменений. При этом выражают надежду, что доллар по отношению к рублю останется в рамках 100 рублей за единицу. «Продолжится активное использование китайского юаня и саудовского дирхама. Последний должен заменить рупию в расчетах с индийскими контрагентами. Говорить о курсовых показателях валютного рынка сложно — очень много переменных факторов, триггеров и неопределенности в политической и макроэкономической сферах. Если курс рубля к доллару не превысит 100 рублей, то это уже будет хорошим результатом и достойным достижением валютной политики Банка России», — резюмировал Максим Марамыгин. ■



В КАЧЕСТВЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ ДОЛЛАРУ И ЕВРО УРАЛЬЦЫ ИСПОЛЬЗУЮТ ЮАНИ, ДИРХАМЫ И РУПИИ

«НИЧЕГО ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВОГО НЕ ПРОИСХОДИТ, ПРОСТО МЫ ЭТОГО НЕ ЖДАЛИ»

2023 ГОД ЗАПОМНИЛСЯ РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ РЕКОРДНЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ. ОДНАКО ЗАСТРОЙЩИКИ СПРАВЕДЛИВО ЗАДУМЫВАЮТСЯ, СТОИТ ЛИ ЖДАТЬ ПОВТОРЕНИЯ ЭТОГО В 2024 ГОДУ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС» ВАЛЕРИЙ АНАНЬЕВ РАССКАЗАЛ, ЧЕГО ОЖИДАТЬ ОТ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ, БУДУТ ЛИ ДЕВЕЛОПЕРЫ УМЕНЬШАТЬ ПЛОЩАДИ КВАРТИР, ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ДОВЕРЯЮТ ПРОГРАММЕ КРТ И ПЛАНИРУЕТ ЛИ КОМПАНИЯ ВЫХОДИТЬ НА РЫНОК IPO. БЕСЕДОВАЛ АЛЕКСЕЙ БУРОВ

Guide: Несмотря на высокие показатели прошлого года, многие застройщики этим рекордам не рады. Как вы оцениваете 2023 год? Какие есть опасения по текущему году?

Валерий Ананьев: Рынок недвижимости цикличен: после взлетов неизбежны падения. Другое дело, что эти взлеты иногда сильно подогреваются, в результате чего достигают более высоких показателей, чем того ожидают участники рынка. Так произошло в 2023 году.

Как можно не радоваться, когда жилье строится и продается, спрос растет? Но на такой волне постоянно быть нельзя. Ажиотаж заканчивается. В том числе из-за внешних и внутренних факторов. Например, мы видим ограничения по ипотеке: ее выдают не всем и не под те проценты, которые мы ожидаем. Но за 29 лет работы компании мы привыкли, что бывают времена, когда все продается активно, а иногда приходится уговаривать купить и придумать, как же обратить внимание клиентов.

Айзек Азимов писал: «Нет такой ситуации, которую невозможно было представить». На мой взгляд, сейчас ничего принципиально нового не происходит, просто мы этого не ждали.

G.: Раз история циклична, то можно ли спрогнозировать 2024 год: когда нам ждать рекордов по строительству и продажам?

В.А.: Это благодарное занятие — гадать, когда прилетит черный лебедь. В 2024 году спрос продолжит снижаться, если какой-то фактор не забросит показатель снова вверх. И все заинтересованы в том, чтобы снижение не было таким трагичным, как в 2009 году.

Есть много факторов, которые могут изменить ситуацию, в том числе поддержать спрос, например дать людям возможность накапливать деньги или предоставить им разумные условия по ипотеке. И главное, чтобы экономика не стагнировала и люди могли зарабатывать. Если благосостояние жителей не будет сильно ухудшаться, то они продолжают покупать недвижимость. Порой даже кажется, что это наша, уральцев, отличительная особенность: как только появляются деньги или переживания о том, что деньги могут девальвироваться, мы сразу же бежим покупать жилье.

G.: В Екатеринбурге реализуется несколько проектов КРТ. Как вы оцениваете эту программу?

В.А.: Закон не может быть совершенен сразу. Конечно, его надо дорабатывать, еще многие вещи необходимо сделать, чтобы не было двусмысленности во взаимоотношениях застройщика и жильцов. Так, нужно разобраться, за сколько девелоперы должны передавать площадь, которую они изымают, чтобы передать сопоставимо тому, сколько изымается, вне зависимости от числа проживающих.

На сегодня КРТ — один из самых прогрессивных способов приобретения земли для застройщиков. Но этот механизм должен действовать не только на многоквартирные дома, но и на индивидуальное жилье, нежилые объекты — гаражи, склады и прочее. В Екатеринбурге много таких территорий, которые граничат с жилыми кварталами, но под закон КРТ не попадают. Если это будет сделано, то у зако-



ПРЕСС-СПУСК «АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС»

на очень хорошее будущее. И у нас на него большие планы.

«Атомстройкомплекс» в принципе давно работает в направлении обновления территорий. Львиную долю жилья мы строим на месте устаревшей застройки — ветхого и аварийного жилья, промышленных территорий. По договорам развития застроенных территорий на Уралмаше, Эльмаше и в Пионерском микрорайоне мы расселили более 50 многоквартирных деревянных домов общей площадью больше 30 тыс. кв. м, из них переехали около 2 тыс. человек. Сейчас у нас в проработке проект КРТ на Студенческой и редевелопмент собственной промзоны на Бабушкина.

G.: Ранее вы говорили, что в Екатеринбурге нужно развивать программу, которая в перспективе 5–10 лет учитывала бы комплексное развитие среды, строительства жилья и объектов инфраструктуры. Идет ли над ней работа? И не будет ли эта инициатива конфликтовать с программой КРТ?

В.А.: Это абсолютно разные программы, но они смогут эффективно дополнить друг друга. Идея еще в процессе разработки. Многое будет зависеть от возможности бюджета, состояния и развития рынка недвижимости, наличия необходимой социальной инфраструктуры. Помимо этого, нужно определить периметр действия программы, например, сколько объектов за 5–10 лет действительно могут быть построены на конкретной территории.

Но такая программа абсолютно точно нужна, запрос есть не только со стороны жителей, но также со стороны властей и бизнеса. Все мы одинаково хотим и должны понимать, какие школы, садики и больницы в ближайшие 10 лет будут построены, чтобы правильно спланировать свою работу. Это позволит избежать строительства жилья, не обеспеченного инфраструктурой, что, к сожалению, часто

бывает. Например, когда-то при застройке микрорайона Комсомольский (сейчас ЖБИ) было допущено серьезное отставание в строительстве инфраструктуры, из-за чего возникло справедливое недовольство тогдашних «комсомольцев».

Для реализации программы все источники финансирования должны быть консолидированы. Тогда не будет ситуации, когда школа в одном месте, а жилье в другом.

G.: У «Атомстройкомплекса» анонсированы два крупных проекта — на Химмаше и на Бабушкина. На каком они этапе?

В.А.: Химмаш — давняя территория приложения наших усилий. Мы заходим туда не в первый раз: ранее и строили жилье, и реконструировали стадион к ЧМ-2018. Сейчас строится первая очередь проекта «Северный Химмаш», готовимся к началу строительства следующих. Наша задача использовать всю привлекательность района. Планируем внести свой вклад в обновление местного парка, благоустроить места для прогулок.

На Бабушкина в активной фазе проектные работы. Надеемся, что в ближайшее время нам утвердят планировочную документацию и мы приступим к строительству. Но поскольку земля наша, мы уже начали подготовительные работы. Помимо жилья и благоустройства улиц, сразу проектируем в районе детский сад на 200 мест, образовательный центр на 1125 мест для школьников и 100 мест для дошкольников.

G.: В последнее время часто поднимается вопрос об уменьшении площади квартир в новостройках. Не вернемся ли мы к «гостинкам» такими темпами?

В.А.: Тенденция уменьшения площади квартиры — путь наименьшего сопротивления. Когда человек выбирает квартиру, то сначала смотрит на цену, а потом на то, что ему за эту цену предлагают. Но потребительская культура растет.

Мы понимаем, что квартира может быть меньше, но за счет того, что она более эргономична, лучше спланирована и сохраняет все те функции, что есть в квартире большей площадью. То есть человеку в ней так же комфортно и удобно.

Например, в моем понимании однокомнатная квартира должна быть не меньше 37 кв. м. Есть компромиссные решения — студии, но это не квартира. В квартире обязательно должна быть спальня, кухня, гостиная, санузел. Мы знаем, как сделать это эффективно на 37 кв. м, но не на меньшей площади. Такие же есть стандарты для двухкомнатных квартир. В эффективности нет предела совершенству, но все равно есть количество метров, ниже которых вы не опуститесь. Поэтому задача — идти в сторону эффективности, а не уменьшения метража.

G.: На рынке присутствуют другие игроки, которые строят много маленьких студий. Есть в этом угроза рынку?

В.А.: Никакой угрозы не вижу. Потребитель разберется и рано или поздно поймет, что ему покупать. Есть же выбор между запорожцем и фольксвагеном.

G.: Вы завершили реставрационные работы в усадьбе Шумкова на Красноармейской. Будете ли продолжать работу с ОКН?

В.А.: Сохранить и воссоздавать даже то, что утрачено, очень важно. Город не может жить без памяти — иначе это будет совсем другой город. Поэтому мы продолжим работать с памятниками архитектуры, в первую очередь это наша задача как лидеров отрасли.

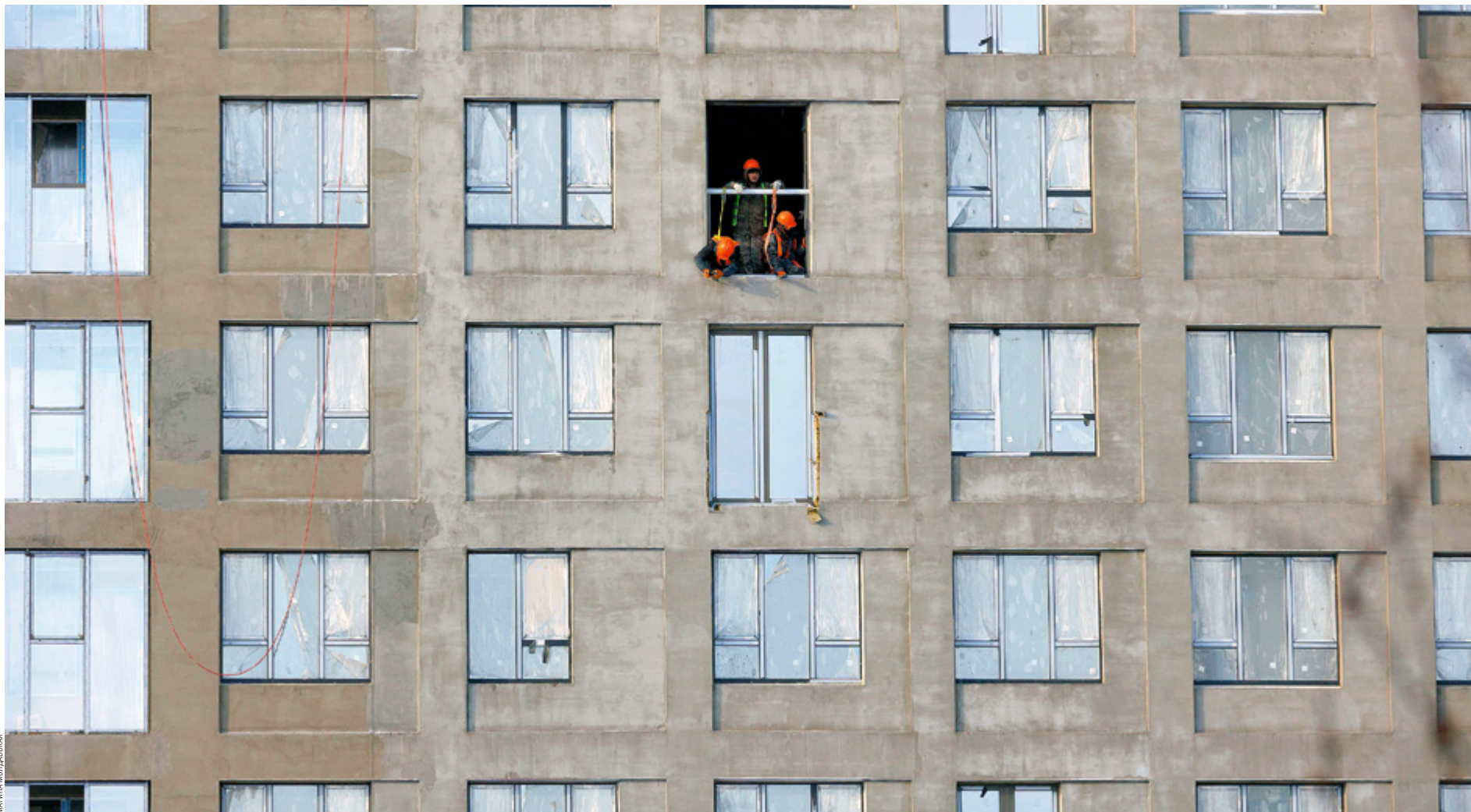
Но для улучшения процесса стоило бы усовершенствовать законодательство — сократить число барьеров для тех, кто реально хочет помочь городу. Есть примеры, когда памятник продавался за рубль и новый владелец ничего с ним не делал. Если законодательство будет помогать именно тем, кто действительно хочет восстанавливать ОКН, то ситуация в корне изменится.

G.: Какие планы у «Атомстройкомплекса» на этот год?

В.А.: Мы понимаем, как развивается отрасль, и строим планы не из соображений внезапных ситуаций, произошедших в году. Когда появляются какие-то неожиданные вызовы, влияющие на спрос, лучше иметь в запасе то, что можно предложить рынку, поэтому мы продолжим развивать новые проекты и увеличивать земельный банк. Это непростой вопрос, поскольку все мы представляем стоимость земли и кредитных ресурсов.

G.: Несколько лет назад вы заявляли, что у компании есть планы по выходу на IPO. За это время страна изменилась в экономическом и политическом плане. Изменились ли эти планы?

В.А.: Хотя внешняя ситуация подкорректировала нас, но наши намерения не изменились. Мы продолжаем размещать облигации и готовить отчетность по МСФО, выстраивать корпоративное управление и все необходимое, чтобы выйти на IPO. Просто для компании стало очевидно, что это должны быть не зарубежные рынки, а наш, российский рынок, который сейчас активно формируется. ■



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

ЗАСТРОЙЩИКОВ ЗАКРТИЛО НА ЕКАТЕРИНБУРГЕ

ЕКАТЕРИНБУРГ АКТИВНО ОСВАИВАЕТ НОВЫЙ МЕХАНИЗМ — КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ. ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ ПРИНЯЛИ УЖЕ 11 РЕШЕНИЙ О РЕАЛИЗАЦИИ ТАКИХ ПРОЕКТОВ. НА НЕКОТОРЫХ ПЛОЩАДКАХ УЖЕ ВЕДУТСЯ СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ. ПОКА ИНТЕРЕС ЗАСТРОЙЩИКОВ КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ В ГРАНИЦАХ ЕКАТЕРИНБУРГА, ХОТЯ ЕСТЬ ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ КРТ И В ОБЛАСТИ. КАК ОТМЕЧАЮТ ДЕВЕЛОПЕРЫ, ЧАЩЕ ВСЕГО СЛОЖНОСТИ ВСТРЕЧАЮТСЯ НА ЭТАПЕ РАССЕЛЕНИЯ: «ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ», ОТСУТСТВИЕ ДОКУМЕНТОВ НА ПОМЕЩЕНИЕ, ДОЛГИ ПО ЖКХ И ДРУГОЕ. ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ УВЕРЯЮТ, ЧТО ПО МЕРЕ НАРАБОТКИ ОПЫТА МЕХАНИЗМ КРТ БУДЕТ ПРИВЛЕКАТЬ ИНТЕРЕС ВСЕ БОЛЬШЕГО ЧИСЛА ЗАСТРОЙЩИКОВ. ИРИНА ПИЧУРИНА

С момента вступления в силу закона о КРТ в 2021 году администрация Екатеринбурга приняла 11 решений о комплексной застройке территорий — семь из них приходится на жилую застройку, еще два на нежилую.

Так, первый в регионе проект КРТ нежилкой застройки реализует «Группа ЛСР». Летом прошлого года застройщик начал работы на месте завода Danone (улица Азина). Здесь он планирует построить шесть зданий разной этажности с подземными паркингами и коммерческими помещениями. Вторую промышленную площадку у мусульманского кладбища на Черкасской улице будет осваивать ООО «Инвестиции в строительство». Компания планирует построить здесь три башни с 17-этажными секциями и здание парковки с коммерческими помещениями.

Застройщики, выигравшие первые торги по КРТ в 2022 году, уже начали возведение домов. В конце августа 2023 года к освоению своего участка в районе улицы Краснофлотцев приступила компания «Астра-Девелопмент». Площадь застройки составит 3,7 га,

на месте старых малоэтажных домов построят жилой квартал «Новация» с домами 10–31 этаж. Объем нового жилфонда составит 90 тыс. кв. м. Помимо домов, в ЖК появятся коммерческие помещения, детские сады и учреждения допобразования. Сегодня «Астра-Девелопмент» приступила ко второму этапу реализации проекта, по итогам которого будут расселены четыре дома.

Осенью прошлого года «Синара-Девелопмент» приступила к строительству жилого комплекса на участке в границах улиц Шефская — Энтузиастов — Баумана на Эльмаше. Там появятся два многоквартирных дома переменной этажности и детский сад. Сейчас на участке возводится фундамент первого дома, а квартиры уже продаются. Ранее на этой территории размещалось 14 устаревших малоэтажек, в течение прошлого года было расселено более 200 человек.

Компания «Брусника» планирует завершить расселение домов на Донбасской улице, в переулках Черниговского и Суворовского до конца года. Мастер-

план уже разработан: компания сохранит первоначальную геометрию квартала и начнет строительство квартала средней этажности, архитектурной доминантой станет башня высотой 17 этажей. Всего здесь будут построены пять домов с подземными паркингами, коммерческими помещениями, пристроенным садиком на 100 мест и сквером.

Право застроить участок в районе Кварцевой улицы на Уктусе выкупила компания «Бессарабская 1» за 220 тыс. руб. Известно, что осваиваться будет 37 тыс. кв. м. Пока здесь пять ветхих жилых домов, два из них в аварийном состоянии. Всего расселению подлежат 40 помещений. При этом на участке сильно изношены инженерные сети.

Компании застройщика «Самолет» ответственны за кварталы в Железнодорожном районе и Пионерском поселке. На улице Летчиков на месте семи ветхих домов, где проживает 100 семей, «Самолет» хочет построить ЖК площадью более 31 тыс. кв. м. В феврале застройщик договорился о расселении первого дома — полностью освободить помещения

во всех домах планируется до конца лета. Аналогичная работа ведется на улице Вилонова, где расселят шесть зданий и построят ЖК комфорткласса площадью 44 тыс. кв. м с подземной парковкой и детсадом.

В начале марта девелопер «Практика» заключил договор о КРТ в квартале улиц Патриса Лумумбы — Мусоргского — переулка Газорезчиков на Вторчермете. Участок площадью 37,4 тыс. кв. м компания выкупила за 210,6 млн руб. Ей нужно будет построить дома на 800 жителей и детский сад на 225 мест, а перед этим расселить 14 двухэтажных жилых домов 1952–1959 годов постройки.

Мероприятия по расселению продолжают практически по всем территориям инвесторов, уточнили в мэрии. Кроме того, на стадии заключения находится договор о застройке на Студенческой во Втузгородке, где размещены нежилые здания, аукциона по этому участку не было. Согласно Градостроительному кодексу, договор о КРТ будет заключаться с владельцами недвижимости напрямую, поскольку все они согласились на предложение о договоре.



→ ПРОГРАММА ПОКАЗАЛА ПОТЕНЦИАЛ

Сегодня к реализации программы власти Екатеринбурга готовят участки в Кировском, Верх-Исетском, Октябрьском и Орджоникидзевском районах. Всего в 2024 году мэрия планирует отдать под КРТ еще шесть участков.

Наиболее перспективными для комплексного развития городские власти считают территории с типовой малоэтажной застройкой послевоенного периода и высокоразвитой инфраструктурой. Яркими примерами здесь служат Уралмаш и Эльмаш. Причем для потенциальных участков под КРТ должны прорабатываться вопросы обеспеченности соцобъектами и всей необходимой инфраструктурой.

Эксперты отмечают, что в Екатеринбурге много не только аварийного жилья, но и неэксплуатируемых территорий. Часть из них — бывшие производственные площадки, где в военное время размещались эвакуированные заводы и предприятия. Например, территории в Орджоникидзевском районе и на Химмаше. «Жилой фонд там находится в разной степени износа. Это огромные территории. По нашим оценкам, объем аварийного жилья там может составлять до 25% от всего жилфонда города», — заявил заведующий кафедрой информационного моделирования в строительстве института строительства и архитектуры УрФУ Станислав Придвижкин.

Застройщики видят большой потенциал для реализации проектов КРТ в Екатеринбурге. «В черте города по-прежнему много неэффективно используемых земель, участков физически устаревшей застройки и промзон», — отмечают в «Бруснике». В «Астре-Девелопмент» добавили, что все площадки индивидуальны и необходимо учитывать локацию, социальную инфраструктуру, рентабельность проекта, а также перспективы развития территории в будущем.

ОБЛАСТИ ДОБАВИЛИ КОМПЛЕКСНОСТИ

До принятия регионального закона о КРТ власти договорились с застройщиками реализовывать проекты не только в столице Урала, но также в городах Екатеринбургской, Нижнетагильской и Каменск-Уральской агломераций. Как отмечал губернатор Евгений Куйвашев, предложения были сформированы по 11 территориям.

Среднеуральску областные власти выделили 140 млн руб. на расселение аварийного жилья до 2026 года, часть домов будут расселены в рамках КРТ. По словам главы города Алексея Стасенка, в 2024 году планируется завершить формирование техзадания для строительства 130 тыс. кв. м жилья на площади 10 га. В Сысертском районе право аренды земли на застройку в рамках программы КРТ получили московские компании. В 5 км от села Черданцево «Монолит-Девелопмент» и «Терра Ди Инканти» должны будут возвести 160 тыс. кв. м жилья на площади 249,3 га. Помимо индивидуальных и малоэтажных домов, предполагается обустройство детских и спортивных площадок, размещение объектов инфраструктуры, благоустройство и озеленение.



Проекты КРТ также реализуются в Нижнем Тагиле и Новоуральске, варианты рассматриваются и в других городах.

ВСЕГО В 2024 ГОДУ НА РАССЕЛЕНИЕ АВАРИЙНОГО ЖИЛЬЯ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫДЕЛЕНО 2,9 МЛРД РУБ.: 1,6 МЛРД РУБ. ИЗ НИХ НАПРАВЛЕН ФОНД РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ, 1,3 МЛРД РУБ. ВЫДЕЛЕНО ИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА, ОКОЛО 30 МЛН РУБ. ДОБАВЯТ МУНИЦИПАЛИТЕТЫ

По мнению свердловских властей, проекты КРТ целесообразно реализовывать в малых городах, например для индивидуального строительства: «В отличие от Екатеринбурга, в области существует возможность вовлекать свободные территории под застройку в рамках программы». Однако Станислав Придвижкин указывает на неоднородность застройки в Екатеринбургской агломерации. Так, в одних городах доминирует индивидуальная застройка, в других — малая и средняя, или же таковая есть только на окраинах. «В Арамили, например, из-за нехватки земли ведется высотная застройка. Для Сысертского городского округа, Первоуральска, Ревды, Дегтярска много различных вариантов комплексного развития территории», — добавил эксперт.

ЗАСТРОЙЩИКИ ВСТРЕТИЛИ БАРЬЕРЫ

Исполняющий обязанности начальника городского департамента архитектуры, градостроительства и регулирования земельных отношений Андрей Чернышов отметил стабильно высокий интерес застройщиков на аукционах: «Часть инвесторов еще реализуют механизм развития территорий в рамках ранее заключенных договоров, по мере завершения которых интерес инвесторов к КРТ будет только расти».

Однако, даже выражая желание, не все девелоперы участвуют в КРТ. Среди причин господин Придвижкин называет предпочтение застройщиков работать только в конкретных районах, в том числе новых, которые еще застраиваются, а также следование компаний определенным стратегиям и маркетинговым интересам. Крупные застройщики по-прежнему концентрируют внимание на Екатеринбурге. В частности, «Брусника» пока не готова выходить в область, а «Астра-Девелопмент» готова рассматривать такую возможность только при наличии спроса, социальной и транспортной инфраструктуры.

«Белых пятен в регулировании КРТ почти не осталось. Проекты выгодны для всех участников процесса. Властям они позволяют снизить масштаб неэффективно используемых территорий и повысить средний уровень качества городской среды. Переселяемым жителям дает возможность улучшить качество жизни. А девелоперам позволяет реализовывать проекты на более предсказуемых условиях», — отмечают в «Бруснике».

Тем не менее застройщикам все равно приходится проходить через бюрократические сложности. По данным «Астра-Девелопмент», государством не установлен порядок передачи из федеральной собственности в муниципальную объектов капитального строительства, являющихся защитными сооружениями гражданской обороны, после снятия этого статуса. В законе также не проработана процедура отселения собственников многоквартирных домов в ЖК застройщика по ФЗ-214.

Именно расселение, по мнению экспертов и некоторых застройщиков, является проблемой, серьезно тормозящей процесс реализации проектов КРТ. «До закона о КРТ баланс был смещен в сторону собственников морально и физически устаревшего жилья. Некоторые из них выдвигали и продолжают выдвигать требования, граничащие с «потребительским экстремизмом», — рассказали в «Бруснике», подчеркнув, что сами с подобными проблемами не сталкивались.

«Нужно понимать причины такого поведения. Люди долго жили здесь и сопротивляются, потому что хотят остаться в привычном месте. К жителям нужно относиться уважительно, они не враги. Поэтому большая роль в решении этой проблемы отводится юристам

В ЕКАТЕРИНБУРГЕ МНОГО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПЛОЩАДОК ДЛЯ ПРОЕКТОВ КРТ

и психологам, — пояснил Станислав Придвижкин. — К любому механизму можно привыкнуть, главное, чтобы правила не менялись. Тогда любой застройщик сможет подстроиться и выработать свои внутренние правила взаимодействия с внешней окружающей средой».

Как рассказали в «Астра-Девелопмент», на их участке жители отнеслись к КРТ с пониманием, однако много проблем возникло с самими помещениями: они связаны с банкротством физлиц, отсутствием документов на жилье у собственников, долгами по ЖКХ, арестами, запретами на регистрацию.

Доверие к программе КРТ растет, это связано с «прозрачностью» реализации проектов, пояснили в мэрии Екатеринбурга. Люди понимают, на что они могут претендовать. При этом переговоры с жильцами компании стараются вести индивидуально, так как «не все готовы публично обсуждать свои жизненные ситуации».

ИНТЕРЕС ВЫРАСТЕТ С ОПЫТОМ

Несмотря на долгие процедурные процессы, интерес к КРТ будет расти по мере накопления опыта реализации подобных проектов, считают эксперты. Все потому, что обновление территорий выгодно властям, горожанам и бизнесу. «Механизм КРТ смог заменить собой работавшие раньше отдельные процедуры, придать им новый импульс, — пояснили в правительстве региона. — Преимущество КРТ перед программой развития застроенных территорий (РЗТ) в том, что жителей, дома которых попали под РЗТ, не спрашивали о согласии включения в программу, в том числе из-за этого расселение происходило долговременно».

Программа КРТ обновляет жилищный фонд и архитектурный облик улиц. Замена бараков на новостройки и новая инфраструктура меняют город, а заодно настроение местных жителей, и привлекает экономически активных людей, которые заселялись в новые дома. «Отпадает необходимость ездить из одного района в другой. Люди начинают ощущать удовлетворение социальных потребностей: все, что им нужно, находится рядом. Главное, не перестараться и не потерять исторический облик — в Екатеринбурге сохранилось много важных исторических мест, которые тоже нужно поддерживать, в том числе и с помощью механизмов КРТ», — считает Станислав Придвижкин.

Кроме того, программа фактически закрепляет курс на компактное развитие, которое во всем мире признано наиболее рациональным, а также позволяет избежать деградации и маргинализации территорий, в том числе центральных, добавили в «Бруснике». ■

«Денег сейчас больше, чем помещений»

Георгий Коренченко — об аренде и покупке коммерческой недвижимости и перспективах развития рынка

Дефицит коммерческих площадей наблюдается в сегментах торговой, офисной и промышленно-складской недвижимости. В этих условиях покупка и аренда объектов становится непростой задачей. Основатель агентства недвижимости Business&Brokers Георгий Коренченко рассказал о самочувствии рынка коммерческой недвижимости, о том, что нужно учитывать при выборе объектов, и потенциале коммерции в Екатеринбурге.



— В каком состоянии находится рынок коммерческой недвижимости в Екатеринбурге?

— Наблюдается серьезный дефицит качественных площадей. В последние три года девелоперы сконцентрировались на строительстве жилья, так как это льготлируемая после пандемии история. Застройщики выкупали участки в городе, сносили производственные объекты и строили дома, а бизнес был вынужден переезжать на периферию. Из-за ажиотажа на жилое строительство сильно вырос спрос на стройматериалы и рабочие кадры, а после начала СВО и введения санкций ситуация усугубилась.

— Как себя чувствует сегмент офисной недвижимости?

— За три года, пока объекты не строились, открывались новые компании, расширялись штаты действующих организаций, поэтому возник дефицит. Даже при желании компании не могут переехать в более качественное помещение, потому что его попросту нет. И хоть все говорят об уходе с российского рынка иностранных компаний, по факту они продолжают сидеть на тех же местах, только под другими названиями, то есть площади не высвободились.

— В сегменте торговой недвижимости тоже дефицит площадей?

— Да, но потому что все самые «вкусные» локации разобрали торговые сети. Даже некоторые франчайзи известных брендов не могут подобрать подходящие площади и обращаются к нам за помощью. Так, мы нашли локации для «ЖизньМарта» на Вайнера, Рощинской и других улицах Екатеринбурга.

— Что с промышленно-складской недвижимостью?

— Для нее в Екатеринбурге практически не осталось места. Для строительства нужна земля и подведенные к ней коммуникации. Такие возможности на данный момент есть в основном у логопарков, но они строят в формате build-to-suit* или build-to-rent*, то есть под конкретного заказчика, и объект не выходит на рынок, не увеличивает его емкость.

— Какие тогда есть возможности в текущих условиях?

— Они вытекают из проблем. Когда вакантных площадей почти нет, ты как брокер становишься ценным. Обладая экспертными знаниями, ты можешь найти то, чего нет на рынке. Например, мы можем переселить неплатежеспособного арендатора в помещение поменьше и найти на освободившееся место более надежного оператора. Таким образом мы решим запрос двух предпринимателей и собственника объекта.



В прошлом году нам удалось посадить компанию «Интерлизинг» в БЦ «Президент». Мы уговорили собственника сдать 500 кв. м, которых не было на рынке, оптимизировав текущего арендатора.

— Как вы оцениваете потребность в коммерческой недвижимости?

— В нашей компании лист ожидания только по офисным площадям составляет порядка 10 тыс. кв. м., а по промышленным площадям — 50 тыс. кв. м. Но есть и другие брокеры, поэтому потребность рынка значительно выше.

— В последнее время наблюдается интерес застройщиков к коммерческой недвижимости.

— Да, в 2025–2026 годах ожидается появление не менее 100 тыс. кв. м, в том числе офисные площади «УГМК-Застройщик» в «Екатеринбург-Сити». Емкость получается большая, но переезжать пока некуда, и застройщики играют на этом. Они предлагают купить объекты по 250–300 тыс. руб. за квадрат, потому что у них есть предварительные контракты на 2,5 тыс. руб. за аренду 1 кв. м в месяц. Это звучит выгодно, но по факту рынок быстро насытится, и сдать помещения не получится даже за 2 тыс. руб. за квадрат. Инвесторы могут оказаться в невыгодной для себя ситуации.

— Почему тогда люди инвестируют в коммерцию?

— Когда что-то происходит, люди бегут в бетон. Это классический русский рефлекс. Кто привык работать с жильем, тот скупает квартиры, другие — вкладываются в коммерцию. Поэтому денег сейчас больше, чем помещений.

— С какими рисками можно столкнуться?

— Инвесторы, как правило, покупают готовый арендный бизнес (ГАБ). Методы оценки здесь отличаются от жилья. Коммерческая

недвижимость уникальна, и даже идентичное соседнее помещение может быть хуже или лучше. Поэтому оценка идет исходя из доходности. Риск здесь в том, что существуют нечестные схемы, когда при продаже собственник пытается показать доходность выше, чем она есть. Для этого он выгоняет действующего арендатора, находит нового, пусть и менее надежного, который готов платить больше, и показывает покупателю более высокую доходность.

В то же время инвесторы не учитывают некоторые важные факторы, опираясь лишь на красивую картинку или текущую доходность места. Например, приобретают помещения в новостройках с плохой окупаемостью, где цены высокие, а арендная ставка равна вторичному рынку. В результате доходность составляет около 5–6%.

— Что нужно учитывать при выборе коммерческой недвижимости?

— Есть несколько параметров: текущая и будущая ликвидность, а также понимание концепции.

Например, для торгового объекта текущая ликвидность выражается в локации. Чтобы понять будущую ликвидность, мы заглядываем в Генплан и видим, что через 10–20 лет на этом месте может быть мост или новый район. Проезжаем окрестные дома и смотрим, есть ли промышленные площади, которые потенциально могут снести и построить новый дом, есть ли развязки или коммуникации под улицей. Например, покупая торговую недвижимость на Фурманова или Мамина-Сибиряка, нужно быть готовым, что раз в 5–10 лет здесь все перекапывают из-за ремонта теплосетей, и на этот период улица будет стоять, соответственно, трафика не будет.

Что касается концепции, то хорошо, если помещение мультиконцептуально и в него можно посадить как аптеку или кафе, так и банк или турфирму. Для этого помещение должно быть от 40 до 100–150 кв. м. Для помещения площадью 300 кв. м трудно подобрать концепцию. Это может быть только строительный магазин или магазин электротехники, что не самые доходные истории с точки зрения аренды.

Зная эти нюансы, можно заложить их в финансовую модель и спрогнозировать более выгодные инвестиции. Поэтому, когда к нам приходят с запросом подыскать объект с доходностью в 12% годовых, мы готовы предложить площади с текущей доходностью в 8%, но с потенциалом роста до 15%.

— С какими запросами чаще всего к вам приходят клиенты?

— В последнее время это подбор помещения с ГАБ. Поскольку денег на рынке больше, чем помещений, то часто обращаются со следующим запросом: у меня есть сумма, что на нее можно купить?

— Как же в таком случае подобрать объект?

— Стоит исходить из объема инвестиций. Например, бюджет от 10 до 80 млн руб. — это одно или несколько торговых помещений площадью 50–100 кв. м, куда можно быстро найти арендаторов. Если 100 млн руб. и выше, то уже можно либо несколько торговых точек, либо промышленные площади.

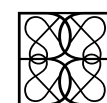
Если бюджет до 10 млн руб., то лучше инвестировать в офисную недвижимость. Например, маленький по площади офис в здании, который не облагается повышенным налогом. Отмечу, что таких зданий в городе мало и здесь есть свои сложности.

— Какой потенциал у коммерческой недвижимости в Екатеринбурге? Как дальше будет развиваться рынок?

— Введение новых офисов частично удовлетворяет спрос, но интерес не уменьшится, просто выбора станет больше. Соответственно, цены на продажу снизятся. А арендные ставки почти не скорректируются, так как изначально еще не доросли до нормы доходности.

В сегменте торговой недвижимости продолжится глобализация. Бизнес начнет мигрировать в новые районы, где квартир на 1 кв. м больше, чем в центре города. Например, помещение в многоквартирном доме в Академическом на «утренней стороне», когда все едут на работу, намного выгоднее, чем в центре Екатеринбурга рядом с офисом, куда будут ходить только сотрудники этого офиса и жители ближайших пятиэтажек. Кроме того, новые дома не попадают под реновацию, у них нет проблем с вытяжкой, больше электрическая мощность, лучше выходная группа — нет лестниц, есть места под вывески и прочее.

Промышленная недвижимость сместится на ЕКАД и за его пределы. Города Екатеринбургской агломерации, куда шагнут производства, станут более самобытными. Там будут развиваться новостройки, офисы и торговля, появятся новые точки притяжения, которые позволят удовлетворить спрос на коммерцию.



Business
&
Brokers

ул. Народной Воли, 626, оф. 209

+7 993 503-99-96

<https://realtor.market>



ЧУЖОЙ СРЕДИ СВОИХ

ПОСЛЕ ЕДИНОРАЗОВОЙ ПРОСАДКИ В 2022 ГОДУ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПО ВЕРНУЛСЯ К РОСТУ УЖЕ В 2023 ГОДУ. ПОСЛЕ УХОДА ИНОСТРАННЫХ ВЕНДОРОВ СТАЛИ ЗАМЕТНЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТЧИКИ И IT-КОМПАНИИ, ПРОДУКЦИЯ КОТОРЫХ ЗАНИМАЕТ ИЛИ МОЖЕТ ЗАНЯТЬ СЕРЬЕЗНУЮ ДОЛЮ НА РЫНКЕ. ПРИ ЭТОМ ДАЖЕ НАЛИЧИЕ РОССИЙСКИХ IT-ПРОДУКТОВ НЕ ГАРАНТИРУЕТ ИХ ВОСТРЕБОВАННОСТЬ У БИЗНЕСА. ЧАСТЬ КОМПАНИЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ РАБОТАЮТ НА ИНОСТРАННОМ ПО, НЕ ДОВЕРЯЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ АНАЛОГАМ ИЛИ ЖЕ НЕ НАЙДЯ ПОДХОДЯЩИХ ПО КАЧЕСТВУ И ФУНКЦИОНАЛУ ВАРИАНТОВ. НЕКОТОРЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕ ИЗ IT-СЕКТОРА ЗАНИМАЮТСЯ СОБСТВЕННЫМИ РАЗРАБОТКАМИ, ЧТО ОТНИМАЕТ МНОГО РЕСУРСОВ И СОЗДАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ С РОССИЙСКИМИ ВЕНДОРАМИ. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО РАБОТА НАД ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ В 2024 ГОДУ СТАНЕТ ПЛАНОВОЙ.

АНАСТАСИЯ РЕУТОВА

Несмотря на сложности из-за ухода зарубежных вендоров, попытки компаний в максимально короткие сроки найти способы закрыть свои потребности либо переходом на отечественное ПО, либо использованием прежних импортных решений, российская IT-отрасль не только не упала, но и, по оценкам Минцифры РФ, смогла продемонстрировать рост почти 20% по итогам девяти месяцев 2023 года. Так, доходы только крупных и средних IT-компаний составили 1,7 трлн руб.

IT НА ВЫРОСТ «Российские IT-компании, занимающиеся созданием ПО и оборудования, оказались в уникальной ситуации высвобождения существенной

рыночной ниши, так как исторически доля зарубежных решений на рынке была высокой. Это способствовало двузачным, а иногда и кратным темпам роста бизнеса отечественных поставщиков, что видно по финансовым показателям», — пояснила младший директор по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Елизавета Уткина.

Отечественный рынок информационных технологий пока еще отстает по масштабам от развитых стран и находится в стадии активного формирования и развития. Пул проблем эксперты и игроки рынка разделяют на два крупных блока: кадры и оборудо-

вание. В первом случае возникают сложности с поиском квалифицированных специалистов по созданию и внедрению IT-решений, а также с компетентностью сотрудников предприятий, которые перестраиваются на новые программные инструменты. В условиях дефицита кадров работодатели увеличивают фонд оплаты труда, что приводит к росту затрат на разработку программного обеспечения (ПО).

«Во втором случае компаниям необходимо оборудование, которое зачастую не производится в России и официальные каналы поставок которого заблокированы. Речь идет о серверном и сетевом оборудовании. Безусловно, компании находят способы выхода из

ситуаций, но это сказывается на сроках и стоимости поставок, что опять приводит к повышению себестоимости софта», — рассказал генеральный директор «СКБ Контур» Михаил Сродных.

ПОТРЕБНОСТИ НЕ ПО ВОЗМОЖНОСТЯМ По оценкам Фонда развития интернет-инициатив, во многих сегментах рынка российский софт уже занимает значительную долю. Например, в таких нишах, как СЭД- и ЕСМ-системы, биллинговые системы, компоненты информационной безопасности, речевые технологии, доля российского ПО и раньше составляла 70–90%.

Тем не менее даже при наличии отечественных аналогов и уникальных IT-решений бизнес не спешит делать выбор в их пользу. По мнению коммерческого директора SL Soft Георгия Подбучного, это связано с тем, что представленные продукты не всегда способны удовлетворить заказчиков по стоимости, качеству, функционалу и совместимости с другими компонентами действующей в компании информационной системы.

«Некоторые решения, такие как ВКС, замещаются быстро. Более глубокие и комплексные — сложнее, так как такое замещение зачастую требует переноса данных, перестройки бизнес-процессов и обучения персонала», — пояснил Михаил Сродных. — Поэтому охотнее на отечественные решения переходит крупный бизнес. У небольших компаний всегда есть сомнения по поводу внедрения импортозамещающих сервисов. В такой ситуации отечественные продукты нередко проигрывают зарубежным, которые более привычны российским пользователям».

Проблему недоверия бизнеса к отечественным IT-решениям отмечает и директор по инновациям «Дата-Центр Автоматика» Дмитрий Беренов. «Сложно доверить проведение цифровизации рабочих процессов “неизвестно кому”. Поэтому обращением к известному бренду решается эта проблема. Возможно, что это временно, и чем больше проектов будет выполняться местными IT-фирмами, тем больше будет доверия», — полагает он.

Впрочем, риски обнаружения и устранения скрытых уязвимостей, которые могут быть использованы злоумышленниками для получения доступа к данным и системам компании, могут возникнуть и при замене иностранного софта. «Подобные риски особенно высоки для госструктур и крупных корпораций, которые обрабатывают большие объемы конфиденциальной информации. Поэтому в первую очередь замещаются решения, которые в меньшей степени проникают в производственные процессы», — уточнил Михаил Сродных.



При этом далеко не все удалось импортозаместить — есть ниши, в которых исторически отечественные компании не были представлены, а на разработку, тестирование и качественное внедрение нужно время, добавила Елизавета Уткина.

В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ При ограниченном предложении спрос и потребности клиентов глобально не изменились: у бизнеса по-прежнему в приорите-

те сохранить конкурентоспособность и прибыль, что невозможно без IT-решений.

Те, кто продолжает использовать импортные решения без поддержки и обновлений, рискуют своей безопасностью и эффективностью. Поэтому особенно актуальными становятся решения в сфере кибербезопасности. «Мы наблюдаем ощутимый рост продаж решений для расследования инцидентов в сфере информационной безопасности. Например, это каса-

РОССИЙСКИЕ IT-РЕШЕНИЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИЛИ СВОЮ ДОЛЮ НА РЫНКЕ, НО ПОКА НЕ МОГУТ УДОВЛЕТВОРИТЬ ВСЕ ПОТРЕБНОСТИ

ется StaffCop — системы, обеспечивающей информационную безопасность, оценивающей эффективность сотрудников и улучшающей эффективность работы организаций и предприятий», — отметил Михаил Сродных.

ПЕРВЫЕ СКИДКИ ВЕСНЫ

Подписка на газету
Коммерсантъ

семь по цене шести

1. **СРОК ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ:** до 15 апреля 2024 г.
2. **ПОДПИСКА:** печатная версия газеты «Коммерсантъ» (вт–пт) на 7 месяцев
3. **ОФОРМЛЕНИЕ ПОДПИСКИ:** по телефону редакции в г. Екатеринбурге (343) 287-37-05
4. **РЕГИОНЫ ДОСТАВКИ ГАЗЕТЫ:** г. Екатеринбург
5. Доставка курьером

→ По мнению Георгия Подбужкого, программное обеспечение, на которое были куплены лицензии и которое осталось без вендорской поддержки, может эксплуатироваться еще какое-то время и поддерживаться российскими ИТ-компаниями или собственными ИТ-службами организаций. «Такая ситуация не может растягиваться на долгие годы, но это дает заказчикам возможность протестировать имеющиеся российские продукты и при необходимости решиться на разработку каких-то элементов информационной системы своими силами», — пояснил эксперт.

Уральские компании, занимающиеся цифровой трансформацией бизнеса, тестируют и внедряют российские решения для управления производством. Например, ГК «Цифра» реализует масштабный проект внедрения промышленной цифровой платформы с «Т Плюс» в Екатеринбурге. Уникальный проект сквозной прослеживаемости руды от ее попадания в ковш экскаватора до отгрузки готовой продукции компания реализует на Качканарском ГОКе совместно с «Евразом».

В некоторых случаях бизнес сам создает для себя ИТ-решения. Собственная разработка ведется на активах Новолипецкого металлургического комбината (НЛМК) в Свердловской области. Свои цифровые решения есть у региональных банков (банк «Синара» и УБРиР), федеральные банки в Екатеринбурге — Сбер и Альфа-банк — держат свои центры разработки. По данным исследования ГК «Цифра» и «Яков и партнеры», 46% предприятий горно-металлургической отрасли имеют или собственный центр разработки, или компетенции в исполнении задач по внедрению и поддержке решений.

«Когда ПО разрабатывает вендор, то собирает опыт разных компаний, ловит ошибки на разных предприятиях и “допиливает” софт для стабильного состояния, то есть создает качественный и легко тиражируемый продукт. Предприятия, которые решили разрабатывать софт самостоятельно, зачастую сталкиваются с ощутимыми финансовыми и временными затратами, наносящими урон бизнесу», — отметила руководитель направления по работе с ключевыми клиентами ГК «Цифра» Елена Сапунова. Георгий Подбужкий считает, что собственные разработки надо начинать в тех областях, где «заказчик обладает уникальными знаниями и компетенциями»: «Для типовых задач, которые уже хорошо отработаны рынком, предпочтительнее приобретать продукты у внешних поставщиков».

При этом порядка 60% промышленных предприятий в Свердловской области еще только «прощупывают» возможности цифровизации. «Трансформация идет неравномерно. Наиболее быстро переходят на цифровые рельсы организации, которые обслуживают огромное количество клиентов: банки, предприятия розничной торговли, транспорта и другие. Для них цифровизация — возможность быстрее и дешевле масштабировать бизнес, персонализировать сервис», — отметил Георгий Подбужкий. — С другой сто-



роны, для предприятий тяжелой промышленности, например машиностроительных, переход на “цифру” часто связан с заменой станочного парка, изменением ключевых технологических процессов, что требует значительных инвестиций и длительного времени».

ВЛАСТЬ ПОСТИГАЕТ ЦИФРУ К 2025 году весь госсектор должен перейти на отечественные операционные системы, офисные пакеты, системы виртуализации и управления базами данных. Как сообщили в министерстве цифрового развития и связи Свердловской области, в регионе активно ведется работа по переводу органов власти на отечественные ИТ-решения. В конце 2023 года была утверждена дорожная карта по цифровой трансформации субъекта «Уровень импортонезависимости ПО».

Согласно данным ведомства, доля отечественного ПО типовой деятельности в области на данный момент составляет 61,3%, доля отечественных почтовых сервисов — 60%. На 100% удалось заместить средства антивирусной защиты, ВКС, справочно-правовую систему, средства криптографической защиты инфор-

мации, системы электронного документооборота. Практически во всех исполнительных органах государственной власти Свердловской области используется офисный пакет Libre Office.

До конца 2024 года органы власти и подведомственные им организации планируют перейти на ОС Astra Linux Special Edition и офисный пакет «Мойофис». «Замена импортного программного и аппаратного обеспечения отечественными аналогами — трудоемкий процесс, требующий времени и определенных навыков. Для многих объектов уже установлены или рекомендованы сроки перехода на отечественное ПО», — подчеркнули в Минцифры.

Помимо перехода на отечественные ИТ-решения, свердловские власти занимаются цифровизацией рабочих процессов. В рамках этой работы правительство взаимодействует с «Ростелекомом», «СКБ Контуром», «Корус Консалтинг ДМ», Сбербанком, «Русофтом», а также «Социнформтехом», «Катарсисом», «Априкодом».

С 2022 года в Свердловской области действует проект по поддержке студенчества «Кампус». Он направлен на привлечение активных студентов, поддержку студенческих инициатив со стороны бизнеса и властей, а также создание новых возможностей для молодежи. Для реализации проекта создана цифровая платформа «Кампус» в виде веб-приложения и мобильного приложения. По результатам 2023 года к проекту подключились четыре пилотных вуза (УрФУ, РГППУ, УРГПУ, УГМУ), еще 17 вузов ожидается в текущем году.

Среди наиболее значимых проектов цифровизации в 2023 году, по мнению Минцифры, стало создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе ЕГИСЗ. В рамках этой работы был модернизирован сервис «Запись на прием к врачу», что позволило уменьшить количество сбоев и ошибок при записи, сделало интерфейс сервиса более понятным и удобным.

В 2024 году власти планируют развивать информационную систему для мониторинга социально-экономического развития региона, автоматизировать работу МУГИСО по исполнению плана-графика работ по выявлению правообладателей ранее учтенных объектов недвижимости, а также развивать отраслевой функциональный модуль «Анализ геоданных», ведомственную информационную систему «Агропро-

**СРЕДИ ГЛАВНЫХ ПРОБЛЕМ ОТРАСЛИ —
ОБОРУДОВАНИЕ И КАДРЫ**

мышленный комплекс Свердловской области». Всего в 2024 году на цифровизацию власти Свердловской области планируют направить более 133,8 млн руб.

ПО ПЛАНУ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

В текущем году продолжится тренд на усиление отечественных ИТ-компаний и увеличение их доли на рынке, которые ранее занимали зарубежные игроки. «Однако в тех отраслях, где уже достаточно большая доля российского ПО, можно считать, что период активного импортозамещения пройден, и поэтому будет усиливаться тренд на развитие связанных и удобных для клиента экосистем отечественных решений. Так, скорее всего, будет происходить с ПО в сфере информационной безопасности или ВКС», — отметил Михаил Сродных.

В отличие от 2022–2023 годов, когда перед компаниями стояли вопросы «выживания» в условиях санкций, в 2024 году импортозамещение станет системным трендом и более плановым в фокусе внимания компаний. В связи с этим эксперты прогнозируют рост спроса на инновационные отечественные разработки, поддерживающие глобальные тренды: интеллектуальную автоматизацию, роботизацию, продвинутого аналитику, использование No-Code технологий.

«В части софта за прошедшие два года был сделан огромный скачок. Замещать железо сложнее, так как помимо разработчиков нужны еще производственные площадки, ресурсы, а сложная структура производства подразумевает вовлечение разных отраслей, — рассказала Елизавета Уткина. — Исторически даже то, что создавалось на отечественных предприятиях, было крайне зависимо от зарубежных комплектующих. Постепенно происходит переход от сборки частей в целое к производству собственных компонентов».

Еще один тренд 2024 года — консолидация. «Выход компаний на IPO и привлечение капитала позволит обеспечить долгосрочные инвестиции в технологии и развитие рыночной экосистемы. Такие компании станут центрами консолидации отрасли, сформируются крупные рыночные игроки, которые будут обладать ресурсами для развития продуктовых линеек и расширения географии бизнеса», — пояснил Георгий Подбужкий. ■



ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ТОЛЬКО 60% УРАЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗАНИМАЮТСЯ ЦИФРОВИЗАЦИЕЙ

Гиперавтоматизация: точка роста для бизнеса

Коммерческий директор SL Soft Георгий Подбучкий о том, как интеллектуальные решения помогают преодолевать «парадокс продуктивности»

Еще 10–15 лет назад казалось, что мощные ERP-системы (enterprise resource planning, системы планирования ресурсов компаний) решили все задачи управления предприятиями и автоматизации работы сотрудников и менеджеров. Но взрывного роста производительности труда, несмотря на масштабные вложения в программное обеспечение этого класса, не последовало.

Исследователи периодически используют термин «парадокс продуктивности» для описания этого явления и выделяют несколько ключевых моментов, которые снижают влияние информатизации на эффективность работы компании.

Во-первых, обилие информационных систем на практике усложняет работу специалистов — отсутствие сквозного бизнес-процесса и интеграций между ними приводит к тому, что сотрудникам приходится работать с множеством приложений (дублирование информации в разных программах, переключение между окнами и т.д.). Во-вторых, рыночные условия меняются гораздо быстрее, чем возможности классических информационных систем: поправки в законодательстве, новые модели взаимодействия с поставщиками и потребителями, появление новых направлений бизнеса требуют многочисленных перестроек, дописывания и переписывания программного кода — это тормозит развитие компаний. В-третьих, ожесточенная конкурентная борьба во многих секторах экономики вынуждает быть эффективнее, в чем классическая автоматизация не помогает — большинство ежедневных задач до недавнего времени не поддавалось оптимизации и требовало человеческого внимания.

Заказчикам требуются информационные системы, способные решать интеллектуальные задачи и тем самым позволять сотрудникам вместо рутинной регулярной работы заниматься более сложной и многоплановой. При этом приложения должны быть гибкими и легко настраиваемыми, не только автоматизировать бизнес-задачи «как есть», но и оптимизировать процессы с учетом многих бизнес-факторов.

Так возник специальный термин — гиперавтоматизация. Под ним понимается фокус на комплексную автоматизацию сквозных бизнес-процессов с использованием технологий искусственного интеллекта, средств роботизации и No-Code платформ, которые не требуют программирования для внесения изменений в логику работы информационных систем, позволяют оперативно добавлять новые процессы и корректировать старые.

Гиперавтоматизация обеспечивает высокие скорость, качество и эффективность выполнения операций за счет избавления от большинства рутинных задач и процессов. Она повышает гибкость бизнеса и позволяет быстрее адаптироваться к изменениям. Работу сотрудников дополняют цифровые ассистенты — помощники, которым можно делегировать составление отчетов, заполнение таблиц, проверку документации и т.п. Так специалисты компании осво-



бождаются от монотонных задач и могут сосредоточиться на более сложных и требующих, например, коммуникации с другими подразделениями.

В России процесс такой трансформации особенно сложен: необходим быстрый и в то же время не прерывающий выполнение текущих задач переход на импортонезависимые технологии. При этом российским разработчикам нужно предложить бизнесу решения, способные конкурировать с продуктами глобальных компаний в области гиперавтоматизации.

Но долгие годы российская ИТ-индустрия была представлена малыми и средними компаниями, державшимися «в тени» международных игроков или работавшими в достаточно узких нишах. В современной ситуации отрасль требует консолидации и долгосрочных

инвестиций. Меняющаяся конъюнктура рынка вызывает новые активности его участников: например, был создан вендор SL Soft, объединивший семь продуктовых линеек, прежде развивавшихся самостоятельно. И одна из задач SL Soft — формировать портфель зрелых интегрированных продуктов для гиперавтоматизации, которые бы закрывали потребности крупных российских компаний и предприятий.

В их числе — платформа интеллектуальной автоматизации ROBIN, ML-система анализа текстов «Преферентум», OCR-продукты SOICA, головные боты Robovoice и др.

В качестве примера использования интеллектуальных решений в деятельности компаний возьмем кейс SL Soft и «Мосэнергосбыта» по автоматизации процессов претензионно-

исковой работы для оперативного разрешения споров по контрактам. Для клиента была внедрена RPA-платформа с технологией распознавания символов (OCR). Программные роботы ROBIN подают ходатайства в арбитражные суды через систему «Мой Арбитр», повторно направляют обращения о выдаче исполнительных документов, формируют реестры дел — для запросов на выдачу судебных актов и по решениям, вступившим в силу, а также отправляют заявления о выдаче судебных приказов через сервис ГАС «Правосудие». При этом роботы не только выполняют заданный набор операций, но и выбирают один из нескольких сценариев процесса. Его они определяют по различным факторам: значениям входных данных или по инициирующим событиям. Это позволило сэкономить временные затраты квалифицированных специалистов в юридических подразделениях компании и одновременно с этим повысить производительность претензионно-исковой работы.

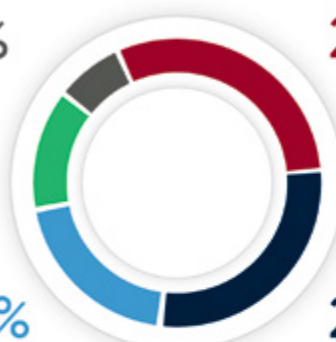
Другой пример — разработка цифрового ассистента для топливной компании Росатома «ТВЭЛ». Он автоматизирует процессы первого этапа закупочных процедур: поиск потенциальных поставщиков и запрос цен, отправку запросов и обработку поступивших технико-коммерческих предложений. Благодаря платформе «Преферентум» проводятся анализ и обработка информации из ТКП, необходимой для проведения закупочных процедур, а с помощью технологий ROBIN данные размещаются на различных торговых площадках и в информационных системах.

Сегодня SL Soft поставляет свои продукты и решения многим российским предприятиям. Гиперавтоматизация уже стала рабочим подходом в цифровой трансформации компаний, позволяющим оптимизировать деятельность крупных предприятий и холдингов и повышать эффективность труда.

технология анализа процессов (process mining) 7%

машинное обучение (machine learning) 14%

большие данные (big data) 21%



29% оптическое распознавание символов (OCR)

29% роботизация процессов (RPA)

«2024 ГОД СТАНЕТ ГОДОМ КОНКУРЕНЦИИ»

ЛОГИСТИКА ОДНА ИЗ ПЕРВЫХ ОТРАЖАЕТ ИЗМЕНЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ. СЕЙЧАС ОТРАСЛЬ АДАПТИРОВАЛАСЬ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ И НАЧИНАЕТ АКТИВНО РАЗВИВАТЬСЯ. О ТОМ, КАКИЕ САНКЦИИ СТАЛИ КРИТИЧНЫМИ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЛОГИСТИКИ, С КАКИМИ ПРОБЛЕМАМИ СТОЛКНУЛИСЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ И ЧЕГО ИМ ОЖИДАТЬ В 2024 ГОДУ, РАССКАЗАЛ ОСНОВАТЕЛЬ И СТАРШИЙ ПАРТНЕР КОМПАНИИ OPTIMALOG ГЕОРГИЙ ВЛАСТОПУЛО.

— С какими результатами логистическая отрасль подошла к 2024 году?

— Каждый из сегментов продемонстрировал свои результаты. Так, грузопоток на воздушном транспорте снизился почти на 56% после начала СВО и с тех пор продолжает стагнировать. Дело в том, что большая часть флота — более 700 самолетов — находилась в лизинге. За прошедшие два года России удалось выкупить часть из них, но в основном это гражданские суда, которые не участвуют в грузоперевозках.

Зато контейнерные перевозки находятся на взлете. Это обуславливает разворот на Восток — товарооборот из Евросоюза, который осуществлялся автоперевозчиками, заместился грузами из стран Юго-Восточной и Центральной Азии, которые поставляются преимущественно в контейнерах.

Сегмент автоперевозок пережил падение в 2022 году, но за счет мобильности частного бизнеса, занимающего более 90% рынка, быстро переориентировался и в 2023 году продемонстрировал рост. По итогам 2022 и 2023 годов, автомобильные грузоперевозки с Азербайджаном, Арменией, Турцией и Казахстаном выросли кратно. Произошел значительный рост автогрузовых перевозок с Китаем. Причем, помимо российских компаний, в этом направлении работают также компании из Белоруссии. Несмотря на хорошие показатели, в сегменте сохраняется проблема обслуживания автопарка, большая часть которого импортного производства. Отечественные модели не смогли должным образом конкурировать с западными машинами, уступив место китайским производителям большегрузов.

— Как изменились цены на перевозки?

— После пиковых значений 2022 года стоимость снизилась, но так и не смогла вернуться к докризисному уровню. Нынешние значения на 50–70% или даже вдвое превышают показатели 2021 года.

Например, стоимость грузоперевозок морским транспортом на рейсах через дальневосточные порты выросла в 3–4 раза по отношению к 2021 году. Доставка 40-футовых контейнеров (FEU) железнодорожным транспортом с пиковых значений в \$12 тыс. в моменте падала до \$4 тыс. Аналогичная динамика наблюдалась и в сегменте автомобильных грузоперевозок. До начала СВО стоимость перевозок на турецком направлении составляла \$4–5 тыс., после цена доходила до \$12–15 тыс., а сейчас установилась на уровне \$7–10 тыс. На китайском направлении в пиковые моменты цена составляла \$20–25 тыс., сейчас — \$7–10 тыс. Суммы колеблются в зависимости от направления и дальности перевозки, динамики спроса и сложностей, которые периодически возникают на более благоприятных направлениях из-за ограниченности инфраструктуры.

— Какие пакеты санкций оказали наибольшее влияние на логистическую отрасль?

— Критическими стали первые пакеты санкций, которые были приняты с 27 февраля по 30 марта. Они ограничили поставку не только оборудования и запасных частей — товаров, составляющих большую часть оборота между Россией и ЕС, — но и, по сути, закрыли европейское направление для транспортных российских компаний (пятый санкционный пакет).

Далее серьезное влияние оказывали не сами санкции, а их последствия. Наши страны-партнеры, которые помогали транзиту грузов, стали ограничивать этот поток.



Например, Казахстан заявил о недопустимости провоза через свою территорию товаров, попавших под санкционные ограничения, и невозможности их оплаты.

Следующим серьезным ударом для отрасли стал 12-й пакет санкций, включающий в себя финансовые ограничения. После этого начались проблемы с платежами в Китай, Турцию, ОАЭ и другие страны. Банки других стран, в отличие от российских банков, по-прежнему интегрированы в международную торговлю с западными странами и при необходимости должны раскрывать информацию о совершаемых транзакциях. В результате каждый банк стал взвешивать последствия от ведения взаиморасчетов с Россией, поскольку это может повлечь репутационные и санкционные риски.

В феврале ОАЭ впервые вышли из списка серых стран с недостаточной открытостью и чистым капиталом, поэтому крупнейшие банки ОАЭ ужесточили процедуры комплаенса при работе с резидентами РФ, в том числе чтобы не создавать лишних проблем для нового статуса их страны.

— Как тогда российские компании проводят трансграничные платежи?

— Для продолжения внешнеэкономической деятельности используются различные способы, вплоть до оплаты криптовалютой и USDT. Российские компании обращаются к банкам второго и третьего эшелона, которые не попали под санкционные ограничения.

Это выход для поддержания бизнеса в рабочем состоянии. Но такая тактика повышает административные расходы, увеличивает транзакционные издержки, снижает

эффективность бизнеса, качества услуг и цепочек поставок. Одно дело совершить транзакцию за 10 минут и через 2 часа увидеть от партнера подтверждение о получении средств, и совсем другое, когда платеж может идти от пяти до десяти дней. Помимо временных и транзакционных затрат нужны дополнительные кадровые ресурсы, которые будут контролировать эти процессы.

Высокие издержки приводят к повышению стоимости товаров и услуг и усилению инфляции — все это негативно сказывается на экономических процессах и приводит к их примитивизации.

— Поставляются ли товары из Европы?

— Мы продолжаем импортировать те товары, которые не попали под санкции. Они поставляются по прямым контрактам с европейскими производителями и, как правило, транспортируются транзитом через Литву, Польшу и Республику Беларусь. Сроки, конечно, немного увеличились на два-три дня, так же как и стоимость, потому что изменилась технология перевозки и значительно сократилось количество предложений на рынке.

Если смотреть на статистику, то объем товарооборота между Россией и Евросоюзом сократился с \$260 млрд до \$89 млрд, из которых порядка \$35 млрд приходится на импорт несанкционных товаров.

— Какие на сегодня страны заменили импорт из Европы?

— Единственная страна, которая смогла это сделать, — Китай. По итогам 2023 года почти половину импорта в России заняла именно КНР — \$115 млрд из

\$285 млрд. В целом товарооборот с Китаем в прошлом году составил \$240 млрд.

Из Поднебесной к нам завозят автотранспорт и оборудование (по 25%), электронику и компоненты (около 18%), химическую продукцию (около 7%) и товары народного потребления (примерно 10–12%). Никакие другие страны не смогли стать заместителями такого объема товаров. Это не очень хорошо, потому что наблюдается тенденция к китаизации нашей экономики, то есть значительная зависимость от одного внешнеторгового партнера.

— С какими проблемами могут столкнуться перевозчики при транспортировке грузов из Китая?

— Есть несколько сложностей, с которыми можно столкнуться при организации цепочек поставок из Китая. Во-первых, это ограничение инфраструктурных объектов на территории РФ. К ним можно отнести порты Владивостока, которые сейчас уже загружены более чем на 90%, пункт пропуска Забайкальск — Маньчжурия, а также большую часть всего Восточного полигона как наиболее товароемкого направления. Впрочем, мы видим значительные усилия властей по расширению узких мест и финансированию развития инфраструктуры. Ждем их реализацию в ближайшие 2–5 лет.

Во-вторых, это возможные решения третьих стран, прежде всего Казахстана, о дополнительных мерах контроля за транзитом грузов, следующих в Россию. Такую историю мы наблюдали в середине 2023 года, что привело к снижению отправок транзитом через Казахстан и к увеличению как сроков поставки почти на месяц, так и стоимости перевозок.

В-третьих, это решения властей Китая, касающиеся ограничений экспорта товаров в РФ, квотирования емкости транспортных коридоров или введения карантинных мер. Например, во время пандемии COVID-19 КНР ввела двухнедельный карантин для водителей большегрузов, что резко замедлило перевозки и вызвало огромные очереди на границах.

— Продолжится ли в 2024 году усиление китайского направления?

— На мой взгляд, внешняя торговля России и Китая в части импорта практически достигла своего пика, и в текущем году показатели не продемонстрируют большого роста. При этом, если проблемы с платежами не найдут эффективного решения, то мы можем увидеть и снижение объемов торговли.

— Какие вызовы стоят перед отраслью?

— В первую очередь это серьезная нехватка кадров. На сегодня уровень безработицы в России составляет 2,9%. При этом предельный уровень безработицы в мировых стандартах — не меньше 5,5–6%. При таком показателе рынок труда может демпфировать резкие колебания спроса и предложений.

В результате непростой ситуации с кадрами происходит рост зарплат и издержек, в том числе административных. Дополнительное давление оказывают сложности организации финансовых потоков, которые не добавляют бизнесу устойчивости.

За 2022–2023 годы участники рынка адаптировались, приняли новые условия и правила работы. Теперь необходимо повышать качество сервиса, эффективность процессов и компетенции сотрудников. На этом фоне 2024 год для логистики станет годом конкуренции в борьбе как за клиента, так и за кадры. ■



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

РАБОТЕ НЕ ХВАТИЛО РУК

ВПЕРВЫЕ ПРОБЛЕМА НЕХВАТКИ КАДРОВ ВЫШЛА НА ПЕРВОЕ МЕСТО СРЕДИ ПРИЧИН, ТОРМОЗЯЩИХ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА. ПО РАЗНЫМ ОПРОСАМ, ЭТО МНЕНИЕ РАЗДЕЛЯЮТ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ, А ТО И ДВЕ ТРЕТИ КОМПАНИЙ. ЧТОБЫ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ, ПРЕДПРИЯТИЯ АКТИВНО ВЫСТРАИВАЮТ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ», ЗАНИМАЯСЬ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТОЙ СРЕДИ ШКОЛЬНИКОВ И СОТРУДНИЧАЯ СО СРЕДНИМИ СПЕЦИАЛЬНЫМИ И ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ. А ПОКА ЭТИ ПРОГРАММЫ ДОКАЗЫВАЮТ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, БИЗНЕС КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ НА УДЕРЖАНИИ КАДРОВ, КОТОРОГО ПРОСТЫМ ПОВЫШЕНИЕМ ЗАРПЛАТ ИЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ СОЦПАКЕТА ТЕПЕРЬ НЕ ДОБИТЬСЯ. АНАСТАСИЯ РЕУТОВА

ДЕФИЦИТ ЗАНЯЛ ПЕРВОЕ МЕСТО В 2023 году наиболее острой проблемой для бизнеса стала нехватка квалифицированных кадров. Как следует из ежегодного опроса СОСПП, об этом заявили 76,5% компаний против 52% в 2022 году. Причем у 45,1% (+13,6% за год) ситуация с кадрами ухудшилась. Доля предприятий, которым не хватает специалистов со средним уровнем квалификации, увеличилась с 39,6% до 46,1%, с высшим уровнем — с 41,7% до 54,9%. Доля компаний, которым удалось решить кадровую проблему, напротив, сократилась за год на 5,8% — до 22,5%.

«Впервые за все время деятельности института уполномоченных кадровая проблема стала лидером среди системных затруднений МСП. В Свердловской области эту проблему как ключевую предприниматели отмечают чаще (64,8%), чем в целом по России (47%)», — отметила бизнес-омбудсмен в Свердловской области Елена Артюх.

Эксперты и аналитики подчеркивают, что в нынешних условиях в стране нет трудоизбыточных регионов. Согласно данным сервиса по поиску работы и персонала HH.ru, в январе 2024 года было опубликовано на 34% больше вакансий, чем годом ранее. В то же время число резюме выросло только на 4%. На одну вакансию приходилось 2,4 резюме (3,5 — по РФ в целом), что говорит о низкой конкуренции и высоком дефиците кадров. «Наиболее острый дефицит в сферах “Розничная торговля”, “Автомобильный бизнес”, “Медицина и фармацевтика”, “Рабочий персонал”, “Производство, сервисное обслуживание”, “Строительство и недвижимость”», — сообщила руководитель пресс-службы HH.ru на Урале Ольга Виноградова.

По данным департамента труда и занятости населения Свердловской области, в феврале 2021 года потребность предприятий составляла 47,8 тыс. работ-

ников, а численность безработных 114,2 тыс. человек. Спустя три года ситуация перевернулась — при потребности 60,6 тыс. сотрудников численность безработных составила 11 тыс. человек. «Коэффициент напряженности рынка труда (отношение численности безработных к числу вакантных рабочих мест) составил 0,18 против 2,39 в 2021 году. Снижение показателя вполне выгодно для соискателя, но не для бизнеса и экономики, для них такая ситуация достаточно критична», — подчеркнула заведующая кафедрой экономики труда и управления персоналом УрГЭУ Светлана Долженко.

УДЕРЖАТЬ НЕЛЬЗЯ ОТПУСТИТЬ Помимо того что соискатели находятся в более выгодном положении на рынке труда, в последнее время они стали менять свое отношение к работе. «Сотрудники хотят видеть ценность и смысл того, во что они вкла-

дывают силы и время, расти и развиваться. Поэтому компаниям нужно развивать человекоцентричный подход, улучшать условия труда, повышая эффективность персонала», — отметила Ольга Виноградова.

Поскольку люди стали более требовательными к условиям труда, взять специалиста со стороны становится все дороже. В результате бизнес фокусируется на удержании действующих сотрудников. При этом, как отмечают сами предприятия, для закрепления на производстве кадров, особенно молодых, высокой зарплаты и широкого соцпакета уже недостаточно. «Чтобы остановить отток молодежи из малых городов, должен быть сформирован привлекательный образ будущего, которое ожидает сотрудников в родном городе», — пояснила директор по персоналу Уральского алюминиевого завода (УАЗ, входит в «Русал») Анна Соломеина.



→ «Русал», например, выявляет проблемные точки на территориях присутствия с помощью социисследований и пытается решить их. Так, в Краснотурьинске и Каменске-Уральском компания благоустроила набережные, в Краснотурьинске построила медцентр. В 2024 году она планирует завершить строительство Центров спортивных единоборств в Краснотурьинске и Североуральске, а также инвестировать в здравоохранение и учреждения образования и культуры в Каменске-Уральском.

По мнению HR-директора компании «Атомстройкомплекс» Галины Хабаровой, главный фактор удержания сотрудников — интересная работа, возможности для личностного и профессионального роста, а также повышение качества жизни с помощью предприятия. «Наши сотрудники могут приобретать квартиры с хорошими скидками, проходят медицинские обследования, а обучающие программы предусмотрены не только для специалистов, но и их детей. Результат — у трети коллектива стаж работы больше 11 лет, а каждый второй соискатель приходит по рекомендации сотрудников», — рассказала она.

В «СКБ Контур» действуют программы признания профессиональных заслуг, конкурсы и конференции внутри разных направлений. «На удержание специалистов работает корпоративная культура, дающая большие возможности для развития. Сотрудники могут расти внутри компании, учиться новым профессиям и менять направление деятельности, стать руководителем или экспертом. Это позволяет закрывать в среднем 20% вакансий внутренними переводами», — отметила директор по персоналу «СКБ Контур» Александра Батина. Впрочем, уточняет она, главным стимулом для большинства соискателей и сотрудников был и остается уровень зарплаты: «По разным оценкам, финансовый вопрос — решающий для 70–80% специалистов на рынке. Около 40% соискателей хотят работать в стабильной компании и более 30% — иметь возможность постоянно учиться, расти в должности и работать удаленно».

Светлана Долженко считает, что для решения вопроса удержания кадров надо выходить за рамки одного предприятия: «Думать об этом надо вместе, а не продолжать конкурировать и переманивать сотрудников друг у друга, пока в это же время молодежь уезжает в другой регион».

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД Все больше компаний придерживаются стратегий «развития человеческого

капитала», включающих программы профориентации школьников, создания собственных кафедр и академий на базе университетов, стажировок, а также доступные механизмы развития и карьерного роста внутри предприятия.

По словам Александры Батиной, заинтересовать будущих работников важно еще в школе. Для этого благотворительный фонд «СКБ Контур» открывает в школах Екатеринбурга и Свердловской области профильные классы, помогает ученикам участвовать в соревнованиях по математике и информатике. А в прошлом году компания запустила сервис профориентации «Гид IT». Корпоративный университет «Русала», в свою очередь, бесплатно готовит выпускников к экзаменам. Участников финального тестирования он направляет для участия в олимпиаде «13-й элемент. ALхимия будущего» — еще одного образовательного проекта компании, победа в котором позволяет получить до семи дополнительных баллов при поступлении в вузы.

Значительный вклад в подготовку кадров вносят партнерские программы с вузами. При этом стороны стараются реализовывать их в рамках win-win подхода, когда компании получают талантливых специалистов, вузы — современные программы обучения, а студенты — актуальные знания от экспертов отрасли. Знакомить студентов с корпоративной культурой и принципами работы компании начинают уже во время стажировок, в том числе оплачиваемых. «Во время практики под наставничеством опытных сотрудников студенты погружаются в реальные задачи и видят, какие возможности дает крупная компания. Совмещая теоретическое обучение с практической работой, к моменту получения диплома ребята уже уверенно встают на ноги в профессии, чувствуют рынок, трезво оценивают возможности и видят свой путь развития в компании», — пояснила Галина Хабарова.

Помимо совместных программ обучения, бизнес улучшает материально-техническую базу образовательных учреждений. Так, в рамках проекта «Профессионалитет» «Русал» сформировал металлургический образовательный кластер на базе четырех суззов Каменска-Уральского, Краснотурьинска и Североуральска. Здесь было создано 12 новых лабораторий и мастерских. «Талантливую молодежь мы поощряем материально: для студентов, обучающихся на бюджетной основе по таким направлениям, как металлургия, энергетика, медицина, педагогика, предусмотре-



СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПОДГОТОВКИ ОДНОГО СПЕЦИАЛИСТА СОСТАВЛЯЕТ 190-250 ТЫС. РУБ.

ны не только ежемесячные выплаты, но и участие в профессиональных конференциях, производственные стажировки и экскурсии», — добавила Анна Соломеина.

«Атомстройкомплекс» стал опорным работодателем кластера «Строительство» и вложил более 20 млн руб. в обновление базы Уральского колледжа технологий и предпринимательства: были отремонтированы мастерские, закуплено оборудование, соответствующее тому, что применяют на стройках, скорректирована учебная программа.

СПЕЦИАЛИСТЫ ВЫШЛИ В КОПЕЕЧКУ

Главной проблемой остается то, что результат начатых образовательных программ будет виден через несколько лет, а квалифицированные кадры нужны уже сегодня. «В срок подготовки таких специалистов входит базовое профильное образование, помимо этого на большинстве предприятий есть отдельная система обучения персонала, в том числе новичков в рамках программ адаптации. И период обучения может варьироваться от нескольких дней до года», — отметила Светлана Долженко.

От срока обучения и уровня квалификации будет зависеть и стоимость подготовки специалиста. В сред-

нем, по оценке экспертов, промышленное предприятие тратит 190–250 тыс. руб. на замену сотрудника. Сюда входят затраты на поиск персонала, процесс адаптации, обучение новых сотрудников, оплату наставников, а также потери в связи с пониженной результативностью планирующего уволиться сотрудника и выходом нового сотрудника на нормативную производительность.

В каждой из специальностей срок обучения и адаптации разнится. Например, подготовка одного программиста может занять до полутора лет. Обучение специалистов техподдержки длится около двух месяцев, выход на полную производительность — около пяти. Специалиста по продажам можно обучить базовому уровню владения профессией за три месяца.

МОЛОДЕЖЬ И ПЕНСИОНЕРОВ ЗАПИСАЛИ В РЕЗЕРВ

По оценкам аналитиков рейтингового агентства АКРА, у российского рынка труда есть резервы. «При условии, что в каждой из возрастных групп экономическая активность вырастет до уровней, характерных для сопоставимых с Россией стран, внутренние резервы рынка труда можно оценить в 7,5 млн человек. Из них около 1,5 млн человек — молодежь, а почти 5 млн — люди старшего возраста. Использование этого ресурса требует стимулирующей политики государства на рынке труда и изменения его институтов в сторону большей гибкости и разнообразия трудовых отношений», — утверждают аналитики агентства.

В прошлом году работодатели уже стали чаще набирать на работу людей старше 40 лет, а также инвалидов, несовершеннолетних, кандидатов без опыта работы и женщин на традиционно «мужские» вакансии. Привлекать к работе пенсионеров и школьников для решения кадровой проблемы в регионе предложила и Елена Артюх. «Можно было бы использовать потенциал пенсионеров, изменив чуть-чуть регулирование. На сегодня работающие пенсионеры лишены возможности получать компенсации по пенсиям, и работодатели продолжают платить за них страховые взносы в пенсионный фонд», — сказала бизнес-омбудсмен. Она также предложила облегчить процедуры сезонного вовлечения старшеклассников в занятость: «Летом многие хотели бы работать, но из-за сложности процедур оформления половина лета уйдет только на то, чтобы разобраться с этим».

По мнению Светланы Долженко, в регионе недостаточно оценена тема использования резервов роста производительности труда, возрождения научной организации труда как инструмента решения кадровых задач. «Важно и нужно заниматься повышением уровня квалификации HR-специалистов, ведь именно от них зависит качество и эффективность применяемой кадровой политики на предприятиях. Также важно заниматься развитием HR-бренда на уровне региона и отдельных муниципалитетов, уже есть успешные кейсы в этой части, которыми можно делиться», — добавила эксперт. ■



ИЗ-ЗА УДОРОЖАНИЯ КАДРОВ КОМПАНИИ КОНЦЕНТРИРУЮТСЯ НА УДЕРЖАНИИ ДЕЙСТВУЮЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

НАЦПРОЕКТ ПРОТИВ КАДРОВОГО ГОЛОДА

ЗА ПЯТЬ ЛЕТ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА» ПОДНЯЛ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СВЫШЕ 250 СВЕРДЛОВСКИХ КОМПАНИЙ. ПО ОФИЦИАЛЬНЫМ ДАННЫМ, ОБЩИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ПРЕВЫСИЛ 3 МЛРД РУБЛЕЙ. К ЭТОЙ ЦИФРЕ НУЖНО ДОБАВИТЬ СРЕДСТВА, КОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ ГОСПРОГРАММЫ СЭКОНОМИЛИ БЛАГОДАря ПОМОЩИ В РЕШЕНИИ ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ СВОИХ ПРОБЛЕМ — КАДРОВОГО ВОПРОСА.

В 2018 году Свердловская область стала одним из пилотных регионов нацпроекта «Производительность труда», а на текущий момент входит в лидирующую группу субъектов РФ. К марту 2024 года в нем участвуют и предприятия малого бизнеса, и градообразующие холдинги: «Уралэлектромедь», «ВСМПО-Ависма», Каменск-Уральский металлургический завод, Синарский трубный завод и другие.

Отраслевой перекос — около 70% свердловских участников работают в сфере обрабатывающей промышленности — объясняется спецификой региона. За пять лет инструменты бережливого производства доказали эффективность во всех отраслях: от завода безалкогольных напитков «Чистогорье» и производителя снековой продукции «Витек» до типографии «Фабрика цвета», крупного уральского дистрибьютора «Компания Альянс» и дорожных строителей, таких как «УБТ-Сервис» и т. д.

«НОВОПЫШМИНСКОЕ»

- ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ — ФАСОВКА КЕФИРА
- НА 24% ВЫРОСЛА ВЫРАБОТКА
- НА 22% СНИЗИЛОСЬ ВРЕМЯ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ
- НА 10% СОКРАТИЛОСЬ НЗП

«Мы долго сомневались, стоит ли вступать в нацпроект. Думали, программа больше подходит предприятиям конвейерного типа, в первую очередь промышленным. Но быстро убедились: бережливое производство хорошо работает с любыми процессами», — вспоминает генеральный директор аграрного предприятия «Новопышминское» Любовь Вяткина.

В универсальности lean*-инструментов уверен и Александр Казаков, гендиректор областного Фонда технологического развития промышленности Свердловской области, на базе которого функционирует Региональный центр компетенций (РЦК) — местный оператор нацпроекта.

«В любом процессе есть потери и неэффективности, из-за которых страдает производительность труда. Эксперты РЦК помогают находить и устранять эти потери. Потому бережливое производство работает везде: и на предприятиях агропромышленного комплекса, и в торговле, и в крупных промышленных холдингах», — объясняет эффективность lean-методик господин Казаков.

«НУЖНО НЕ РАСШИРЯТЬ ШТАТ, А РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ»

После оптимизации пилотных участков выработка на свердловских предприятиях-участниках нацпроекта в среднем выросла на 50%. Кроме того, время изготовления продукции сократилось на 40%, а запасы незавершенного производства снизились на 42%.

Эксперты РЦК помогли компаниям не только поднять производительность, но и справиться с последствиями кадрового голода и нарастить выпуск продукции без увеличения штата.

«Как рассуждают многие бизнесмены? Если нужны рабочие руки — надо набирать людей. Они работают “в лоб”, забывая об эффективности кадров. Мы предлагаем другой путь — интенсивный, а не экстенсивный. Да и не всегда она есть — возможность развиваться экстенсивно, особенно когда речь идет о расширении штата», — рассказывает господин Казаков. — Наша задача — сделать так, чтобы текущие ресурсы предприятия, в том числе люди, работали с максимальным КПД. Если работать эффективно, не придется расширять штат».

Одним из примеров «максимизации отдачи» стал Калининский химический завод.

«На участке упаковки предприятия работали 12 человек. Бутылочным горлышком стал этап маркировки, где каждый человек фактически ставил отдельную метку. Мы предложили создать единый штамп, сочетающий несколько оттисков. Так от десяти касаний пришли к одному, высвободив нескольких сотрудников», — рассказывает старший руководитель проектов РЦК Мария Тихомирова.

«ПОБОЧНЫЙ» КПД

К повышению КПД персонала приводит и изменение отношения людей к обязанностям. Это, рассказывают участники нацпроекта, частый «побочный эффект» участия в госпрограмме, который помогает сгладить кадровый голод.

«После “Фабрик процессов” сотрудники изменились. У них появился критический взгляд на работу и мотивация что-то менять, а не слепо следовать привычному шаблону. У нас — как и многих других участников — это проявилось и в заметной активизации рацработы, что дало конкретный экономический эффект», — рассказывает Александр Пономарев, руководитель отдела отраслевых продаж Уральского завода эластомерных уплотнений.

Господин Пономарев говорит о «Фабриках процессов» — центрах обучения РЦК, где воссоздают типичный офисный и производственный процесс, учат находить и исправлять заложенные в них неэффективности.



За пять лет на «Фабриках процессов» и других тренингах обучили почти пять тысяч человек

«Я была на нескольких “Фабриках”, и все произвели на меня впечатление. Настолько, что советую пройти эти тренинги всем. Благодаря небольшому размеру и простоте “цеха” или “офиса” в них быстро становятся видны все недочеты. Проще понять, как упростить работу, сделать ее быстрее, эффективнее — и как использовать эти навыки в своей компании», — рассказывает Татьяна Щеглова, соучредитель «Гросс Групп ЕК».

«ГРОСС ГРУПП ЕК»

- ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ — ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРНОГО БЕТОНА
- НА 29% ВЫРОСЛА ВЫРАБОТКА
- НА 25% СНИЗИЛОСЬ ВРЕМЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ
- НА 42% СОКРАТИЛОСЬ НЗП

«МЫ ПОМОГАЕМ С НУЛЯ ОСВОИТЬ НЕСКОЛЬКО КОМПЕТЕНЦИЙ»

Справиться с кадровым голодом помогают и конкретные инструменты бережливого производства, которые исполь-

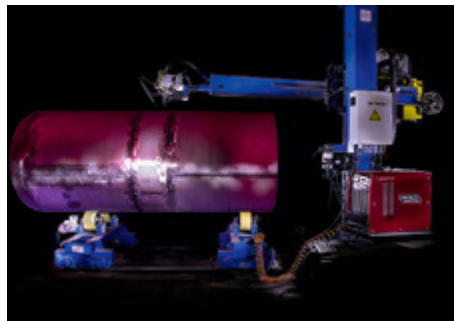
зуют эксперты РЦК. Например, матрицы компетенций — мощное средство планирования кадровой работы. Такие таблицы наглядно показывают уровень развития персонала, его сильные стороны и точки роста, и позволяют определить для каждого сотрудника должность, где он принесет максимальную пользу. Среди предприятий, которые использовали матрицы компетенций во время участия в нацпроекте, — Уральский завод химического машиностроения.

«УРАЛХИММАШ»

- ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ — ПРОИЗВОДСТВО АРМАТУРНЫХ БЛОКОВ
- НА 35% ВЫРОСЛА ВЫРАБОТКА
- НА 25% СНИЗИЛОСЬ ВРЕМЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ
- НА 66% СОКРАТИЛОСЬ НЗП

Другой эффективный инструмент, который помогает решить кадровый вопрос, — стандартизация операций. Стандартизированные, четко описанные операции легко усвоить, они делают сотрудников взаимозаменяемыми, позволяют одному человеку одинаково качественно выполнять несколько задач — другими словами, повышают его занятость и продуктивность.

«Мы помогаем разработать простые и интуитивно понятные стандарты выполнения работ. После этого сотрудник может с нуля достаточно быстро освоить несколько компетенций. Это серьезная помощь предприятию в условиях дефицита кадров», — рассказывает руководитель проектов РЦК Салават Ахмадиев.



Стандартизированные операции помогают эффективно работать даже в условиях дефицита сотрудников

Такой инструмент использовали на заводе криогенного оборудования «Техгаз-ТК». Там эксперты РЦК помогли разработать стандарт для заперличивания. После этого специфичную операцию, которой владел единственный сотрудник, быстро освоили несколько работников.

«Говорят, кадры решают все. Модернизация производства, постройка нового цеха и покупка нового оборудования сами по себе не дадут нужного прироста производитель-

«ТЕХГАЗ-ТК»

- ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ — ВЫПУСК ГАЗИФИКАТОРОВ VISTA
- НА 140% ВЫРОСЛА ВЫРАБОТКА
- НА 34% СНИЗИЛОСЬ ВРЕМЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ
- НА 25% СОКРАТИЛОСЬ НЗП

ности. Мы на своем примере убедились: надо перестраивать работу в головах руководителей, начальников цехов, мастеров: учить людей видеть проблемы, организовывать систему их решения, выстраивать эффективные производственные потоки. В этом нацпроект нам сильно помог», — рассказывает директор «Дефенс-Рус» Сергей Быков.

«ДЕФЕНС-РУС»

- ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ — ПРОИЗВОДСТВО ПЕРИМЕТРАЛЬНЫХ ОГРАЖДЕНИЙ
- НА 18% ВЫРОСЛА ВЫРАБОТКА
- НА 46% СНИЗИЛОСЬ ВРЕМЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ
- НА 36% СОКРАТИЛОСЬ НЗП



«Дефенс-Рус» в 1,5 раза сократил время выпуска продукции на пилотном участке

Александр Казаков, генеральный директор Фонда технологического развития промышленности Свердловской области:

«В недавнем послании Федеральному собранию президент четко обозначил проблемы, которые сегодня стоят перед страной, и способы их решить. Если мы хотим преодолеть кадровый дефицит и повысить эффективность отечественной промышленности, нам критически важно кардинально поднять производительность труда. Поэтому нацпроект планируют продлить до 2030 года. По оценке Минэкономразвития, за шесть лет он снизит потребность экономики в кадрах на 130 тыс. человек и перекроет более 10% кадрового дефицита. Но пока будущие параметры и цели проекта не утверждены, госпрограмма действует до конца 2024 года. Если предприятие хочет присоединиться к ней в ее текущей конфигурации, оно может сделать это в течение ближайшего месяца — и уже в этом году получить государственную поддержку».

ЭФФЕКТИВНЫЙ ТУРИЗМ

19 марта 2024 года национальный проект «Производительность труда» решено было расширить, включив в него туристическую отрасль. Теперь в госпрограмме смогут участвовать предприятия сферы туризма с выручкой от 180 млн рублей. В России действует около 200 компаний, отвечающих этим условиям: от пляжей и ярмарок до гостиниц и туроператоров.



МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

АГРАРИИ ВЫРОСЛИ

ПРОШЛЫЙ ГОД ДЛЯ УРАЛЬСКИХ АГРАРИЕВ ПРОШЕЛ С ПЕРЕМЕННЫМ УСПЕХОМ: УВЕЛИЧИЛОСЬ ПРОИЗВОДСТВО ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ, А ОБЪЕМ СБОРА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР СОКРАТИЛСЯ ИЗ-ЗА ПОЖАРОВ И ЗАСУХ. ЗА ГОД СВЕРДЛОВСКУЮ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЮ ПРЕКРАТИЛИ ПОСТАВЛЯТЬ В ВОСЕМЬ СТРАН, ЗАТО ВЫРОСЛИ ОБЩИЕ ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА. ПРЕДПРИЯТИЯ АПК УСПЕШНО СПРАВИЛИСЬ С ПРОЦЕССАМИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, НО ТАК И НЕ РЕШИЛИ ПРОБЛЕМУ НЕХВАТКИ КАДРОВ. АНАСТАСИЯ ТАНАЧЕВА

По данным Свердловскстата, индекс производства сельхозпродукции в регионе в прошлом году составил 97,3% к уровню 2022 года, в фактических ценах — 114,4 млрд руб. Положительную динамику продемонстрировала отрасль животноводства (+102,1% год к году). На убой было отправлено 248,5 тыс. т скота и птицы (100,4%), было произведено 875,5 тыс. т молока (103,5%) и 1,6 млн шт. яиц (101,6%). Свердловская область заняла наибольший удельный вес в общем объеме производства молока и яиц в УрФО — 45,5% (1-е место) и 36,4% (2-е место) соответственно.

Всего в регионе работают около 300 сельскохозяйственных организаций и около 700 фермерских хозяйств и ИП. Большая часть из них увеличила объемы производства за прошедший год. Так, свиномкомплекс «Уральский» (входит в АО «Сибагро»), который закрывает более половины потребностей Свердлов-

ской области в свинине, произвел в 2023 году 66 тыс. т продукции, а годом ранее — 63,5 тыс. т. Как рассказали в пресс-службе «Сибагро», увеличение объема производства связано с модернизацией цеха первичной переработки свиномкомплекса и повышением производительности труда сотрудников.

Птицефабрика «Рефтинская» (входит в ООО «Уральская агропромышленная группа») на 15% увеличила объемы производства птицы и превысила 50 тыс. т. «Добиться результатов удалось благодаря усилению биологической защиты птицефабрики, оптимизации кормовой программы и обновлению системы кормления», — пояснили в пресс-службе предприятия.

ООО «Молочный кит» (бренды «Три коровы два кота», «Наша Маша», «Полевское») за прошлый год произвел на 30 тыс. т продукции больше, чем в 2022 году (+5%). «Молочная продукция в этом плане ста-

бильна, у нас производство всегда в плюсе, потому что люди понимают пользу», — отметил генеральный директор Игорь Пехотин.

Снизилась некоторые показатели в 2023 году в растениеводстве. Валовой сбор овощей открытого грунта (без учета населения) составил 39,3 тыс. т (+7,3% к 2022 году), картофеля — 273,3 тыс. т (+24,3%), а зерновых и зернобобовых культур — 655,5 тыс. т (–39,3%). Как пояснили в региональном минАПК, это произошло из-за «неблагоприятных и опасных агрометеорологических явлений, наблюдавшихся в мае — июне 2023 года». Из-за этого в 42 муниципалитетах был введен режим чрезвычайной ситуации, что позволило аграриям избежать штрафов.

МЕНЬШЕ СТРАН — БОЛЬШЕ ПИЩИ

На фоне смены экономической ситуации число стран для экспорта уральской сельхозпродукции сократи-

лось — с 34 в 2022 году до 26 в 2023 году. Зато объемы, по данным Федеральной таможенной службы (ФТС), напротив, увеличились на 87,4%. В правительстве региона добавили, что в 2023 году объемы экспорта зернобобовых выросли более чем в 100 раз, пшеницы и овса — в 20 раз, свинины — в 10 раз. Наибольшую долю в структуре экспорта заняла «прочая продукция АПК» (семена льна, зернобобовых, прочие масличные семена, яйца, отруби, корма для животных, макаронные изделия, мед) — 44,4%, а также масложировая продукция — 32,2%.

Главным закупщиком уральской сельхозпродукции стал Китай. На него приходится почти 30% от всего объема экспортируемых товаров АПК, сообщили в региональном правительстве. На втором месте находится Казахстан, на третьем — Республика Беларусь. «Больше всего у Китая востребованы семена льна. Сейчас для нашего региона их экспорт — активно раз-

вивающееся направление работы. Если сравнивать с показателями прошлого года, то экспорт льна вырос в семь раз,— рассказала министр АПК и потребительского рынка Свердловской области Анна Кузнецова.— Кроме того, в КНР поставляется рапсовое масло и кондитерские изделия. Особенно пользуются популярностью вафельные конфеты фабрики “Конфи”. Среди любимых сортов, к примеру, “Топленое молоко” и “Ариадна”». Помимо кондитерских изделий, регион экспортирует мед торговой марки «Берестов А. С.» и натуральные полезные сладости. Продукция поставляется на рынки США, Китая, Южной Кореи, ОАЭ, Тайваня, Монголии, Казахстана и других стран ближнего зарубежья.

Предприятия свердловского АПК расширяют географию поставок и внутри страны. Рефтинская птицефабрика, например, теперь продает свои пельмени по всей территории УрФО, в Уфе, Новосибирской, Кемеровской и Иркутской областях, а также в Еврейской автономной области. Готовая продукция предприятия под брендом Pervafood распространяется по всей стране и поставляется в Казахстан и Белоруссию.

МАШИНЫ НАШЛИСЬ ЛЕГЧЕ ЛЮДЕЙ

В минАПК Свердловской области заявили, что в прошедшем году сельхозтоваропроизводители успешно адаптировались к новым условиям: «Еще не сложились устойчивые торговые отношения и новые логистические цепочки, которые заменяют вышедших европейских поставщиков, но аграрии быстро реагируют на предложения рынка техники и находят эффективные для себя решения».

Лидер по поставке тракторов и другой техники по-прежнему Белоруссия. При этом на рынок активно заходят китайские производители, особенно в сегменте малых и средних мощностей. Хотя опыт их эксплуатации еще небольшой, отзывы пользователей хорошие. «Сохраняется серьезная потребность в запасных частях как для отечественных машин, так и для импортных,— отметили в свердловском министерстве.— Но рынок запасных частей достаточно насыщен, и значимых проблем с подготовкой техники аграрии не испытывают».

По словам участников рынка, им удалось наладить процессы импортозамещения. «До введения санкций на аппаратном участке предприятия работало итальянское оборудование. Расходные материалы мы тоже закупали европейские. Сейчас оборудование и расходные материалы покупаем китайские по ценам ниже, чем было у западных поставщиков. Упаковочные материалы у нас российские»,— рассказала генеральный директор Серовского гормолзавода Яна Володарская. По ее словам, в первом полугодии 2023 года был рост цен на упаковку у российских производителей, но сейчас ее стоимость стабилизировалась.

«Молочный кит» тоже закупает китайское оборудование. «Санкции дали толчок, мы открыли для себя рынок, на который раньше не обращались, и поняли, что качество китайского оборудования очень высокое, а цены ниже, чем у европейских компаний. У тех же немецких производителей, видимо, была наценка за бренд,— пояснил Игорь Пехотин.— Однако если в первой половине 2023 года стоимость оборудования



была более приемлемой, то во второй из-за валютных скачков возросла в среднем на 25%».

В свиномкомплексе «Уральский» тоже считают, что зарубежному оборудованию есть достойные аналоги, например в России. Недавно предприятие закупило кормоавтоматы Sowmax, которые с 2011 года выпускаются компанией «Хогслэт РУС» из Липецкой области.

Но если проблемы с оборудованием удалось решить, то кадровый дефицит остается. По словам Игоря Пехотина, два-три года назад предприятия нуждались в специалистах с высшим образованием, а сейчас «нужны простые рабочие». Заводам не хватает грузчиков, водителей, комплектовщиков. На птицефабрике «Рефтинская» открыто 120 вакансий, в том числе должности ветеринарного врача и зоотехника. На Серовском гормолзаводе вакантно около 50 рабочих мест. «Не хватает фасовщиков, мастеров-молочников, инженеров по экономическому бюджетированию, специалистов по маркетингу, водителей, лаборантов химического анализа, машинистов установок,— сообщила Яна Володарская.— Мы обращаемся в образовательные организации за студентами, зовем их на практику с последующим трудоустройством. Привлекаем на работу пенсионеров, сейчас их на предприятии около 10% от числа всех сотрудников. Сотрудникам предлагается жилье, социальный пакет, прохождение обучения, ежегодная индексация зарплат на 10%. Сейчас средняя оплата труда составляет 45–47 тыс. руб.».

Другие предприятия АПК тоже активно сотрудничают с вузами и ссузами, привлекают студентов на практику с последующим трудоустройством и развивают социальные программы.

АГРАРИЕВ ПОДДЕРЖАЛИ РУБЛЕМ

В 2023 году на поддержку АПК было направлено около 5,3 млрд руб., что на 850,6 млн руб. больше, чем годом ранее. Помощь была оказана 465 получателям, в том числе 300 представителям малых и средних форм хозяйствования.

Согласно данным Инвестиционного портала Свердловской области, на средства господдержки в 2023 году были введены в эксплуатацию 13 объектов молочного животноводства, оснащенных современным технологическим оборудованием.

В регионе был создан селекционно-семеноводческий центр по картофелю для уменьшения доли импорта семенного материала. Стартовали четыре проекта по строительству и реконструкции оросительных систем, предусматривающих проведение гидро-мелиоративных мероприятий на площади 839,5 га. Сумма инвестиций в проекты превысила 322 млн руб.

Продолжилось обновление парка сельскохозяйственной техники и оборудования: товаропроизводители приобрели более 1,4 тыс. единиц, в том числе 180 тракторов, 34 зерноуборочных и 15 кормоуборочных комбайнов. Общая сумма затрат сельхозпроизводителей на пополнение технопарка превысила 4,6 млрд руб., часть из которых была возмещена из бюджета региона.

Более 1,3 млрд руб. региональные власти направили на возмещение затрат предприятий АПК на подготовку сотрудников и оплату труда студентов, прошедших практику на производстве.

Областное правительство активно поддерживает малые формы хозяйствования. Так, в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» в Екатеринбурге было открыто производство кокосовых йогуртов бренда Zani. По словам владелицы бренда Евгении Заниной, пуск производства объемом 600 кг в месяц обошелся в 3 млн руб., 700 тыс. руб. из которых предоставил Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП). На эти средства были приобретены термостат, тара, кокосовая стружка, топиамбур.

По данным Россельхозбанка, в 2023 году свердловским фермерам было выдано более 7,4 млрд руб., что на 25% больше предшествующего года. Порядка 75% выданных были произведены по льготной ставке.

ПРОЦЕССЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ АГРАРИИ НАЛАДИЛИ УСПЕШНО, НО ДОСТАТОЧНО РАБОТНИКОВ ТАК И НЕ НАШЛИ

Большая часть из них (5,1 млрд руб.) пошла на сезонно-полевые работы в регионе. «Кроме финансовой поддержки, фермерам помогают в продвижении их продукции через интернет с помощью маркетплейса “Свое родное”, платформой пользуется более 120 фермеров, и на мини-ярмарках “Вкусная пятница”, где свою продукцию реализовали небольшие фермерские предприятия: сыровары, производители чая, хлеба, колбасных изделий, шоколада»,— рассказали в пресс-службе банка.

Согласно региональному Инвестиционному portalу, с 2024 года предполагается предоставление большинства видов субсидий через государственную интегрированную информационную систему управления общественными финансами «Электронный бюджет», что позволит эффективнее предоставлять меры поддержки и повысить их доступность.

КАЖДОЕ СЕМЕЧКО НА СЧЕТУ

Аграрии Свердловской области активно готовятся к весенним полевым работам. В этом году планируется засеять 770 тыс. га, из которых почти 350 тыс. га займут зерновые и зернобобовые культуры. «Сельхозтоваропроизводители планируют увеличить площади посевов кормовых культур, чтобы обеспечить качественную базу сырья для животноводческого сектора. Они займут 369,3 тыс. га. Масличные культуры планируется посеять на площади порядка 38 тыс. га, а картофель и овощи — на площади почти 14 тыс. га»,— сообщил первый замминистра АПК Сергей Шарапов на агротехнологическом форуме «Посевная 2024 года. Средний Урал».

Чтобы провести запланированные работы, аграриям нужно 110 тыс. т семян. Ранее на федеральном уровне обсуждалась проблема нехватки семян, часть которых импортировалась из других стран. В начале года Минсельхоз РФ заявлял, что российские аграрии обеспечены семенами овощей на 60%.

В свердловском минАПК заверили, что сельхозтоваропроизводители полностью обеспечены семенным материалом зерновых и зернобобовых культур и картофеля: «Семена овощных культур в Свердловской области не производятся, но под посев в 2024 году планируется их приобретение в полном объеме. Официальными представителями семеноводческих компаний подтверждены объемы поставок семян рапса и кукурузы в требуемых объемах». ■



СВЕРДЛОВСКИЕ ВЛАСТИ ПЛАНИРУЮТ НАПРАВИТЬ БОЛЕЕ 5 МЛРД РУБ. НА ПОДДЕРЖКУ АПК В 2024 ГОДУ



АПРИОРИ

Априори

группа компаний
комплексного
сопровождения бизнеса

Оценочные услуги

- Оценка бизнеса
- Оценка ценных бумаг
- Оценка недвижимости
- Оценка машин и оборудования

Недвижимость, земля

- Оформление прав
- Сделки, риэлторские услуги
- Брокеридж
- Аналитика

Консалтинг

- Абонентское обслуживание
- Налоговый учет
- Бухгалтерский учет
- Финансовые консультации

Юридические услуги

- Сопровождение в судах
- Корпоративные споры
- Земельные споры
- Банкротство
- Гражданские споры



Екатеринбург
Красноармейская 10, 12 этаж
+7 (343) 237-27-27
ap10@apriorigk.ru