

ЭКСПЕРТ

УРАЛ

WWW.EXPERT-URAL.COM

25 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА — 28 ЯНВАРЯ 2024 ГОДА № 1 (885)

Макро-
тренды года
12

Точки притяжения

Рынок
года
16

Маршруты
года
36



ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Павел Абрамович Кобер

Научный редактор Ирина Перечнева

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),

Ольга Ануфриева

Фотокорреспондент Елена Елисеева

Исполнительный директор журнала «Эксперт-Урал»

Елена Нетиевская

Коммерческая служба Елена Колмогорова (коммерческий директор), Юлия Разина (заместитель коммерческого директора), Сергей Рамзин (директор по развитию)

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Исследования Екатерина Игошина, Анастасия Кандалицева,

Моника Колесова, Анастасия Пестрикова, Татьяна Печенкина,

Кристина Чукавина

Мероприятия Ольга Захарова

Федеральный «Эксперт»

Генеральный директор Максим Троепольский

Коммерческий директор Алексей Козлов

Адрес редакции: 105082, г. Москва, вн. тер. г. муниципальной округ Басманный, ул. Большая Почтовая, д. 18/20, стр. 15, пом. 10/2, e-mail: expert@expert.ru

Редакция журнала «Эксперт-Урал», АЦ «Эксперт»:

620062, Екатеринбург, ул. Малышева, д. 105, 6-й этаж

Тел.: (343) 345-03-42 (72, 78), 382-03-73

Издатель: ООО «Эксперт-Урал»

Адрес издателя: 620062, Екатеринбург, ул. Малышева, д. 105, офис 6.21

Знак информационной продукции: 16+

Рекламуемые товары подлежат обязательной сертификации

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

Учредитель: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ЭКСПЕРТ. МЕДИА».

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Регистрационный номер ПИ № ФС 77 - 86106 от 13.10.2023 г.

Отпечатано в ООО «АльфаЕ», 620100, Екатеринбург, ул. Восточная, 27А, офис 23.

Дата выхода в свет: 25 декабря 2023 г. **Тираж** 10 550. **Цена свободная**

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



Выпуск издания осуществлен при финансовой поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям

Содержание

РЕДАКЦИОННАЯ СТАТЬЯ 4

ПРОСТОЕ РУССКОЕ СЛОВО ГОДА

ПОВЕСТКА ДНЯ 5

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ 8

СОБЫТИЯ ГОДА 10

ТЕМА НЕДЕЛИ 12

НЕ ТОРМОЗИМ

Рост экономики в следующем году поддержат бюджетный стимул, промышленность и экспорт, но разогнаться не позволят инфляция и критическая ситуация на рынке труда

РУССКИЙ БИЗНЕС

РЫНКУ НУЖЕН ФУНДАМЕНТ УВЕРЕННОСТИ 16

Отмена стимулов на фоне жесткой денежно-кредитной политики обрушит стройку. Рынок надеется на постепенную корректировку ипотечных программ и переход к долгосрочному планированию

ПЕРЕД НОВЫМ ГОДОМ ЕСТЬ ТАКАЯ ТРАДИЦИЯ 22



Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства формирует у жителей и гостей Екатеринбурга новую привычку

(НЕ)ВЫНОСИМАЯ ЛЕГКОСТЬ ШИТЬЯ 24 Семейное ателье из города-спутника Екатеринбурга за 30 лет своего существования выжило вопреки всему и превратилось в мини-фабрику по пошиву униформы

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

ВТБ ЗАПУСТИЛ ИННОВАЦИОННУЮ ЦИФРОВУЮ ПЛАТФОРМУ ДЛЯ БИЗНЕСА 27 Бизнес Платформа ВТБ выводит на качественно иной уровень обслуживание компаний среднего и малого бизнеса

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ 28 Компании Среднего Урала вкладывают средства в такие масштабные отрасли экономики, как обрабатывающие производства, логистика, строительство, не забывая при этом про социально ориентированные сферы: здравоохранение и экологию. Все это — база экономического будущего региона

КАК БАНКИ ПОМОГАЮТ УКРЕПЛЕНИЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА 30 Эффективность работы предприятий российского оборонно-промышленного комплекса поддерживают современные финансовые и информационные технологии

ОУЩЕСТВО 34

В ФОКУСЕ — ЧЕЛОВЕК Социальная политика недропользователей фокусируется на развитии местных сообществ и заботе о людях

МАРШРУТЫ ГОДА

УВИДЕТЬ РЕГИОН — ВЛЮБИТЬСЯ В РОССИЮ 36 Целенаправленное развитие внутреннего туризма в субъектах РФ, помимо экономического обоснования, обретает политический смысл

БАТЛ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТЕНДОВ НА ВДНХ 42 Повышенный ажиотаж посетителей выставки «Россия» в Москве вызвали экспозиции субъектов РФ Урала и Западной Сибири

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

ПРОЕКТ «КУРГАНСКАЯ ОБЛАСТЬ»

САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ МОДЕЛИ ЛЕГКОВЫХ АВТО

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МАРКЕТИНГЕ

Дорогие наши партнеры!

Вы наполнили 2023 год новыми идеями, проектами и решениями, которые позволяют уверенно смотреть в будущее. Знаем, что именно наши партнеры являются не только экспертами в своих отраслях, но и драйверами экономического роста Уральского региона и страны в целом. Мы и в следующем году с большим удовольствием напишем о ваших достижениях, продолжим передавать ваш опыт, знания и компетенции читателям. Огромное спасибо за поддержку и до встречи на страницах «Эксперт-Урала»!

 Полпредство в УрФО	 Свердловской областной Союз промышленников	 URAL AIRLINES		
 Правительство Курганской области	 Visit Tyumen Агентство туризма и продвижения Тюменской области			
 Правительство Оренбургской области	 Департамент инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области			
 Правительство Пермского края	 КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ УДМУРТСКОЙ РЕСПУБЛИКИ			
 Правительство Тюменской области	 Министерство по туризму и молодежной политике Пермского края			
 Правительство Удмуртии	 ПЕРМСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА			
 Правительство Челябинской области	 ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ			
 ПРАВИТЕЛЬСТВО СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	 ATLAS DEVELOPMENT	 БРУСНИКА		
 МИНИСТЕРСТВО ИНВЕСТИЦИЙ И РАЗВИТИЯ	 ПЕРМСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА	 ВнешЭкономАудит ГРУППА КОМПАНИЙ		
 АГЕНТСТВО ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ Свердловской области	 ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ			
 МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИИ	 ATLAS DEVELOPMENT	 ГАЗПРОМ ДОБЫЧА ОРЕНБУРГ		
 СВЕРДЛОВСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	 ASNOVA учебно-экспертный центр	 ГАЗПРОМБАНК ЛИЗИНГ		
 УРАЛ	 ELKAM Artificial Lift	 САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ	 РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ГОРОГУ	
 softline®	 SAREX	 Ростелеком	 СБЕРБАНК Всегда рядом	 ЧЕЛИНД ЛИЗИНГ
 Дизайн- Принт	 ЯМАЛКОММУНЭНЕРГО акционерное общество	 СИБАГРО	 20 ЛЕТ С ВАМИ! ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР	 20 ЛЕТ С ВАМИ! ЮЖНОУРАЛЬСКИЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Простое русское слово года

Журнал «Эксперт-Урал» представляет собственную версию слова 2023 года. Оно не из набора новомодных англицизмов, обозначающих современные явления и тенденции, подлинный смысл которых дай бог нам всем осознать хотя бы через десятилетие.

Это простое русское слово ПОДДЕРЖКА. На наш взгляд, именно поддержка отражает ключевой тренд последнего времени в социальном и экономическом развитии нашей страны и российских регионов, включая субъекты РФ Большого Урала.

В экономике государственная поддержка, вылившаяся в реализацию программ импортозамещения и укрепления технологи-

ческого суверенитета, обеспечила опережающее развитие обрабатывающей промышленности. Подробнее об этом — в главной статье номера «Не тормозим», с. 12. Причем обработка активно растет как на крупных предприятиях (преимущественно в сегментах машиностроения и в сфере ОПК), так и в субъектах малого и среднего предпринимательства, пользующихся различными формами господдержки. Пример — успешная работа небольшой семейной фабрики по пошиву одежды («(Не)выносимая легкость шитья», с. 24).

Другие важные точки применения господдержки — отрасль жилищного строительства, рост которой в значительной степени обусловлен льготной ипотекой

(см. «Рынку нужен фундамент уверенности», с. 16) и въездной туризм, который переживает настоящий бум в российских регионах благодаря соответствующему нацпроекту (см. «Увидеть регион — влюбиться в Россию», с. 36).

Логичен вопрос — надолго ли хватит поддержки? Со льготной ипотекой вектор уже очевиден, ее масштаб будет постепенно сужаться. Вообще, государственный патернализм в наших реалиях не может быть тотальным в силу сохраняющихся рыночных отношений и пока еще существующей частной собственности. На реализацию сценария тотальной господдержки не хватит даже двойного федерального бюджета. Следует ожидать сокращения ее масштабов, поддержка станет более точечной. Но случится это, вероятно, не раньше, чем начнет ослабевать внешнее давление на экономику России. ■



ВЕРОНИКА КОБЕР

Крупнейший на Урале комплекс «Тюмень Агро» запустил четвертую очередь и вышел на проектную мощность 40 тыс. тонн овощей в год



Первый урожай четвертой очереди комплекса «Тюмень Агро» снял губернатор региона Александр Моор

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЦЕНТР ПРАВИТЕЛЬСТВА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Четвертая очередь тепличного комплекса «Тюмень Агро» (группа компаний «РОСТ») введена в строй 13 декабря в деревне Нариманова Тюменской области. Площадь новой очереди — 18,9 га, производительность — 8,5 тыс. тонн овощей ежегодно. В запуске принял участие губернатор Тюменской области **Александр Моор**.

— Комбинат стал самым крупным за Уралом. За восемь лет инвестор вложил в региональную экономику около 18 млрд рублей. В общей сложности создано 800 новых рабочих мест. Каждый день отсюда уезжают 10 фур со свежими овощами, — прокомментировал событие глава региона.

С выходом комплекса на полную мощность его площадь выросла до 51,7 га, производительность — до 40 тыс. тонн овощей в год, рассказал **Михаил Стебихов**, директор тюменского филиала Россельхозбанка, оказавшего финансовую поддержку проекту. Это позволит полностью обеспечить круглогодичные потребности в огурцах и томатах жителей области и существенно насытить этими овощами рынки других регионов, в том числе ХМАО и ЯНАО.

Особенность комплекса «Тюмень Агро» — технология досвечивания, позволяющая с 16 га получать урожай, сопоставимый с урожайностью обычных теплиц площадью 32 га. Технология доказала эффективность в условиях резко континентального климата Сибири. Поддержание микроклимата и уход за растениями регулируются

автоматически. Фитосанитарный контроль и использование природ-

ной защиты от вредителей позволили отказаться от применения химических методов защиты и выращивать экологически чистую продукцию.

Напомним, холдинг «ТюменьАгро» поэтапно вводит в строй очереди тепличного комбината с 2013 года. Так, третья очередь стоимостью 5,1 млрд рублей была запущена в феврале 2021 года, в августе того же года объявлено о планах строительства четвертой, стоимость которой оценивалась тогда в 6 млрд рублей.

Проект поддержан правительством Тюменской области в части предоставления земельного участка в аренду без проведения торгов, строительства объектов сельскохозяйственного назначения, включая наружные подводящие сети протяженностью более 2000 м и подключение к сетям газоснабжения.

По данным ГК «РОСТ», с запуском четвертой очереди комплекс «Тюмень Агро» стал самым крупным предприятием отрасли на территории Уральского и Сибирского федеральных округов.

Новые меры поддержки для социальных предпринимателей запустят в Свердловской области



В Свердловской области будут развивать социальное предпринимательство — деятельность, которая приносит не только прибыль, но и пользу обществу. Как это сделать, обсудили на рабочей встрече, организованной Сбербанком. В мероприятии участвовали представители профильных министерств, общественных организаций, предприниматели.

По итогам встречи принято решение сформировать банк социально ориентированных задач. Также планируется создать каталог социальных товаров

на маркетплейсах, расширить доступ к закупкам крупного бизнеса и др.

— Сбер реализует целый ряд значимых проектов в ключевых отраслях, и один из приоритетов — модернизация социальной сферы. Именно предприниматели могут дать мощный импульс для ее развития, что в свою очередь повысит качество жизни свердловчан. Поэтому мы считаем, что сейчас очень важно оказать поддержку этому направлению, — отметил заместитель председателя Уральского банка Сбербанка **Александр Нуйкин**.

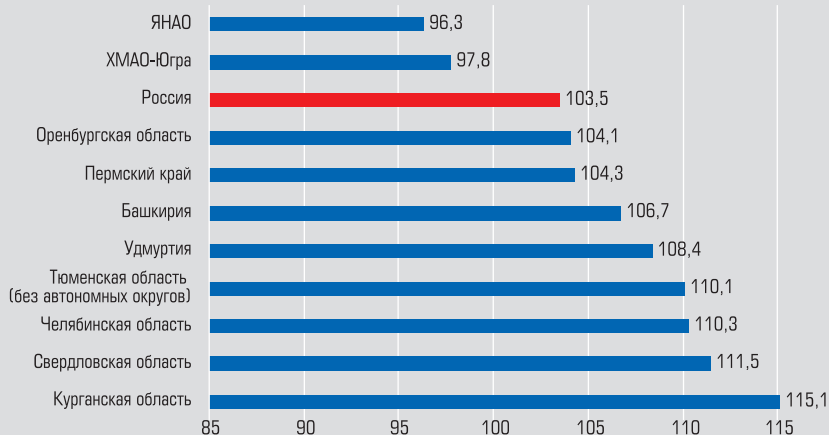
Экономические итоги Большого Урала в цифрах

О том, как развивались субъекты РФ в 2023 году, Росстат опубликует данные, вероятнее всего, не раньше февраля. Пока мы полагаем статистику за десять месяцев. Самый высокий индекс промышленного производства к январю — октябрю прошлого года среди десяти регионов Урала и Запад-

ной Сибири показала Курганская область — 115,1% (индекс России за этот же период — 103,5%). Темпы развития промышленности выше общероссийского показателя продемонстрировали также Свердловская (плюс 11,5%), Челябинская (плюс 10,3%), Тюменская (без автономных округов, плюс 10,1%), Оренбургская (плюс 4,1%) области, а также

Восемь регионов из десяти показали темпы выше общероссийских

Индекс промышленного производства в субъектах РФ Урала и Западной Сибири за январь — октябрь 2023 года к соответствующему периоду предыдущего года, %



Источник: Росстат

Удмуртия (рост на 8,4%), Башкирия (плюс 6,7%) и Пермский край (прибавка на 4,3%).

Отрицательная динамика — у Ямало-Ненецкого (минус 3,7%) и Ханты-Мансийского (минус 2,2%) автономных округов. Причины известны: в условиях резкой экономической трансформации последних лет мощные стимулы к развитию получили регионы с развитой обрабатывающей промышленностью (особенно это коснулось машиностроения). Напротив, проседать стала экономика субъектов РФ с преобладанием нефте- и газодобычи.

В сфере жилищного строительства за десять месяцев 2023 года лидирует ЯНАО: здесь сдано в 1,7 раза больше жилья, чем за аналогичный период прошлого года. Высокие результаты также у Свердловской (увеличение на 18,6%) и Оренбургской (плюс 14%) областей. Вместе с тем проблемы с вводом жилья испытывают Курганская область (минус 12,1%), Пермский край (сокращение на 10,4%), ХМАО — Югра (меньше на 5,5%) и Челябинская область (минус 3,5%).

Зато оборот розничной торговли во всех регионах Урала и Западной Сибири — в положительной зоне. Наибольший индекс физического объема к январю — октябрю прошлого года зафиксирован в Тюменской области — 117,7%. Высокие индексы также у ЯНАО (115,9%), Башкирии (110,6%) и Челябинской области (110,1%).

Смотри в оба: видеонаблюдение «Ростелекома» поможет минимизировать потери и убытки в пунктах выдачи заказов маркетплейсов

«Ростелеком» запустил специальную версию одного из самых востребованных облачных решений для бизнеса — видеонаблюдение для пунктов выдачи заказов (ПВЗ). Решение ориентировано на маркетплейсы и мультибрендовые пункты выдачи.

Сервис «Ростелекома» отвечает всем требованиям торговых площадок к оборудованию ПВЗ: не менее двух камер для охвата клиентской и складской зон, непрерывная бесшовная запись с фиксацией даты и времени, а также долгий срок хранения видео.

Видеонаблюдение для ПВЗ «Ростелеком» предлагает как услугу под ключ — специалисты компании подключат IP-камеры и протестируют все оборудование, настройт личный кабинет и установят мобильное приложение или бесплатное ПО для компьютера. В личном кабинете услуги пользователи смогут самостоятельно объединить камеры в одну систему, создавать любое количество учетных записей и настраивать роли доступа. Клиенты также могут подключить к облачному видеонаблюдению собственные видеонаблюдения.

Александра Исхизова, директор по



работе с корпоративным и государственным сегментами «Ростелекома» на Урале:

«Наша компания провела анализ требований рынка и выпустила новое решение, которое обезопасит маркетплейсы от потери. Сервис поможет сократить количество конфликтных ситуаций в пунктах выдачи, а значит, позволит и минимизировать риск штрафов. Это особенно актуально в предновогодний период, когда на ПВЗ будет максимальная нагрузка. Существенным преимуществом видеонаблюдения для наших заказчиков также станет

выделенный канал передачи данных, который, в отличие от мобильного интернета, обеспечивает стабильную работу сервиса».

Архив видеозаписей хранится 90 суток, просматривать его можно через браузер или мобильное приложение. География сети позволяет организовать надежную и безопасную передачу данных во всех регионах страны, в том числе в Свердловской области. Данные клиентов передаются в зашифрованном виде и хранятся в защищенном облаке «Ростелекома» неограниченное время.

Производство первого электромобиля с отечественной батареей глубокой локализации стартовало в Ижевске

В декабре в столице Удмуртии началось производство опытной партии LADA e-Largus — первого российского электромобиля с отечественной батареей глубокой локализации. Как уточнили в пресс-службе АвтоВАЗа, планируется, что в семействе электромобилей LADA e-Largus будут пассажирские и коммерческие универсалы (которые в свою очередь будут иметь модификации с разными батареями и разной грузоподъемностью). На них будет устанавливаться синхронный электромотор на постоянных магнитах номинальной мощностью 50кВт (кратковременно может достигать пиковой мощности 120 кВт).

Две тяговые литий-ионные батареи расположены в моторном отсеке и под полом кузова (в месте, где ранее располагался бензобак). Это позволяет полностью сохранить полезный объем салона и багажника (560 л в пятиместном исполнении). На панели приборов e-Largus предусмотрена цифровая комбинация, позволяющая контролировать все системы электромобиля, уровень заряда и запас хода. Настройки силового агрегата обе-

спечат максимальную скорость 145 км/час (ограничено электроникой), а также динамичный разгон (менее 10 секунд до 100 км/час).

Разработкой электрической силовой установки для обеих версий занималась компания «Системы автономной энергии» САЭ (входит в ГК «Итэлма») в тесном сотрудничестве с инженерами АвтоВАЗа. Аккумуляторы от САЭ разработаны и произведены в России, система управления и термостатирования также отечественная. В планах компании в ближайшие два года локализовать последний импортный элемент — аккумуляторную ячейку.

Серийное производство LADA e-Largus планируется начать в мае 2024 года, вместе с возобновлением выпуска стандартных LADA Largus с двигателем внутреннего сгорания.

Год назад на автозаводе в Ижевске была очень непростая ситуация. После переноса линии по производству автомобиля LADA Vesta на площадку АвтоВАЗа здесь значительно упали производственные мощности, а количество работников сократилось в три раза (завод продолжал работать, выпуская штампованные и пластиковые комплекующие).

Сейчас на предприятии работают около полутора тысяч человек, а к моменту запуска в мае основного конвейера производительностью 25 машин в час численность персонала планируется увеличить вдвое. ■



Уровень локализации электромобиля LADA e-Largus превышает 50%

ИГОРЬ МАНН ГРОУИНГ

10-11 ФЕВРАЛЯ



ИГОРЬ
МАНН

ЧЕЛЯБИНСК

КОНГРЕСС ХОЛЛ УТС, ПР. ЛЕНИНА, 35

ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ:

+7 906 860-75-21

Долгожданное событие на Южном Урале: двухдневный практический семинар самого известного маркетолога России **Игоря Манна** в Челябинске. Событие состоится 10 — 11 февраля 2024 года.

Что такое груинг? Это маркетинг для быстрого роста продаж. «Быстрого» — это значит, что активность, а их всего 22, займет у вас от одной минуты до одного месяца, не больше. Дополнительного бюджета не требуется! Не этого ли сейчас ищут все компании, которые пытаются сократить расходы, увеличить рентабельность предприятий, чтобы быть максимально успешными на рынке в наше непростое время?

Все самое актуальное в 2024 году в мире маркетинга за два дня. В этой программе рассказывается о действиях, каждое из которых приводит к росту бизнеса — захват новых клиентов/партнеров, новых рынков, развитие новых каналов продаж, вывод новых решений... Практические упражнения, которые участники будут выполнять во второй день, сразу же дадут результаты: ваша компания стремительно полетит вперед.

И. Манн — маркетер-ПРАКТИК, так как 20 лет проработал директором по маркетингу, коммерческим и региональным директором. Среди компаний, с которыми он сотрудничал, — Lucent Technologies, Alcatel, Арктел, Kopica Corporation, АН МИАН. Опыт управления в таких отраслях, как агробизнес, фотобизнес, телеком, книжный бизнес, недвижимость. Консультант — кандидат экономических наук, почетный профессор Школы бизнеса «Синергия», издатель-сооснователь одного из авторитетных бизнес-издательств деловой литературы в России — МИФ «Манн, Иванов и Фербер».

Начните год с правильных действий! Зарегистрироваться на мероприятие можно по QR-коду. До встречи на нашем практическом мастер-классе!



УРАЛЬСКИЙ ЦЕНТР ПО РАЗВИТИЮ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА СОЗДАДУТ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ



В брендированной аудитории Сбера будут проходить занятия магистрантов

В декабре Уральский федеральный университет (УрФУ) и Сбер подписали соглашение о создании в Екатеринбурге Уральского центра по развитию искусственного интеллекта. Центр будет работать на площадке первой брендированной партнерской аудитории Сбера в институте радиоэлектроники и инфор-

мационных технологий — РТФ УрФУ.

Как сообщили в университетской пресс-службе, новая брендированная аудитория Сбера оснащена всем необходимым для комфортного обучения студентов, в том числе компьютерами и интерактивной доской. Здесь будут проходить занятия магистрантов программы «Приклад-

ной анализ данных» ИРИТ — РТФ УрФУ.

— Образовательная программа магистратуры «Прикладной анализ данных» выпустила уже три поколения студентов, более половины из которых стали сотрудниками Сбера. Открытие совместного брендированного пространства и Центра по развитию искусственного интеллекта — это важный, но только первый этап в длинной цепочке плодотворного взаимодействия университета и Сбербанка, — отметил ректор УрФУ Виктор Кокшаров.

Специалисты Центра по развитию искусственного интеллекта будут заниматься решением широкого спектра задач бизнеса и органов власти. Среди приоритетных направлений — разработка технологий в сфере экологии, имущественных отношений, делопроизводства при обращении граждан и другие. Планируется, что центр станет межрегиональным и будет помогать в решении запросов, поступивших от субъектов РФ Уральского федерального округа и Республики Башкортостан.

— Сбер сформировал большой опыт в создании и внедрении инновационных решений, и мы готовы делиться своими наработками и технологиями, — прокомментировал председатель Уральского банка Сбербанка Дмитрий Суховерхов. — Создаваемый центр будет решать прикладные задачи, чтобы при помощи

НЕФТЯНИКИ ОРЕНБУРЖЬЯ ВООРУЖИЛИСЬ ЦИФРОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ

Компания «Газпром нефть» открыла в Оренбурге центр управления производством (ЦУП). Он будет круглосуточно сопровождать процессы бурения и добычи на территории Оренбургской области. Как сообщили в корпоративной пресс-службе, ЦУП стал частью системы технологических центров компании, которые обеспечивают эффективную и безопасную разработку сотен месторождений «Газпром нефти» по всей России.

— Инновационная система управления производством «Газпром нефти» сопровождает процессы бурения и добычи в 12 предприятиях компании по всей России, — пояснил глава дирекции по добыче «Газпром нефти» Сергей Доктор. — Цифровые решения повысили точность выполнения сложнейших подземных операций и вывели контроль за масштабным индустриальным комплексом на качественно новый уровень. Запуск технологического центра в Оренбургской области поможет нам в разработке как зрелых, так и перспективных месторождений региона.

Центр спроектирован по принципу еди-



ЦУП позволяет круглосуточно контролировать все производственные процессы

ного ИТ-пространства, где сотрудники с помощью цифровых инструментов круглосуточно контролируют все производственные процессы, корректируют работу

скважин, повышают точность бурения и эффективность производства. Его работу сопровождает кросс-функциональная команда, включающая технологов, гео-

Сеть центров ИИ

Несколько лет назад рабочая группа «Деловой двадцатки» по цифровизации рекомендовала национальным правительствам использовать искусственный интеллект для достижения целей устойчивого развития. Для этого предложено создавать центры компетенций в сфере искусственного интеллекта по всему миру. В нашей стране уже создаются такие центры. Российские регионы все активнее применяют технологии ИИ для решения актуальных проблем. В этих процессах участвует и Сбер, который создает совместно с ведущими вузами страны сеть центров искусственного интеллекта в федеральных округах. Помимо Уральского центра, Сбером открыты Дальневосточный (совместно с Дальневосточным федеральным университетом) и Сибирский (на базе Томского государственного университета) центры искусственного интеллекта.

искусственного интеллекта помочь региональным компаниям в развитии их бизнеса, сделать эффективнее предоставление госуслуг, повысить уровень жизни граждан.

Помимо этого, брендированную аудиторию Сбера будут использовать для проведения исследований и дискуссий специалистов в области искусственного интеллекта. области искусственного интеллекта.

логов, петрофизиков, супервайзеров по бурению и других специалистов.

— Цифровые инструменты повышают качество управления масштабным производственным комплексом нашего предприятия, — отметил генеральный директор «Газпромнефть-Оренбург» **Евгений Капуста**. — Они позволяют находить потенциал для дополнительной добычи и ускорения бизнес-процессов. Система помогает нам разрабатывать «трудные» запасы углеводородов не только эффективно, но и безопасно для человека и окружающей среды».

Зачем нужен ЦУП

Центр управления производством в Оренбурге контролирует ключевые этапы проектов — от геологического сопровождения бурения до добычи, сбора, подготовки и транспортировки нефти. Он сопровождает разработку 10 месторождений «Газпром нефти» в Оренбургской области, а также деятельность около 900 скважин, установок подготовки сырья, трубопроводов и других объектов наземной инфраструктуры. Цифровые инструменты уже повысили скорость ввода скважин на 10% и позволили предприятию дополнительно добыть 40 тыс. тонн нефти.



«Будущее приходит скорее, чем уходит настоящее»

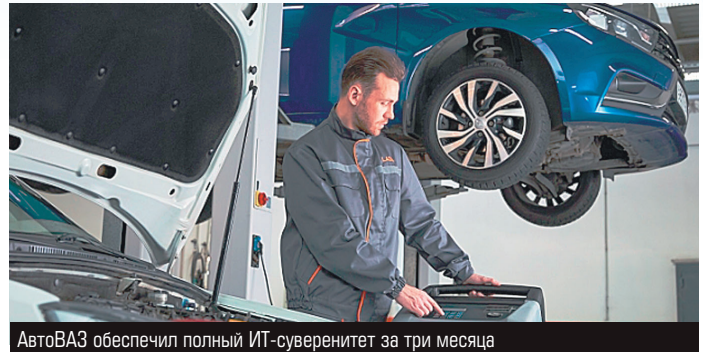
Эффенди Капиев (1909 — 1944 гг.), дагестанский советский прозаик, поэт, публицист

КАК МИГРИРОВАТЬ ИЗ ОБЛАКОВ ЗАРУБЕЖНЫХ ВЕНДОРОВ: ОПЫТ АВТОВАЗА

Проект трансформации ИТ-инфраструктуры АвтоВАЗа номинирован на конкурс «Проект года» профессионального сообщества лидеров цифровой трансформации Global CIO. Как сообщается на сайте конкурса, проект бы реализован в феврале — июне 2023 года. Миграция ИТ-инфраструктуры АвтоВАЗа на облачную платформу VK Cloud стала одним из этапов программы ИТ-трансформации компании. До этого весь ИТ-ландшафт размещался на физических серверах, что ограничивало скорость реализации проектов, затрудняло масштабирование решений, усложняло доступ к современным инструментам и технологиям. После ухода с российского рынка альянса Renault — Nissan компании нужно было быстро перенести данные и заменить более 180 различных зарубежных сервисов.

Для АвтоВАЗа было необходимо решить несколько важных задач: перенести данные из облаков зарубежных вендоров; перейти на российские решения для управления производством, логистикой и другими процессами на предприятии; продолжить ИТ-трансформацию с учетом новых обстоятельств.

Расширение собственного ИТ-ландшафта



АвтоВАЗ обеспечил полный ИТ-суверенитет за три месяца

АвтоВАЗ начал за счет облачных технологий. Компании было важно задействовать и публичное, и частное облако. Для некоторых информационных сервисов, например отвечающих за работу конвейерных линий, недопустимы сбои в телекоммуникационных соединениях, поэтому они должны находиться на территории предприятия. Таким образом, при трансформации ИТ решалась основная задача — построение гибридной облачной инфраструктуры.

Уникальность реализованного проекта была в том, что перенос данных от зарубежных вендоров был осуществлен без ущерба для производства и операционной деятельности. Одновременно был начат переход с инструментов и приложений Renault — Nissan на собственные решения, их АвтоВАЗ разрабатывал еще до вхождения в альянс. Приложения полностью учитывают специфику производства, бизнес-модель компании и другие особенности, что упрощает смену технологического стека.

Результат миграции

АвтоВАЗ бесшовно перенес данные из зарубежных облаков и начал переход на новые приложения без нарушения бизнес-процессов. С использованием облачных сервисов VK Cloud была модернизирована часть устаревших бизнес-приложений, а базовые коммуникационные решения замещены готовыми, имеющимися на рынке сервисами. Уже сейчас в ИТ-ландшафте компании все зарубежные сервисы заменены на российские.

«В Private Cloud от VK развернули одну зону доступности и планируем построить вторую, идентичную по мощности и набору софта для обеспечения отказоустойчивости. Это защитит информационные системы от последствий потенциальных сбоев и позволит расширить внутренний ИТ-ландшафт, — сообщили в дирекции по информационным системам АвтоВАЗа. — В 2023 году мы продлили стратегическое сотрудничество по предоставлению сервисов в публичном и частном облаке и продолжим его на долгосрочной основе. VK Cloud предоставляет нам сервисы, которые удовлетворяют всем требованиям, в том числе связанным с безопасностью. Планируем построить Data Lake для хранения данных, которые требуют повышенного уровня защиты по Ф3-152, мигрировать в облако «1С:Управление производственным предприятием» и запустить новые высоконагруженные сервисы».

Это зацепило

Журнал «Эксперт-Урал» представляет пять наиболее важных региональных событий 2023 года, оказавших влияние на развитие экономики Урала и Западной Сибири

300 лет



Дворец водных видов спорта в Екатеринбурге

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

СО дня основания отметили сразу два уральских мегаполиса, конкурирующие друг с другом за влияние на регион на протяжении почти всей своей истории, — Екатеринбург и Пермь. Реализованные в рамках юбилеев мероприятия и специальные проекты, проходившие на протяжении всего года, стали отправной точкой для новых позитивных изменений в обоих городах.

В Екатеринбурге выполнены проекты благоустройства Исторического сквера, парка имени XXII Партсъезда, Зеленой роши, набережной реки Исеть, Преображенского парка в Академическом районе и Солнечных аллей в микрорайоне Солнечном и др. В рамках развития инфраструктуры построены крупные объекты и транспортные развязки, капитально отремонтированы улицы. Так, в районе «Новокольцовский» возведены объекты деревни Международного фестиваля университетского спорта, впоследствии переданные Уральскому федеральному университету. Университетский кампус составили пять многоэтажных зданий-общежитий на 8500 мест, а также медицинский и общественный центры. Рядом построен масштабный Дворец водных видов спорта общей площадью свыше 60,5 тыс. кв. метров.

По инфраструктурной программе «Пермь-300» в столице Прикамья возводятся и ремонтируются крупные дорожные и социальные объекты: строятся два тоннеля под Транссибирской магистралью (работы завершат в 2024 году); сдано новое здание общежития Пермского авиационного техникума им. А.Д. Швецова, где смогут проживать более 400 студентов; продолжается строительство учебного корпуса для этого ссуза, рассчитанного на обучение 1 тыс. человек; по индивидуальному проекту построена детская краевая музыкальная школа, где будут обучаться 350 детей.

Логичным завершением масштабного обновления улицы Сибирской в Перми стала комплексная работа по ремонту фасадов домов и благоустройству на площади Карла Маркса. Здесь установлена 26-метровая стела «Пермь — город трудовой доблести».

В рамках развития городского общественного транспорта в Пермь в текущем году были поставлены 16 электробусов КАМАЗ-6282 (современные машины большого класса вместимостью до 85 человек) и зарядные станции к ним. ■

Упущенный миллиард

Более чем на миллиард долларов сократился экспорт металлургических предприятий, работающих в Уральском федеральном округе. И это только по результатам деятельности за 8 месяцев 2023 года по сравнению с тем

же периодом прошлого года. Об этом нашему изданию сообщили в Уральском таможенном управлении. Снижение обусловлено антироссийскими санкциями, введенными странами коллективного Запада после начала спецоперации на Украине.

Отметим, что поставки за рубеж металла и металлических изделий составляют в денежном выражении больше половины в структуре всего экспорта УрФО. Поэтому неудивительно, что просел и уральский внешнеторговый оборот в целом — за рассматриваемый период он сократился на 18%.

Стремясь компенсировать упущенную выгоду, металлурги стараются наращивать объемы поставок на внутренний рынок. Отчасти этому способствуют реализация в стране крупных инфраструктурных проектов, рост объемов дорожного и жилищного строительства. По данным Росстата, за три квартала этого года индекс металлургического производства в сравнении с январем — сентябрем прошлого года составил: в Свердловской области — 109,2%, в Челябинской области — 112,1%, в Пермском крае — 124%, в Башкирии — 112,9%. ■



За девять месяцев этого года по сравнению с январем — сентябрем 2022 года Группа ММК увеличила продажи металлопродукции на 10,9%, по данным корпоративной пресс-службы, «вследствие благоприятной конъюнктуры рынка России и стран ближнего зарубежья на фоне высокой строительной активности и роста спроса со стороны автомобиль- и машиностроения»

ПРЕСС-СЛУЖБА ММК

Обогащение Севера

В июне завершен один из крупнейших инвестиционных проектов Уральского региона — на севере Свердловской области компания «Полиметалл» ввела в эксплуатацию обогатительную фабрику по извлечению концентратов золота, серебра, меди и цинка из упорных руд местных месторождений. Мощность нового предприятия «Краснотурьинск-Полиметалл», которое возвели в непосредственной близости от действующего уже более 25 лет актива компании «Золото Северного Урала», позволяет перерабатывать 450 тыс. тонн сырья в год. Общий объем инвестиций составил 7,7 млрд рублей, создано 350 рабочих мест. Предприятие стало резидентом территории опережающего социально-экономического развития «Краснотурьинск», что позволило компании запустить данный проект и обеспечить благоприятный инвестиционный климат.

Обогатительная фабрика и вся сопутствующая инфраструктура были построены меньше чем за три года. Для обеспечения



На базе нового предприятия «Красноурьинск-Полиметалл» создается промышленный хаб для извлечения драгметаллов

эффективной логистики «Полиметалл» проложил от промплощадки до станции Красный железняк железнодорожную ветку протяженностью 7 км и построил грузовую станцию. Для энергообеспечения нового производства компания «Россети Урала» возвела подстанцию «Полиметалл» мощностью 20 кВт.

Важно, что реализация этого инвестпроекта подстегнет развитие добывающей промышленности на севере региона. Новая фабрика будет перерабатывать руды Пещерного, Саунского и Галкинского месторождений. Для дальнейшего развития проекта геологи «Полиметалла» продолжают разведку новых месторождений, чтобы обеспечить его сырьевую базу. Рассматривается возможность переработки руд и с более отдаленных месторождений. Как утверждают в компании, экономика проекта и наличие железнодорожной ветки позволяют это сделать. ■

Акцент на производительности

Федеральный проект «Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях» в течение этого года триумфально шествовал по Уралу и Западной Сибири, заметно воздействуя на эффективность экономики. Региональные центры компетенций (РЦК) вовлекают в проект всё большее количество предприятий самых разных отраслей. В первой десятке федерального рейтинга РЦК за второй квартал 2023 года оказались центры компетенций двух уральских регионов — Челябинской области (второе место) и Удмуртии (седьмая позиция). В первой десятке рейтинга предприятий по повышению производительности труда — три организации Урала и Западной Сибири: «Мелеузовские минеральные удобрения» из Башкирии (второе место, достигнутый рост производительности — 374%), ПК «Молоко» из Тюменской об-



«Мелеузовские минеральные удобрения» с помощью экспертов ФЦК начали применять принципы бережливого производства в 2021 году на пилотном потоке, связанном с получением аммиачной селитры

ласти (пятое место, рост — 250%) и «Ижнефтемаш» (седьмое место, рост — 237%).

Универсальные инструменты и технологии бережливого производства внедряют и на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, что позволяет нарастить производственные мощности в условиях острого дефицита высококвалифицированных рабочих кадров. Например, в ноябре 2023 года в дивизионе оружейного производства концерна «Калашников» завершился проект «Конвейер», позволивший увеличить пропускную способность запускного участка сборки стрелкового оружия в 1,3 раза. Проект включал модернизацию существующего сборочного запускного конвейера под необходимые скорость и такт, расчет и формирование оптимального производственного потока, обеспечение постоянного буферного запаса на складе полуфабрикатов для бесперебойной работы сборочного конвейера. ■

Суверенные технологии



«Малахит» станет базовой платформой для целой линейки локомотивов, на основе которой предприятие разработает грузовые электровозы переменного тока, двухсистемный локомотив и электровоз для вождения контейнерных поездов на скорости до 140 км/ч

От политики импортозамещения, характерной для 2022 года, уральские машиностроители поднялись еще на ступеньку вверх, создавая базу для формирования и развития технологического суверенитета. Так, на заводе «Уральские локомотивы» организовано передовое производство новых электровозов «Малахит», а также тепловозов 2ТЭ35А. Данное направление является для предприятия приоритетной компетенцией, и по нему планируется вести техническое перевооружение, связанное в том числе с расширением участков роботизированной сварки. В августе грузовой электровоз постоянного тока с отечественным асинхронным приводом ЗЭС8 «Малахит» получил сертификат соответствия требованиям норм Технического регламента Таможенного союза. Это дает заводу возможность приступить к серийному выпуску новых электровозов.

На технологическую передовую выдвинулись уральские предприятия Ростеха. На Челябинском радиозаводе «Полет» разрабатывается, в частности, мобильный локатор «Миасс». Его ключевые особенности — наличие режима селективного запроса и моноимпульсного вторичного канала наблюдения. Такие решения позволяют идентифицировать конкретный самолет и адресно обмениваться информацией только с ним. Это снижает вероятность ошибок при передаче данных. Также на предприятии идет разработка мобильного комплекса «Подорожник», предназначенного для безопасного проведения взлетно-посадочных операций. В его состав входят глиссадный и курсовой радиомаяки. Важно, что такое оборудование не требует строительства капитальных сооружений для организации авиасообщения в отдаленных районах. ■

Ирина Перечнева

Не тормозим

Рост экономики в следующем году поддержат бюджетный стимул, промышленность и экспорт, но разогнаться не позволят инфляция и критическая ситуация на рынке труда



ДМИТРИЙ МАКСИМОВ

Э

кономика России завершает 2023 год лучше ожиданий. Вероятно, статистика зафиксирует рост ВВП на уровне 3%. Одним из ключевых факторов стал бюджетный стимул. Государственные расходы поддержали как спрос на промышленные товары и услуги компаний, так и уровень доходов граждан. Для некоторых отраслей импульс дает импортозамещение. Под влиянием этого стимула растет производство мебели, одежды, продуктов питания. Удастся ли закрепить этот тренд в 2024 году?

Варианты развития российской экономики ведущие экономисты обсуждали вместе с бизнесом на пленарной сессии конференции «Российские регионы в фокусе перемен»*.

Разворота тренда в следующем году никто не ожидает: прогнозы предполагают дальнейший рост ВВП.

— Во-первых, экономика инерционна. Если вы разогнались, то быстро не затормозишь. Во-вторых, драйверы 2023 года во многом будут работать и дальше, — объясняет главный экономист ВЭБ.РФ **Андрей Клепач**.

Правда, в параметрах роста ведомства и аналитики расходятся. Наиболее оптимистичен Минэкономразвития, его прогноз на 2024 год предполагает рост 2,3%, ориентир ЦБ — 1%, Альфа-Банка — 0,8%, института ВЭБ.РФ — 1,6%.

Стойкий промышленный солдатик

Большинство аналитиков верит в российскую промышленность. Она стойко держалась и в период санкционного кризиса, и во время фазы восстановления. Правда, драйверы периодически меняются. По расчетам профессора МГУ **Натальи Зубаревич**, в 2022 году промышленный сектор выдержал удары санкционного давления благодаря добывающим отраслям. Гораздо хуже тогда себя ощущала обработка. В этом году, по оценке экономиста, добыча перестала держать промышленную динамику: «В первом полугодии 2023 года обработка, наоборот, показала рост на 7,1%, тогда как добыча снизилась на 1,2%. Основной вклад в рост обрабатывающих секторов вносит машиностроение, а точнее, оборонно-промышленный комплекс».

Андрей Клепач, однако, считает, что роль

ОПК не является доминирующей: «Мы видим существенный рост и гражданской продукции тоже. Я, честно говоря, не стал бы «хоронить» наш автопром. Да, отрасль пережила шок из-за санкций и приостановки поставок комплектующих. Но в этом году производство легковых автомобилей выросло на 3%, а сектор грузовой техники показывает еще более внушительную динамику. И это произошло благодаря спросу на технику со стороны ОПК и строительного сектора. Автомобилестроение, несмотря на все проблемы, является самой крупной отраслью машиностроения. Потому нам предстоит выстроить в отношении этой отрасли правильную политику, не повторяя предыдущих ошибок, и использовать шанс для возрождения производства».

Другой сектор, на который можно опираться, по мнению Клепача, — пищевая промышленность. Импульс переработке продуктов питания дает растущий АПК: «Сельское хозяйство в целом, на мой взгляд, это наше достижение за последние 11-12 лет, это гарант стабильности экономики. В отличие от обрабатывающих отраслей, которые то растут, то падают, сельское хозяйство показывает постоянную положительную динамику, а его вклад в ВВП уже составляет 5,7%, это весомая доля».

Основания для оптимизма дают также государственные программы развития отдельных отраслей. Серьезный сдвиг, в частности, ожидается в развитии электронной и радиоэлектронной промышленности. Заявленный объем инвестиций в сектор составляет порядка 300 млрд рублей. В фокусе внимания государства находится и станкостроение: сектор опирается на федеральный проект в области развития станкостроения и робототехники.

Андрей Клепач полагает, что по-прежнему будет давать импульс экономике и инфраструктурное строительство, поскольку правительство пока не намерено сворачивать финансирование этого направления.

А вот в отношении жилищного строительства как драйвера роста у экспертов есть большие сомнения.

— У нас сформировался большой пузырь, основанный на льготном кредитовании, и он однозначно будет сжиматься. Лопнуть ему не дадут, но рассасывать будут, — считает Наталья Зубаревич.

А раз так, значит, сильным драйвером сектора жилищного строительства уже не будет. И именно в 2024 году, по мнению экономиста, стоит ожидать очень больших изменений в этой отрасли:

— Если оставить все льготные программы, нагрузка на бюджет будет расти.

К тому же государство уже пришло к выводу о том, что происходит искажение рыночных стимулов. В этой ситуации прежние инструменты не работают. В частности, повышение ключевой ставки никак не вли-

* Конференция организована Институтом экономики и управления Уральского федерального университета, Уральским федеральным университетом, АЦ «Эксперт» и журналом «Эксперт-Урал».

Шанс на прорыв

Если правильно использовать открывшиеся возможности, лет через пять мы увидим существенно другой ландшафт на рынке программного обеспечения, считает председатель совета директоров компании «СКБ Контур» **Дмитрий Мраморов**



— Сегодня во всех секторах экономики происходят масштабные изменения. Индустрия информационных технологий, на мой взгляд, развивается под влиянием трех обстоятельств.

Во-первых, в течение десятилетий рынок в России формировали западные компании, и в момент они его нам отдали. Так происходит во многих секторах, но далеко не всегда этот процесс дает положительный эффект. Для некоторых отраслей этот процесс оказался болезненным. Ситуация в сегменте разработки программного обеспечения кардинально отличается: российские разработчики оказались главными бенефициарами ухода западных компаний с российского рынка.

Но этой возможностью нужно правильно воспользоваться. Это, на мой взгляд, второй важный фактор, определяющий будущее нашей отрасли. Первый импульс прошел. Компании, обладающие ресурсами, уже выбрали люфт роста, который они получили в первый момент. Сейчас начинается развитие в конкурентном поле. Российские игроки выбрали для себя определенную нишу и начинают инвестировать в свое развитие. И здесь нужна правильная стратегия.

Третий момент, на который я бы обратил внимание — легкое импортозамещение прошло. Задачи и вызовы будут усложняться. Уйдут годы на то, чтобы заместить тот или иной софт, который сейчас используется предприятиями и частными пользователями.

В целом же сектор программного обеспечения довольно неплохо использовал «окно возможностей».

ает на инфляцию, поскольку этот рычаг не распространяется на льготные кредитные программы. Это неправильный структурный сдвиг, — убеждена Наталья Зубаревич.

Потребительский драйв выдыхается

И тем не менее в целом можно говорить о том, что промышленный сектор будет и дальше формировать траекторию роста. А вот в отношении потребления такой уверенности нет.

По мнению Натальи Зубаревич, об этом говорит динамика розничной торговли.

В 2022 году торговый ритейл снизился на 7%, недовольственный — на 11%. В этом году началось быстрое восстановление, в июле — августе торговля выросла в среднем на 10-12%, а недовольственная — аж на 17%. Но уже сентябрь стал хуже августа почти во всех регионах.

— Испугавшийся потребитель удовлетворил отложенный спрос, а дальше начина-

Российские игроки были задавлены, с одной стороны, маркетинговой мощью западных компаний, а с другой стороны, действительно, многим было сложно конкурировать по качеству продукта, который западные компании могли предложить российскому потребителю. Но выиграла только те компании, у которых для этого была создана основа и накоплен необходимый ресурс. К таким показательным кейсам можно отнести компанию Astra, которая недавно провела блестящее IPO на бирже. Компания существует в России давно, но всегда была на вторых ролях. А сейчас она смогла успешно заместить операционные системы Microsoft.

Мы это время тоже решили использовать по максимуму. И не только не потеряли в динамике, оставаясь в тройке лидеров программного обеспечения в стране, но и нашли новые ниши. «Контур» вывел на рынок три продукта, которые успешно функционируют. Причем изначально мы создавали эти сервисы, чтобы закрывать свои внутренние потребности, и рассматривали их больше как вспомогательные. Но они оказались востребованы на рынке. Это сервис видео-конференц-связи «Контур.Толк». Он полноценно замещает западные аналоги и активно шагает по стране. Кроме того, у нас появился сервис «Контур.Доступ», позволяющий удаленно управлять рабочим местом. Третий импортозамещающий сервис — «Контур.ID» — решение для единого входа в корпоративные сервисы.

Главный ресурс в секторе ИТ — это, конечно, кадры. На мой взгляд, в этом отношении ситуа-

ется сжатие из-за ослабления рубля, роста цен на импортную продукцию и повышения кредитных ставок. Поэтому мы можем говорить о завершении потребительского бума, — предполагает Наталья Зубаревич.

По мнению некоторых экспертов, норма потребления будет оставаться пониженной. Люди не хотят тратить больше. Это показывают многочисленные опросы. Потребители в текущих условиях скорее склонны удлинять срок службы, в частности, бытовой техники или машин, чем приобретать новые товары. Это связано с повышенным уровнем неопределенности, что заставляет людей не направлять много на текущее потребление.

При этом норма сбережений, наоборот, повышается. Об этом говорит динамика средств на банковских вкладах, счетах эскроу, наличных средств, переводов за рубеж и вложений в ценные бумаги. Если в прошлом году на депозиты люди направляли 3% трудового дохода, то в сентябре

ция тоже играет в нашу пользу. Долгое время наши талантливые российские разработчики работали на западные компании. В результате никакой интеллектуальной собственности в России не формировалось, но при этом давление на рынок труда было колоссальным. После ухода западных компаний на рынке появилось довольно много квалифицированных разработчиков. И это позволило российским игрокам решить временно кадровые вопросы. Почему временно? Потому что спектр задач расширяется и конкуренция за персонал ужесточается, мы вновь ощущаем гонку заработных плат. При этом, на мой взгляд, страхи и слухи о массовом исходе айтишников из страны не имеют под собой основания. Я могу авторитетно сказать, что это не так. Очень многие уже вернулись. Да, какая-то часть продолжает работать за границей, но это не оказывает серьезного влияния на рынок.

Будущее отрасли во многом зависит от того, как компании распорядятся теми возможностями, которые перед ними открылись. Это принципиальный вопрос. Если распорядятся правильно, я думаю, что лет через пять мы увидим существенно другой ландшафт в сфере программного обеспечения в стране.

Да, есть проблемы с оборудованием: чем оно сложнее, тем труднее реализовать процесс замены. Простые решения, например рабочие станции, найти можно. Когда ушли крупные западные вендоры, мы переориентировались на Китай, и оказалось, что в Китае есть продукты сопоставимого качества. В принципе, такая же рабочая ситуация с серверами. Сложнее будет с сетевым оборудованием, потому что у нас практически отсутствуют российские аналоги хорошего сетевого оборудования. В этом отношении пока выручает параллельный импорт. Но в долгосрочной перспективе необходимы меры системной поддержки нашей радиоэлектронной промышленности, потому что для развития этого направления нужны очень длинные финансовые ресурсы. И это стратегическая задача, потому что без элементной базы практически невозможно создать аналоги. В это придется вкладывать и государству, и бизнесу.

■ Фото: Пресс-служба УрФУ

этого года — уже 10%, в наличные деньги уходило 2% и 10% соответственно.

Экспортный разворот

Существенные изменения произошли и в реализации экспортного потенциала. В целом Россия остается крупнейшим поставщиком углеводородов на глобальном рынке. Однако при анализе возможностей этого драйвера роста следует принимать во внимание новые факторы. На них обращает внимание Андрей Клепач.

— Это кардинальное изменение позиции России на глобальном рынке газа. Из-за ограничений поставок трубопроводного газа на европейские рынки Россия практически теряет этот источник экспортного дохода. В 2018 — 2019 годах объемы измерялись цифрами 180 млрд кубометров газа, в этом году, по экспертным оценкам, будет в лучшем случае 40 млрд кубометров, — ставит проблему экономист.

В этой ситуации логичным решением



Время нетривиальных решений

Чтобы поддержать переход бизнеса от адаптации к развитию, нужно опираться на гибкие принципы промышленной политики, считает директор по экономической политике НИУ ВШЭ **Юрий Симачев**

— Российским компаниям в последнее время пришлось пройти несколько структурных кризисов. Они по своей природе отличаются от экономических. Обычно проблемы первым делом ощущает малый и средний бизнес. Санкции же больше всего ударили по крупному сектору.

Наш анализ показал, что компании использовали четыре стратегии адаптации к санкционному давлению. Примерно четверть фирм придерживались «стратегии сжатия». Такой путь выбрали, например, автомобилестроение и деревообработка. Вторую стратегию мы назвали «упрощение и повышение независимости». Чтобы снизить уязвимость к импорту, таким игрокам пришлось либо производить более простой продукт, либо использовать менее сложные технологии. Так развивалось, например, производство одежды. Третья стратегия — «перестройка коопераций». Такие компании оперативно сменили поставщиков, логистику и так далее. Такой стратегией воспользовались химическая и фармацевтическая отрасли. Четвертый тип — «модернизация». Компании, выбравшие этот путь, начали выводить на рынок продукты и искать новые рынки. Пример такого подхода продемонстрировали производители мебели.

Казалось бы, в части бизнес-моделей устойчивее должны быть компании, у которых не было ни импорта, ни экспорта. На такую компанию вроде бы в меньшей степени воздействуют санкции. Но на деле уровень адаптации таких игроков оказался существенно ниже. Мы связываем это с тем, что компании, которые более активно работали на внешних рынках, привыкли к более жесткой конкуренции, они быстрее начинают искать новые решения.

выглядит переориентация потоков на Восток, но для этого нужно строить дополнительную транспортную инфраструктуру. Безусловно, России стоит наращивать экспорт сниженного природного газа (СПГ), но тут опять же нужны инвестиции в технологию доставки такого продукта.

Поэтому многие эксперты считают, что в дальнейшем драйвером роста экспорта ни нефть, ни газ уже не будут.

А вот уголь не сдает своих позиций. Несмотря на экологическую повестку Европы, в целом спрос на этот энергоноситель не снижается.

— Его потребление в странах Азии, наоборот, растет. Спрос есть в Китае, Индии, Африке. Поэтому Россия будет достаточно сильным игроком на рынке угля, — считает Клепач.

Но здесь опять же барьером являются наши транспортные коридоры: отправки

на какие факторы компании смогут опираться в дальнейшем, при переходе от адаптации к развитию? Во-первых, многим придется снижать импортозависимость. С этой точки зрения наиболее тяжелая ситуация сохраняется в фармацевтической отрасли, деревообработке, автомобилестроении, в производстве электрического оборудования. Да, многим помогла первая волна импортозамещения, которая прошла с 2014 по 2022 год. У нас стало гораздо меньше компаний, которые полагаются исключительно на импортные компоненты. Таким образом был реализован потенциал простого импортозамещения, когда удалось найти замену импортным составляющим в кооперационной цепочке на российские аналоги. И санкции 2022 года придали этому дополнительный импульс. Компании начали более активно искать российские аналоги, и оказалось, что реальная альтернатива в России есть.

А вот дальше начинаются вопросы. Где следующий «слой импортозамещения» и как стимулировать процесс технологического импортозамещения на государственном уровне?

Мы также видим ловушку, с которой надо что-то делать. Всегда возникает соблазн защитить сектор, который добился определенных успехов, от конкурентов. Но, как только государство это делает, тут же начинают расти цены. После этого государство пытается ограничить рост цен и тем самым снижает привлекательность сектора для входа новых игроков. В результате складывается порочный круг.

В числе драйверов среднесрочного роста мы бы выделили экспорт. Экспортно ориентированные компании более живучи, они могут эффективно разви-

вать в глобальной среде и передавать позитивные эффекты в национальную экономику. Другое дело, что надо искать механизмы, как расширять передачу таких эффектов. Второй драйвер — цифровизация. Последние структурные кризисы показали, что у компаний с высоким проникновением цифровых технологий другая ментальность. При прочих равных они быстрее реагируют на внешние вызовы и лучше адаптируются.

Третий фокус — это малое и среднее предпринимательство. Вполне возможно, пришло время изменить привычную логику поддержки сектора. Поддерживать МСП не ради занятости, а ради развития сетей субподряда, формирования технологических стартапов.

Все изменения промышленной политики, на наш взгляд, необходимо выстраивать с учетом структурных сдвигов. Поэтому нужен постоянный анализ — происходят ли структурные сдвиги, прогрессивны ли они? Государству нужно избавиться от логики «мы знаем, как должен развиваться бизнес». Важно создать условия для того, чтобы бизнес сам мог формировать некоторый конструктор своего развития. Надо ему — он выносит свои цепочки в другие юрисдикции, надо — «затягивает» эти цепочки в нашу юрисдикцию, потому что есть совершенно разные стратегии. И их должны выбрать сами компании.

Еще один вопрос — полномочия регионов. Сейчас очень важно повышать самостоятельность регионов в части реализации политики развития компаний на их территории. Но для этого надо, конечно, предоставить ресурсы и реализовывать открытую модель развития.

При этом очень важно сделать регулирование более гибким. Все компании сейчас уходят от типовых, привычных форм ведения бизнеса. И такая стратегия ни в коем случае не должна становиться предметом повышенного внимания контрольных органов. Например, компании пробуют проводить экзотические платежи или используют другие схемы авансирования. Они ищут, экспериментируют, и нужно дать им эту возможность. Сейчас очень важно, чтобы система стала гибкой, потому что сложное время требует нетривиальных решений.

Китайская шкатулка

Ограничения появляются не только техни-

чески. России приходится пересматривать пул иностранных партнеров. Ключевым считается Китай, и это действительно так.

— Объемы торговли впечатляющие, но структура российско-китайской торговли во многом сохраняет черты 90-х годов. Мы продаем нефть и газ, а закупает машинно-техническую продукцию, — отмечает директор Института стран Азии и Африки МГУ, известный востоковед **Алексей Маслов**.

Российские предприниматели пытаются предложить другие товары. Но при выходе на рынок Китая бизнес, по мнению Маслова, нередко допускает ошибки.

— В Китае происходит много изменений, иногда позитивных, иногда негативных. Но проблема России в том, что мы не умеем быстро отслеживать эти изменения и оперативно ими пользоваться, — объясняет востоковед глубинные причины ошибочных решений.

■ Фото: Пресс-служба УрФУ

По мнению Алексея Маслова, китайский рынок очень емкий, но он сильно мигрирует в онлайн: «В этой стране активно развивается электронная коммерция. Дистанционно в Китае продается все — от краски для волос до нефти. А многие российские компании первым делом пытаются найти торговых партнеров в Китае. Но такая стратегия была актуальна пять-шесть лет назад. Сегодня единственно правильное решение — это вывод российской продукции на китайские электронные платформы через создание своего представительства в Китае или выход на платформы с помощью посредников. Теперь главная задача заключается не в том, чтобы найти одного или нескольких дистрибьюторов российской продукции, а в том, чтобы правильно подать продукцию, используя технологии электронной коммерции и возможности социальных сетей. Так делает подавляющее большинство японских, австралийских, новозеландских компаний. А российские компании не владеют информацией, как эта модель работает».

Безусловно, нужно искать перспективные ниши. По мнению Алексея Маслова, в Китае есть несколько быстрорастущих секторов, которые продолжают расти в ближайшее время. И все они связаны с инновациями: «Китай всегда пытается сотрудничать в секторах, которые дают очевидную прибавку в инновационности. А мы в этом отношении проигрываем, потому что выходим с продукцией, которая является по большей части сырьевой».

По этой причине российские компании для Китая не являются значимыми партнерами.

— Проблема заключается в том, что Россия слишком поздно выходит на китайский рынок. Многие страны опережают нас в части сотрудничества в инновационной сфере, — считает востоковед.

Чтобы быстрее сократить этот разрыв, по мнению Маслова, необходимо повышать уровень экспертного обеспечения: «У нас он очень низкий, к сожалению. В России не сложилось серьезных лоббистских структур, ассоциаций, которые бы работали с Китаем. Поэтому большинство российских компаний пытаются выйти напрямую, на этом пути они набивают шишки и теряют время».

Африканский фокус

С тем, что Россия несколько запаздывает в части выстраивания отношений с Китаем, согласен научный руководитель НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге **Сергей Васильев**. Однако, по его мнению, в части экспортных возможностей стоит посмотреть шире.

— Мы считаем, что стоит обратить внимание на группу стран Южной Азии и Африки. В этих регионах в ближайшее время будет бурный экономический рост,

основанный на индустриализации. В этой ситуации продукция российской обрабатывающей промышленности может найти широкое применение, не говоря уже о продукции сельского хозяйства, — отмечает Сергей Васильев.

Проблема в том, что регион Южной Азии является для России еще менее изученным, чем Китай: «Мы более-менее знаем Индию, но рядом есть еще две большие страны — Бангладеш и Пакистан, где наше присутствие минимально. На самом деле есть масса интересных возможностей участия в экономическом развитии этих стран».

Еще более сложная проблема информированности, по мнению Сергея Васильева, в отношении Африки, потому что политическая карта Черного континента фрагментирована: «В этом регионе перспективы открываются для не крупных российских компаний обрабатывающей промышленности. По нашему мнению, этот рынок прекрасно могли бы освоить средние предприятия, в том числе и технологические. Но в этом случае необходима скоординированная работа на федеральном и региональном уровнях. Потому что без федеральной поддержки, я думаю, выход на рынки стран Африки будет очень затруднительным».

Ставки и люди

Как видим, факторы роста, на которые можно опираться в следующем году, есть. Но они будут работать в новом макроэкономическом поле. Россия входит в 2024 год с достаточно жесткой монетарной политикой. Есть большие сомнения, что Центральному банку будет легко вернуть инфляцию к цели 4%.

При этом совершенно очевидно, что подавление инфляции будет сопряжено с некоторым замедлением экономического роста.

Текущая ситуация сильно отличается. Раньше монетарная и бюджетная политики были направлены совместно на замедление инфляции. В 2024 году бюджетная политика по-прежнему останется стимулирующей, а вот монетарный курс должен будет сдерживать структурные и конъюнктурные инфляционные риски. И это будет частью экономического контекста.

Но самым болезненным ограничением для экономического роста будет жесткая ситуация на рынке труда. Номинальные зарплаты за восемь месяцев 2023 года выросли на 13,2% в годовом исчислении. Критическая нехватка кадров приводит к росту затрат компаний на персонал и, соответственно, к увеличению себестоимости. Особенно болезненным этот фактор будет для компаний, которые работают в рыночных сегментах.

При этом проблема дефицита трудовых ресурсов находит двойное проявление: на микроуровне нехватка кадров является ограничителем для роста, а на

макроуровне — источником инфляционных рисков.

И никаких кардинальных изменений в среднесрочной перспективе не произойдет.

— Критическая ситуация на рынке труда — это надолго. Если у кого-то есть иллюзия, что надо потерпеть пять лет и будет какой-то подскок рабочей силы, то придется от нее избавиться. Демографическая ситуация не изменится. Это принципиальный тренд, который приведет к трансформации всей модели развития. Российская экономика 20 лет существовала в условиях демографической ренты, но это время прошло, — предупреждает проректор НИУ ВШЭ **Сергей Рошин**.

Не будут работать и уже все опробованные инструменты решения проблемы на рынке труда. По мнению Сергея Рошина, не стоит рассчитывать, что старшее поколение за счет увеличения пенсионного возраста заменит молодое: «Потому что квалификация старших возрастов совершенно другая. Это не значит, что совсем не надо распорядиться этим человеческим капиталом. Но использовать его как источник развития на волне технологических изменений не получится».

Другой источник — миграция — тоже не даст большого эффекта, по мнению экономиста: «Мы практически вышли на абсолютный предел нашего позиционирования на мировом рынке миграции. По сути дела, наша миграция — это две страны — Узбекистан (на его долю приходится 43% миграционного потока) и Таджикистан (23,9%). Особенность в том, что мы можем использовать миграционный поток только людей, владеющих русским языком».

Вот и получается, что никакого серьезного источника, чтобы заместить человеческие ресурсы, сейчас нет.

Сергей Рошин в этой ситуации видит один выход — технологическое обновление, которое приведет к существенному снижению трудоемкости: «Нужно перестать инвестировать в проекты, которые постоянно требуют человеческих ресурсов. Инвестиции возможны только при обязательном снижении трудоемкости. Никакие другие государственные деньги, на мой взгляд, никуда не должны идти, кроме как на подобные проекты. Специалисты на рынке труда говорят об этом уже не первый год, но в силу инерционности мышления только сейчас к нам стали прислушиваться».

По мнению Сергея Рошина, необходимо менять и подходы к развитию человеческого капитала: «Придется вкладывать не только в реформирование системы образования, но и в подготовку и переподготовку. Потому что технологическое обновление будет постоянно требовать формирования микроквалификаций и непрерывного обучения. Это несколько другая стыковка образования и рынка труда». ■



Ирина Перечнева

Рынку нужен фундамент уверенности

Отмена стимулов на фоне жесткой денежно-кредитной политики обрушит стройку.

Рынок надеется на постепенную корректировку ипотечных программ и переход к долгосрочному планированию

Рынок жилищного строительства пережил еще один насыщенный год. Картина по регионам, как всегда, контрастная. Но, судя по общей статистике, строительная активность не снижается. За 10 месяцев застройщики увеличили объем ввода жилья на 6% к уровню 2022 года, до 31,7 млн кв. м.

Спрос поддерживал ипотечный стимул, но его действие заканчивается 1 июля 2024 года. Тогда завершается срок работы двух самых востребованных программ — основной и семейной ипотеки.

Какие сценарии развития рынка закладывают сейчас девелоперы и банки? Об этом мы разговаривали с участниками круглого стола «Рынок жилой недвижимости: будет ли пик после июля 2024 года?» в Екатеринбурге, организованного журналом «Эксперт-Урал».

Жаркое лето-2023

Екатеринбургский рынок жилищного строительства завершает год в хорошей форме. Об этом говорит объем предложения. Этот параметр Уральская палата недвижимости, напомним, рассчитывает на основе количества нереализованных квартир на стадии строительства, добавляя в расчет квартиры, введенные в эксплуатацию от застройщиков.

— Пик предложения мы увидели летом, тогда на рынке было около 51 тыс. квартир, затем зафиксировали небольшое снижение до 48 тысяч. Вывод новых квартир на рынок не уменьшается, но и продажи выросли, за счет этого предложение и сократилось. Но в целом за два года предложение выросло на 64%, за последний год — на 19%. Это достаточно внушительная динамика, — объясняет руководитель аналитического центра Уральской палаты недвижимости **Михаил Хорьков**.

По мнению эксперта, чтобы оценить состо-

яние рынка на фоне большого предложения, нужно посмотреть на количество квартир, введенных в эксплуатацию, но не проданных: «Сегодня таких объектов только 2% от всего предложения — 2200 квартир, это достаточно низкий показатель. Так что ни о каком затоваривании речи не идет».

По оценке Михаила Хорькова, пик спроса в этом году на новостройки пришелся на август — сентябрь: «В целом за 10 месяцев количество договоров долевого участия (ДДУ) выросло на 87% к уровню 2022 года и на 57% к аналогичному периоду 2021 года».

Рынок продолжает смещаться в сторону компактного жилья. Об этом говорит анализ как структуры предложения, так и продаж.

— В объеме предложения на студии и однокомнатные квартиры приходится 61%. Объем предложения по трехкомнатным квартирам за год вырос всего на 1%, по двухкомнатным квартирам — на 16% и студии —



БОРИС ХОРЬКОВ

банковского жилищного кредита приходится 79%. Продолжает заметно расти средний срок кредита, он составляет 24 года. Почти половина всех кредитов по ДДУ — это 30-летние кредиты, — обращает внимание Михаил Хорьков на особенности рынка ипотеки.

Характерной чертой рынка жилищного кредитования последних лет также является разница ставок по продуктам для приобретения жилья на первичном и вторичном рынках.

По мнению Михаила Хорькова, индикаторы средневзвешенных ставок по ипотеке не отражают реальные текущие рыночные условия, но на тренд они указывают: «В прошлом году разница между стоимостью кредита на покупку жилья по договорам ДДУ и на вторичном рынке составляла 7%, в 2023-м она сократилась до 4,25%, но сейчас быстро увеличивается. Ставки по вторичному жилью довольно заметно выросли и составляют сейчас 15 — 17%. Возможно, мы еще увидим их рост. На новостройки стоимость кредита остается в рамках льготных программ: по основной программе — 8% и по семейной ипотеке — 6%. Сам факт разрыва, вероятно, и дальше будет способствовать перераспределению покупателей на первичный рынок».

Екатеринбургский баланс

Еще одна горячая тема года — темпы роста цен на новостройки. Цены на вторичном рынке тоже росли. Но это, по мнению Михаила Хорькова, скорее связано с тем, что с рынка вымывались последние самые дешевые квартиры и оставались в основном дорогие: «Это не рыночный, а скорее структурный рост. Сейчас он, скорее всего, приостановится, но динамика на «вторичке» будет зависеть от темпов наполнения рынка».

В Екатеринбурге цена предложения одного квадратного метра на вторичном рынке по состоянию на ноябрь с начала года выросла на 9%, на первичном — на 14%, за последние два года рост составил 21 и 33% соответственно.

Однако, по расчетам Михаила Хорькова, столицу Среднего Урала отличает несколько меньший рост цен в сравнении с крупными городами страны: «С момента запуска льготной ипотеки в Екатеринбурге стоимость одного квадратного метра на первичном рынке выросла на 67%, тогда как в Москве — на 88% и Санкт-Петербурге — на 92%. В России есть города, где цены удвоились».

Эксперт объясняет эту особенность большим объемом предложения нового жилья в столице Среднего Урала: «В Санкт-Петербурге объем строительства с момента запуска льготной ипотеки не только не вырос, а наоборот, снизился, а спрос продолжал расти. В Москве объем стройки находится примерно на том же уровне, который был до апреля 2020 года, когда была запущена льготная ипотека.

А в Екатеринбурге за время действия программ господдержки он вырос фактически в два раза».

На рост предложения, по мнению эксперта, оказывают влияние несколько факторов: «Во-первых, в Екатеринбурге меньше ограничений в области градостроительства. Это упрощает запуск новых проектов. Во-вторых, екатеринбургский рынок очень открытый. Здесь достаточно много компаний, которые готовы продавать свой избыточный земельный ресурс, и за счет этого на рынок выходит много новых компаний. Активную позицию занимают и екатеринбургские девелоперы. В итоге на рынке создается жесткая конкурентная среда. Много компаний пришло на рынок из самых разных регионов, причем это не обязательно лидеры своего рынка. Это и формирует феномен Екатеринбурга, который на фоне ипотечных стимулов наряду с Тюменью показывает рост жилищного строительства».

Управляющий директор центра развития ипотечного бизнеса УБРИР Алина Буслова видит и еще одну причину роста предложения в этом году: «Екатеринбургский рынок обошел стороной один из главных вызовов этого года — борьбу Центробанка с околотулевыми ставками. Именно после введения ограничений на применение программ субсидирования столичные рынки довольно сильно просели. В Екатеринбурге застройщики гораздо меньше использовали программы субсидирования».

Михаил Хорьков полагает, что застройщикам Екатеринбурга в целом удалось найти разумный баланс, который позволяет продавать много, и при этом не выводить цены на запредельные показатели.

С этой оценкой соглашаются в компании «Брусника»: «В Екатеринбурге, в отличие от многих других городов, сформировалась система сдержек и противовесов. Кроме того, большинство застройщиков уделяет большое внимание качеству продукта», — говорит руководитель подразделения управления продажами «Брусники» Иван Соболев.

Драйверы продаж

При всей разнице отдельных элементов развития рынка на уровне регионов настроения покупателей по всей стране формирует общий ноябрьский фон. В этом году, по словам менеджера по продуктовому анализу ГК «Эталон» Софьи Потаповой, решения о приобретении жилья формировались в основном на новостях о девальвации и росте ключевой ставки: «Именно по этой причине темпы продаж у нас в целом по компании оказались чуть выше ожидаемых. В Екатеринбурге более активно, чем прогнозировали, шли продажи в квартале «Солнечный», в Тюмени и Новосибирске — в кварталах «Счастье».

По этой причине летом все девелоперы пережили пик продаж.

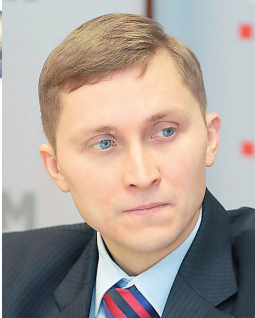
на 37%. То есть выбор максимально расширился среди студий и однокомнатных квартир, — отмечает Михаил Хорьков.

На аналогичные тенденции, по словам эксперта, указывает и структура сделок: «На студии и однокомнатные квартиры приходится 65% сделок по договорам ДДУ. Картина в целом типична для периода повышенного спроса. В таком состоянии рынка обычно фиксируется рост продаж в первую очередь компактных квартир».

Вторичный рынок, по оценкам Михаила Хорькова, уже на протяжении многих лет продолжает молодеть: «Квартир постройки от 2001 года на рынке 45%, от 2011 года — 35%, от 2021 года — 12%. Но при этом объем вторичного рынка жилья остается не таким значительным, чтобы оказывать сильное влияние на новостройки».

По-прежнему основным драйвером спроса является кредит.

— На долю сделок по ДДУ с привлечением



В поисках баланса

Государство не будет сразу отменять все меры поддержки строительного рынка, предполагает заместитель директора по маркетингу компании «Атомстройкомплекс» **Станислав Оханов**

— Текущий год войдет в историю рынка жилой недвижимости как год чрезвычайно высокой покупательской активности. Мы ожидаем роста продаж по итогам второго полугодия в полтора раза относительно первого полугодия благодаря росту активности рынка в августе — октябре. Особенно я бы отметил сентябрь, по объемам продаж этот месяц был сопоставим с рекордным мартом 2022 года. Ноябрь уже несколько скромнее, но динамика все равно положительная. От декабря мы каких-то сверхрекордов не ждем, я думаю, что этот месяц в 2023 году будет более-менее спокойный. И это несколько нетипичная картина. Потому что традиционно в конце года был довольно существенный рост, люди пытались завершить свои планы, в том числе и по покупке квартиры. В целом мы отмечаем, что пики покупательской активности перестают коррелироваться с сезонностью, что было характерно для рынка недвижимости до 2020 года.

Рост объемов продаж во втором полугодии сопровождался снижением средней площади квартиры. Я связываю это с тем, что на рынке стало еще больше инвестиционных покупателей. Люди, наблюдая за стремительной девальвацией рубля, хотели уберечь свои сбережения. Поэтому спрос сконцентрировался на лотах небольшой площади, это студии и однокомнатные квартиры.

Увеличение спроса логичным образом привело еще и к увеличению темпов роста цен. По итогам девяти месяцев средняя цена квадратного метра в Екатеринбурге выросла примерно на 9,7%. Но даже такая динамика несопоставима со многими другими городами. Более сдержанные темпы роста цен на новостройки в Екатеринбурге — это результат большого объема предложения на нашем рынке. У покупателя появляется широкий выбор квартир. Безусловно, на цену влияет много факторов: это и рост ставок, и увеличение себестоимости материалов.

Остро чувствуется и рост зарплат в связи со сложной ситуацией на рынке. Но, на мой взгляд, баланс спроса и предложения является определяющим в формировании цены. И этот баланс в Екатеринбурге удалось найти.

Объем предложения пока продолжает расти. Проекты, которые вышли на рынок, с точки зрения финансовой модели довольно устойчивы. Тем более что пока роста стоимости проектного финансирования не наблюдается, по крайней мере по нашей компании. Нам банки предлагают довольно низкие ставки за счет высокого объема продаж. Но, если будет определенное снижение спроса, ставки, конечно, будут, расти.

Планы на будущее мы строим исходя из того, что государство не будет сразу отменять все меры поддержки строительного рынка. Есть ощущение, что перенастройка ипотечного рынка будет идти постепенно. Сценарий полной отмены всех льготных программ, на мой взгляд, маловероятен, потому что на строительный сектор завязано много отраслей.

Мы уже прошли этапы, когда объемы строительства падали и на фоне дефицита предложения цены на новостройки стремительно шли вверх.

Строительная отрасль заинтересована в нормальном поступательном развитии. Застройщикам для планирования деятельности нужно опираться на долгосрочный прогноз, потому что строительный цикл длинный. И эти аргументы власти понятны.

Основа для динамичного развития

В текущей экономической ситуации нужно делать ставку на современные экосистемы в девелопменте, пополнение земельного банка и территориальную экспансию, убежден генеральный директор «Атлас Девелопмент» **Владимир Городенкер**



— Стратегия компании «Атлас Девелопмент» заключается в постоянном совершенствовании продукта, развитии на традиционных рынках и экспансии на новые территории. И именно в уходящем году удалось реализовать эти направления с наибольшей эффективностью.

Ключевым фактором развития рынка жилой недвижимости является рост предложения. И наша компания внесла весомый вклад в решение этой задачи. В Екатеринбурге мы ввели в эксплуатацию сразу несколько объектов. Весной завершилось строительство трех секций жилой экосистемы 4YOU,

а осенью получили разрешение на ввод в эксплуатацию дома «Гонконг» в нашем флагманском проекте «Парк Столиц». Эти проекты известны в городе и давно зарекомендовали себя.

Рынок в целом движется в сторону более компактного жилья. Однако у нас своя стратегия. Так, в новой экосистеме «Атлас Аура» планировки предусмотрены для разных жизненных сценариев — от студий до трехкомнатных квартир. Проект отличается особенной картографией и повышенным уровнем комфорта. Он расположится рядом с основными транспортными артериями города, в несколь-

ких минутах от станции метро «Ботаническая».

При этом важно не останавливаться в развитии и продолжать планировать новые проекты. Для их осуществления необходимо пополнять банк земельных участков под застройку. В этом году банк нашей компании суммарно увеличился более чем на 600 тыс. кв. метров. На текущий момент у «Атлас Девелопмент» в проектировании и строительстве более 1 млн кв. метров продаваемой площади.

И наконец, еще один важный элемент — расширение географии и экспансия в другие регионы. Именно в этом году были выполнены многие задачи в рамках этого стратегического курса. Так, в следующем году будет введен в эксплуатацию наш первый проект в Сочи — Benefit Evopart. Там же начнется строительство еще нескольких отелей. В 2024 году «Атлас Девелопмент» стартует с первой жилой экосистемой в Москве.

На рынке недвижимости в целом сейчас есть некоторая неопределенность. Но, по нашему мнению, строгое следование этим элементам стратегии позволит компании динамично развиваться вне зависимости от внешних факторов.

— Рекордными были август и сентябрь. В августе результаты были примерно в полтора раза выше рекордного марта 2022 года. Из основных трендов в этом периоде можно отметить рост продаж коммерческих помещений и квартир в сданных домах. К завершению года мы выходим с небольшими остатками готовой продукции, — отмечает коммерческий директор компании «ЛСР. Недвижимость-Урал» **Артем Минаев**.

В ноябре в целом на рынке началось охлаждение, но у некоторых застройщиков бум продолжился и в этом месяце. По словам Артема Минаева, в ноябре в компании уже приготовились к спаду продаж: «Однако мы неожиданно получили рост на 30% к октябрю. При этом никаких специальных акций мы не проводили. Сейчас пока сложно сказать, какими будут результаты декабря. Но по активности запросов поку-

пателей мы не видим оснований для серьезного спада, в целом по итогам года прогноз позитивный».

На аналогичные тенденции указывают застройщики из других регионов Урала и Западной Сибири. На тюменском рынке в этом году горячие месяцы у девелоперов также пришлись на август и продлились до октября.

— Причем октябрь оказался самым

В следующем году будут новые векторы развития

Залогом нашей стабильности являются разнообразие продукта и развитие инфраструктуры, отмечает директор по продажам и маркетингу АО СЗ «РСГ-Академическое» (ГК «КОРТРОС»)

Нина Голубцова



— Для рынка в целом и нашей компании в частности 2023 год стал одним из самых удачных. Уже на начало декабря мы перевыполнили годовой план продаж примерно на 30%. Рыночным драйвером стала льготная ипотека, внутренним — сбалансированное предложение.

Как показал этот год, настроения покупателей меняются очень быстро. Один из пиков ажиотажного спроса мы ощутили, когда правительство объявило о намерении увеличить первоначальный взнос по льготным программам с 10 до 20%. Сентябрь на этом фоне стал выдающимся по продажам, поку-

патели стремились завершить сделки по приобретению жилья и надежно вложить деньги.

Мы развиваем и диверсифицируем продуктовую линейку, чтобы предоставить покупателям максимально разнообразный выбор. Предложение сегодня — от компактных до просторных многокомнатных квартир с разными типами отделки.

Как основатель Академического района, мы совместно с органами власти продолжаем комплексно развивать территорию: одновременно с жильем строятся дороги и объекты социнфраструктуры. В этом году открыта музыкальная школа,

начал работать Дворец дзюдо. Завершается строительство очередной школы, она находится в квартале «Спутник», поликлиники для взрослых. В этом году в район запущено трамвайное движение.

Стартовали и начнут вводиться новые проекты. Так что объемы экспозиции будут увеличиваться. Сейчас активно развиваем локацию на въезде в Академический, с жилой застройкой, школами и детсадами. Продолжаем масштабное освоение территории за Преображенским парком.

Безусловно, следующий год будет непростым. Рассчитываем, что в первом полугодии 2024 года продажи будут приблизительно в тех же объемах, что в октябре — декабре текущего года. Но пик, в случае завершения действия программы льготной ипотеки, думаю, придется на март — апрель. Дальше оценим ситуацию в зависимости от решения государства в отношении льготных ипотечных программ. В любом варианте рассчитываем на планомерное развитие: мы строим жилье для семей, более 50% сделок заключается по семейной ипотеке. А эту программу правительство планирует развивать и совершенствовать. ■



С осторожным оптимизмом

Следующий год едва ли будет таким же динамичным, но мы не видим оснований для изменения наших планов, отмечает руководитель подразделения управления продажами «Брусники»

Иван Соболев

— 2023 год для нас оказался одним из самых удачных. За три квартала по числу заключенных договоров мы приросли в 2,7 раза, по объему — в 3 раза. Причин такой динамики несколько. Во-первых, снизился уровень неопределенности. Внешняя конъюнктура оставалась относительно стабильной. Люди обрели уверенность в будущем. А это ключевой фактор развития рынка недвижимости. Во-вторых, помогли финансовые стимулы в виде льготных ипотечных программ. В третьих, высокая динамика — результат запуска новых

проектов, вывода на рынок качественного ассортимента, продолжения работ по стандартизации и индустриализации процессов.

На протяжении 2023 года ЦБ вел планомерную работу по охлаждению рынка. И у регулятора многое получилось. Из-за заградительной ставки резко упали продажи на вторичке (и это напрямую влияет на число сделок на первичке). В октябре и ноябре зафиксировано заметное снижение объемов выдачи льготной ипотеки. Рынок находится в ожидании изме-

нения подхода к жилищному кредитованию.

На следующий год мы смотрим с осторожным оптимизмом. Безусловно, главным фактором развития рынка станут дальнейшие действия по корректировке льготных ипотечных программ. По нашему мнению, сценарий резкой отмены двух программ — основной и семейной — после 1 июля 2024 года маловероятен. Но в правительстве и в отрасли пришли к пониманию, что льготы должны быть адресными. А какие это будут адреса, пока так никто и не знает.

Вероятно, сейчас ведомства находятся в поиске баланса. Нет сомнений, что он будет найден. Но для рынка это означает некоторое снижение динамики. Никакой катастрофы мы за этим не видим. «Брусника» по-прежнему ставит перед собой задачи по росту продаж, выручки и прибыли.

Мы уверены, что без стимулов рынок жилищного строительства не останется. Это отрасль, у которой большой мультипликативный эффект. И с этим весомым аргументом довольно сложно спорить. ■

взрывным по продажам. В ноябре темпы спроса замедлились, но все равно остаются высокими. Мы не видим оснований для провала и в декабре, об этом говорит уровень бронирования, — делится директор по маркетингу тюменской ГК «ТИС» **Алла Власова**.

Одним из факторов роста продаж, по словам Аллы Власовой, в ее компании стал рост объема предложения: «Раньше мы занимали 7-8-ю позицию на рынке Тюмени, сейчас мы вошли в топ-3 и удвоили объем строящегося жилья. У нас сейчас объем текущего строительства составляет 253 тыс. кв. метров».

Алла Власова полагает, что в начале следующего года стоит ожидать снижения спроса: «Хотя масштаб падения пока сложно предсказать».

В целом же на рынке Тюмени, по ее сло-

вам, наблюдается большая активность в части вывода новых проектов в четвертом квартале: «Сейчас застройщики выводят очень большие масштабные проекты, в том числе и КРТ. Поэтому в первом квартале следующего года, скорее всего, предложение в целом на рынке будет очень широкое».

Результативным оказался год и для челябинского рынка. По словам коммерческого директора челябинской группы «Голос» **Юлии Алабужиной**, для компании пиковым стал август: «Тогда анонсировали первое повышение первоначального взноса по льготным программам, и люди торопились успеть взять жилищный кредит. В среднем за 2022 год доля продаж квартир с использованием ипотечных средств составила 74,8%.

За 11 месяцев 2023 года доля ипотеки выросла до 83,76%».

Юлия Алабужина полагает, что пик уже пройден и в следующем году рынок ожидает стабилизации спроса: «Впереди у нас, скорее всего, год высокой ключевой ставки».

Поддержка покупателя

Рынок ипотеки этого года отличается не только ростом выдач (см. «Спецэффект госпрограмм», с. 20), но и внушительным объемом продуктовых новаций в банковской сфере. Это позволяет удовлетворить запрос на кредиты разных групп заемщиков. О сути изменений в линейках рассказывает управляющий директор по розничному бизнесу Урало-Сибирского макрорегиона Банка Уралсиб **Наталья Брусницкая**:

Спецэффект госпрограмм

Рынок ипотеки в этом году покажет рекордный объем выдач, отмечает управляющий директор центра развития ипотечного бизнеса УБРИР **Алина Буслова**



— Ипотека в этом году развивалась достаточно динамично, особенно в первые 8 — 9 месяцев. В целом российский рынок жилищного кредитования, по прогнозам, покажет рекордные объемы продаж — более 7,5 трлн рублей.

В УБРИР выдачи жилищных кредитов с начала года выросли на 16%. Особенно активны наши заемщики были в период с августа по ноябрь, причем спрос нарастает, ноябрь стал рекордным месяцем по объемам выдач с начала года, продажи выросли по сравнению с августом в 2,2 раза.

Конечно, основным драйвером остаются льгот-

ные программы. Особенно интенсивно растет семейная ипотека. Мы связываем это с улучшением условий программы в начале года. Пользоваться таким продуктом теперь могут семьи с двумя несовершеннолетними детьми. ИТ-ипотека тоже подросла после расширения программы. В целом продажи кредитов в рамках льготных программ в ноябре в сравнении с январем в нашем банке увеличились более чем в 3 раза.

Декабрь, по нашим прогнозам, тоже будет достаточно успешным. Мы видим стабильный спрос, да и уровень одобрения не падает.

Безусловно, мы учитываем в наших планах различные законодательные изменения. В частности, было принято решение увеличить первоначальный взнос по льготным ипотечным программам с 20 до 30%. Кроме того, Центробанк начал «охлаждать» рынок через макроprudенциальные ограничения, в том числе по ипотечному кредитованию. Вводятся более жесткие нормы резервирования. Регулятор стимулирует банки принимать во внимание уровень закредитованности заемщиков. Ухудшения качества обслуживания кредитов мы пока не наблюдаем, но Центробанк, видя рост портфеля, стремится снизить риски.

Мы принимаем во внимание все эти факторы, но при этом ориентируемся на развитие ипотечных продуктов, в том числе рыночных. УБРИР в следующем году планирует запустить комбо-ипотеку, траншевую ипотеку, ипотеку на коммерческую недвижимость, а также начать предоставлять жилищные кредиты на срок до 50 лет. После снижения ставок, которое мы прогнозируем к осени 2024 года, более активно заработают механизмы рефинансирования — такие процессы мы уже наблюдали в 2020 году. ■

Точечная поддержка

Рынок ипотеки будет развиваться по пути адресных программ, считает руководитель ипотечного центра ПСБ в Екатеринбурге **Антон Сандалов**



— Развитие рынка ипотечного кредитования во многом связано с дальнейшей реализацией льготных программ. На Урале отлично работает семейная ипотека. Также мы видим предпосылки для появления набора адресных специальных программ. Примеры на рынке уже есть, и они показали свою эффективность. Это ИТ-ипотека, дальневосточная и арктическая ипотека. Хорошо зарекомендовала себя на рынке и

военная ипотека. Ее оператором как раз и выступает наш банк.

В целом в ПСБ сейчас 80% сделок приходится на новостройку, 20% — на вторичный рынок. Поскольку банк ориентирован на обслуживание предприятий оборонно-промышленного комплекса страны, доля военной ипотеки от общего объема выдач у нас составляет в среднем 54%, остальные 46% — гражданская ипотека.

На Урале ПСБ активно работает с предприятиями оборонно-промышленного комплекса, для которых очень важно привлечь и удержать квалифицированные кадры. Один из способов решения этой задачи — обеспечение сотрудников доступным жильем. Поэтому ПСБ разрабатывает специальные ипотечные продукты для предприятий ОПК. В частности, мы внедрили предложение с нулевым первоначальным взносом для этой категории заемщиков на покупку вторичного жилья.

На выставке «Иннопром» этим летом наш банк совместно с Уральским заводом гражданской авиации и Уральским приборостроительным заводом презентовал отдельный проект по строительству жилого комплекса для сотрудников предприятий. Проектное финансирование предоставит ПСБ. В рамках проекта банк также предложит для сотрудников специальные ипотечные программы по льготным ставкам. ■

— В этом году мы вывели на рынок три новых продукта. Во-первых, комбо-программа «СверхЛимит», этот продукт сочетает льготные и стандартные программы кредитования. В связи с ростом цен на квартиры максимальной суммы кредита 6 млн рублей по льготной программе для приобретения жилья бывает недостаточно. Да, сейчас спросом пользуются доступные по цене студии. Но при этом среди покупателей растет число семей, которые переезжают в комфортное жилье большей площади. Учитывая этот запрос, мы и разработали новый продукт. Если заемщик не укладывается в лимит по госпрограмме, мы предлагаем ему комбинированный вариант кредитования: часть суммы можно взять по льготной ставке, а часть — по рыночной.

Популярным оказался и второй продукт — предоставление отсрочки по выплате первоначального взноса. Сейчас, по словам Натальи Брусницыной, действие этой программы приостановлено, но она успела показать свою востребованность.

Третий вариант — программа «Супер-Старт», это запрос на потребности клиентов, которые чувствительны к ставке. Такой продукт предполагает проведение платежа застройщику после ввода дома в эксплуатацию. В результате клиент получает на период строительства кредит по сниженной ставке».

В целом на фоне объявленного государством ужесточения кредитования на рынке ипотеки, по мнению Натальи Брусницыной, такие продуктовые новации будут востребованы в следующем году.

А изменений на банковском рынке, направленных на охлаждение спроса, достаточно много. Во-первых, правительство подняло размер первоначального взноса по льготным программам с 20 до 30%. Во-вторых, регулятор также собирается ужесточить подходы к расчету предельной долговой нагрузки заемщика (ПДН).

Кроме ипотеки, рынок новостроек в значительной степени зависит от состояния вторичного рынка, поскольку очень часто люди улучшают свои жилищные условия, продавая имеющееся жилье. На этот аспект обращает внимание руководитель Бюро ипотечных технологий ГК «Северная Казна» **Елена Мяло**: «Сегодня этот рынок менее активен, но есть вероятность, что он восстановится в следующем году. Сейчас многие объекты не продаются из-за большой разницы цен на

вторичном рынке и первичном. Риэлторы часто предлагают покупателям снять с продажи объекты сейчас, потому что снижать цену не имеет смысла, на разницу клиент не сможет купить то жилье в новостройке, которое ему необходимо. И все эти объекты выйдут в продажу в январе, это пополнит ряды продавцов. По моим наблюдениям, покупатели ожидают этого момента».

Стимулы вторичному рынку, по мнению Елены Мяло, также дадут цифровые технологии: «В частности, Сбер запускает новую платформу, на ней сразу же будут учтены предложения кредитных организаций. В этом случае появится еще один инструмент для потенциальных клиентов. Мы входим в число пяти агентств, которые сегодня участвуют в этом проекте».

Главная интрига — 2024

Однако главная интрига сейчас разворачивается вокруг дальнейшей судьбы льготных программ. Они, напомним, были запущены как антикризисная мера во время пандемийного кризиса в 2020 году. В последние два года и государство, и эксперты указывают на перегрев спроса под действием этого стимула. В ходе дискуссии мы попытались найти причины.

«Правительство несколько недооценило активность россиян, исторически задавленных пресловутым «квартирным вопросом». Льготную программу запустили в расчете на поддержку рынка. Но люди вошли во вкус, им хочется создать себе задел жилья на будущее. И, конечно, многие рассматривают такие вложения, как способ защиты капитала. Застройщики, естественно, реагируют на спрос. В результате программы не поддерживали, а взорвали рынок», — такое мнение в ходе дискуссии о глубинных факторах перегрева рынка высказали представители компании «Брусника».

Картина по регионам контрастная. Некоторые города, например Екатеринбург и Тюмень, за последние 3,5 года нарастили объем строительства. Но в целом, по оценке Михаила Хорькова, статистика говорит о том, что рынок не получил взрывного роста предложения. А именно на этот эффект рассчитывало правительство: «За время действия льготной ипотеки цены на квартиры выросли в среднем в 2 раза, ипотечный портфель — в 2-3 раза, а объем стройки увеличился лишь на 17%».

Главным противником такой конструкции выступает ЦБ. Основная претензия Центробанка к рынку — снижение доступности жилья из-за роста цен. К тому же в текущей ситуации действие льготных программ не позволяет регулятору охладить рынок кредитования в целях сдерживания инфляции. При наличии льготных программ ЦБ вынужден сильнее повышать ключевую ставку.

Девелоперы считают более вероятным расширение адресных ипотечных программ, поддерживающих определенную категорию заемщиков

Поэтому регулятор уже не первый раз настаивает на отмене льготных программ, как минимум основной.

Профильные ведомства между тем считают, что ипотека способствует развитию рынка жилья России. Заместитель председателя правительства РФ **Марат Хуснуллин** нередко отмечает, что население страны является главным инвестором в сфере строительства жилья. И, как ответственный за этот рынок, вице-премьер не хотел бы сворачивать главный стимул.

Учитывая наличие различий ведомственных интересов, рынок надеется, что правительство пойдет по пути не полной отмены, а корректировки стимулов. Не так давно председатель правительства **Михаил Мишустин** подписал постановление, в котором поручил Минстрою вместе с «ДОМ.РФ» проработать вопрос реализации кластерного подхода к оказанию мер поддержки проектов жилищного строительства в регионах страны. Эксперты, однако, не считают такую модель эффективной.

— Идея заключается в том, чтобы помогать тем, кто строит мало, ставка делается на то, что государство даст стимулы для роста строительства депрессивной территории. Мы не думаем, что это приведет к росту предложения, потому что слабый строительный рынок не готов возводить больше. Следствием этого будет просто рост цен. Поэтому дифференцированный подход требует очень тонкой настройки, — аргументирует Михаил Хорьков.

Девелоперы считают более вероятным сохранение и возможное расширение адресных программ, поддерживающих определенную категорию заемщиков. По мнению заместителя директора по маркетингу ГК «Атомстройкомплекс» **Станислава Оханова**, с наибольшей долей вероятности правительство оставит программу семейной ипотеки: «Возможно, изменятся критерии предоставления такого кредита, чтобы обеспечить условия для приобретения семейных квартир, комфортных для проживания с детьми».

Президент страны во время прямой линии уже высказался за продление этой программы. При этом не исключено, что правительство увяжет такие программы с национальными целями. Примером такого подхода служит дальневосточная ипотека. Задумывалась программа как способ сдерживания оттока населения из ДФО. А сейчас она рассматривается как инструмент опережающего развития территории Дальнего Востока. Причем рост цен на жилье там тоже присутствует. Однако государство не намерено этот стимул сворачивать, потому что это соответствует государственному курсу. На фоне дискуссии о «вредности» льготных программ правительство увеличило максимальную сумму по этой программе с 6 млн до 9 млн рублей, так как дальневосточники не могут удовлетворить спрос на жилье из-за роста цен.

По мнению застройщиков, именно сейчас не самое лучшее время для принятия кардинальных решений. На фоне высоких рыночных ставок полная отмена льготных программ обрушит рынок.

Тем более что строительная отрасль находится под давлением общих экономических факторов. И это не только высокие ставки. Юлия Алабужина обращает внимание еще и на огромный дефицит кадров: «Девелоперы конкурируют за персонал уже не только друг с другом, но и с промышленным сектором. Это приводит к опережающему росту зарплат и, как следствие, повышению себестоимости».

В текущей ситуации, по мнению Михаила Хорькова, более правильным будет принятие компромиссных решений по медленному сворачиванию льготных программ: «Но так вечно продолжаться не может, отрасли нужна долгосрочная перспектива и видение ее развития со стороны государства. Не может рынок постоянно жить периодами от и до продления льготных программ. В последние годы, к сожалению, девелоперы вынуждены развиваться в ограниченном горизонте планирования. От этой практики следует избавляться». ■

Павел Кобер

Перед Новым годом есть такая традиция

Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства формирует у жителей и гостей Екатеринбурга новую привычку



В Екатеринбурге активно развивается такая форма взаимодействия между самозанятыми гражданами и потребителями, как ярмарки. Застрельщиком здесь выступает Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП), на базе которого создан региональный центр «Мой бизнес». В декабре СОФПП совместно с министерством инвестиций и развития Свердловской области и администрацией Екатеринбурга организовал на площадке креативного кластера «Домна» десятидневную Новогоднюю ярмарку (с 15 по 24 декабря), где была представлена продукция самозанятых. Мероприятие организовано в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство».

«Домна» плюс уличный маркет

В 2023 году в «Домне» уже прошли три сезонные ярмарки — весенняя, летняя и осенняя. Особенность Новогодней ярмарки в том, что она стала самой массовой и впервые вышла за пределы креативного пространства: восемь временных ярмарочных домиков были установлены на главной пешеходной артерии Екатеринбурга — улице Вайнера. С открытием мероприятия на ярмарочных домиках зажглась иллюминация, что дало старт новогоднему настроению.

— Ярмарка — это великолепная возможность для горожан купить новогодние подарки ручной работы, сделанные с душой и заботой, а для самозанятых — хорошая возможность продать свои товары и развивать свой бизнес, — прокомментировал министр инвестиций и развития Свердловской области **Вадим Третьяков**. — Свердловская область в 2020 году присоединилась к федеральному эксперименту по внедрению специального налогового режима для самозанятых, который называется налогом на доход. Это и послужило стартом достаточно интенсивного роста количества самозанятых в нашем регионе. Мы фиксируем порядка 5 тыс. новых регистраций ежемесячно. На 2024 год ждем такой же положительной динамики. Мы и в дальнейшем будем поддерживать развитие и популяризацию предпринимательской деятельности.

В Свердловской области зарегистрировано уже свыше 257 тыс. самозанятых, львиная доля среди них проживают и работают в Екатеринбурге.

— Самозанятость — это новый вид ведения бизнеса, который становится всё более популярным. Для участия в Новогодней ярмарке мы отобрали 50 самозанятых, из них 38 — представители нашего города, — отметил глава Екатеринбурга **Алексей Орлов**. — Здесь жители и гости нашего города могут

купить сувенирную продукцию и просто погулять по улице Вайнера, которая за уходящий юбилейный год приобрела совершенно другой вид — появились большой мультимедийный экран, новая уличная мебель, обновили плиточное покрытие. Проделан большой объем работ, чтобы улица Вайнера была главной пешеходной улицей нашего города. Здесь появились симпатичные киоски, где свою продукцию в течение десяти дней будут представлять самозанятые граждане.

По словам директора СОФПП **Валерия Пиличева**, представленные на Новогодней ярмарке бренды были отобраны из рекордного числа заявок: «Мы получили 180 откликов от самозанятых на участие. Такая заявка подается в электронном виде на сайте нашего фонда. Дальше происходит отбор по нескольким критериям. Во-первых, предлагаемая продукция должна быть интересна для горожан, должна продаваться. Во-вторых, должен иметься большой товарный запас, потому что иногда у некоторых самозанятых всю продукцию раскупают за один день. В-третьих, участник ярмарки должен быть готов работать на мероприятии все дни его проведения. Вообще, горожане стали привыкать к такой культуре проведения ярмарок в креативном кластере «Домна». Спрос на участие со стороны самозанятых огромный, и он постоянно растёт. К сожа-

лению, не все вместились. Думаю, в следующем году будем проводить эти ярмарки в больших масштабах. У нас есть ряд партнеров в городе, которые тоже готовы проводить такие мероприятия».

Кому хвосты «уральских драконов»?

Продукция, представленная на Новогодней ярмарке, отличалась креативом и большим разнообразием. Товары по душе здесь могли найти и взрослые, и дети. Это изделия из витражного стекла и керамики, авторская бижутерия, вязаные сувениры, натуральное мыло и косметика, ароматы для дома, новогодние композиции, оригинальные шоколадные наборы, сувенирные пряники, акварельные картины и открытки, «раритетные» игрушки из вагы, рождественские кексы и даже плюшевые хвосты «уральских драконов».

Для некоторых самозанятых, которые только начинают свой бизнес, ярмарка выступает той площадкой, на которой они могут изучить потенциальный спрос и установить первые контакты с покупателями.

Самозанятая из Екатеринбурга **Светлана Альтергог** в ярмарке в «Домне» участвует впервые, представляемая ею продукция тоже весьма оригинальна: «Год назад мне пришла идея разработать наборы для создания своими руками панно из стабилизированного мха. Это ягель, его стабилизируют за счет глицерина и окрашивают в разные цвета. Благодаря этому мох сохраняет свою мягкость и пушистость на протяжении нескольких лет. Я сделала для себя несколько таких панно и подумала, что другим это тоже может понравиться. Такие наборы предназначены как для детей, так и для взрослых».

А **Марина Кочнева** из Екатеринбурга работает самозанятой уже три года, но на ярмарку в «Домну» тоже попала впервые: «У нас с мужем небольшая семейная мастерская, где мы вдвоем делаем разные изделия из дерева: разделочные и сервировочные доски, кухонную посуду, сувенирную продукцию (семейные пазлы, игрушки, декор) из твердых пород (дуб, бук, ясень, грецкий орех), но представлены также и мягкие породы — кедр с гравировкой. Готова участвовать и в следующих ярмарках, ведь Новый год — самое подходящее время, когда люди массово покупают подарки».

Немаловажное дополнение: участие самозанятых в подобных мероприятиях СОФПП — бесплатное. Декабрьская Новогодняя ярмарка в креативном кластере «Домна» и на улице Вайнера станет традиционной, а ее масштаб, вероятнее всего, будет постоянно расширяться. Это пример того, когда интерес к участию проявляют все стороны — самозанятые в качестве продавцов и жители Екатеринбурга и Свердловской области в качестве покупателей. ■

Фото: Борис Ярков



Мария Кобер

(Не)выносимая легкость шитья

Семейное ателье из города-спутника Екатеринбурга за 30 лет своего существования выжило вопреки всему и превратилось в мини-фабрику по пошиву униформы



МАРИЯ КОБЕР

Через историю нашего производства можно увидеть, что пришлось пройти российским предпринимателям, и особенно «швейникам», начиная с 90-х годов. Наше предприятие работает с 1993 года, за это время мы пережили все кризисы и сохранили свой бизнес, — поделилась своей историей директор фабрики униформы «Кондрич» из Верхней Пышмы **Екатерина Кондрич**.

У супругов **Леонида** и **Екатерины Кондрич**, которые вместе руководят компанией, четверо детей. Бизнес — пятое детище, которое они подхватили у родителей Екатерины в 2000 году, едва закончив университет и получив образование референтов-переводчиков.

Прививка от долгов

Ателье с первоначальным названием «Таис» к началу нулевых располагало парой швейных машин, на которых работали два сотрудника. Предприятие имело огромные долги по зарплатам, пенсионным отчислениям, коммунальным платежам и налогам. После того как их удалось выплатить, семейная пара заняла принципиальную позицию не возвращаться к долгам и не пользоваться кредитами.

Сейчас производственный штат швейной фабрики «Кондрич» колеблется в районе 10 — 15 человек и предприятие работает полностью «в белую». Екатерина вспоминает, что первых денег, которые они с мужем готовы были вложить в бизнес, хватило на пачку визиток.

Как и многие другие предприятия, ателье работало на взаимозачетах, когда дрова меняли на рукавицы. Но нет худа без добра: это вывело швейную фабрику в нишу производства корпоративной униформы и спецодежды.

— Желая рассчитаться по коммунальным платежам, мы, например, предлагали «Водоканалу» сшить его работникам спецодежду в счет долгов за воду, — вспоминает Екатерина. — Постепенно начали зарабатывать на том, что одевали сотрудников местных сетевых магазинов. Например, работали с «МегаМартом». Этот период закончился с приходом федеральных сетей. Мы им были не нужны, они нашли более дешевые альтернативы.

Стиль для неподвижных людей

Но тут начал формироваться такой сегмент сферы услуг, как HoReCa (образован

от трех английских слов: Hotel, Restaurant, Cafe). Бывало, что в течение дня руководители швейной фабрики посещали по пять разных заведений и придумывали костюмы для официантов и поваров грузинской, итальянской и русской кухни. Так, в течение 10 лет швейное производство из Верхней Пышмы закрепилось на рынке гостинично-ресторанного сегмента.

— Например, в бывшем отеле «Анжело», который находился в аэропорту Кольцово, мы около десяти лет решали все текстильные задачи — от администраторов рецепции до горничных, от столового текстиля в ресторане до одеял в номерах.

По словам Екатерины, первое конкурентное преимущество компании «Кондрич» состоит в том, что здесь знают, как шить одежду на россиян. Как наглядная демонстрация этого, в швейном цехе стоят манекены от 44-го до 60-го размера — при любом телосложении человека одежда должна смотреться красиво, уверены Кондричи.

— Сначала отелю «Анжело» присылали униформу из Австрии, но там не так представляли себе фигуры русских женщин и мужчин. Форма не сидела. Рубашки не схо-

5 шагов к успешному бизнесу от Леонида и Екатерины Кондрич

- Бизнес начался и развивается как семейный. Главное в нем — командная игра, поддержка и доверие.
- Главными вложениями в маркетинг стали высокие требования к качеству продукта, который сам приводит клиента. Работа по принципу «не беру брак, не делаю брак, не передаю брак».
- Автоматизация оборудования и бизнес-процессов на уровне программного обеспечения позволяет работать в условиях кадрового дефицита.
- Благодаря оцифровке лекал удается сохранить все разработки предприятия.
- Постоянное обучение персонала не допускает стагнации предприятия.



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА СЕМЬИ КОНДРИЧ

ЭКСПЕРТ-УРАЛ №34 — 35.26 АВГУСТА — 24 СЕНТЯБРЯ, 2023

дились на груди у наших женщин, а системные администраторы оказались крепкими парнями 52 — 54-го размеров, на которых не налезал «фитслим», — говорит Екатерина Кондрич.

Многие клиенты из ресторанного бизнеса сначала заказывали модную и дорогую поварскую одежду у европейских производителей, но потом оказалось, что те шьют на среднестатистического человека мира, и готовые кители пришлось подгонять по фигуре в местных ателье. Сотрудничество с фабрикой «Кондрич» сняло эту проблему — при своей ориентации на массовый пошив любая из текущих моделей фабрики может быть сшита по индивидуальным меркам.

Второй фишкой компании Леонид Кондрич называет «профессиональную деформацию», благодаря которой им, как производителям одежды, нравится вникать в особенности применения своих изделий в рабочей среде.

— Нам всегда важно, какие операции будет выполнять человек в нашей одежде,

чтобы было не просто красиво, но и удобно. Если сотрудник работает руками впереди, необходимо, чтобы в спине было достаточно места для движения. А если персонал садится на корточки, то важны закрытая высокая спина на штанах и удлиненная задняя часть жилета. Мы не шьем одноразовую униформу, нам важен позитивный настрой на производственные подвиги человека, одетого в нашу одежду, — говорит Леонид.

Школьная мода

Второе направление работы швейного предприятия — производство школьной формы. Месяца за полтора до начала учебного года за ней ежегодно приходят около двух тысяч человек сразу. Ее главными заказчиками являются соседние школы, хотя за формой приезжают и из поселков и сел городского округа Верхняя Пышма и Екатеринбурга.

— Школьную форму мы шьем, как для своих детей, поэтому с учетом сертификации и производства в небольших количе-

ствах под конкретное учреждение наши изделия получаются немного дороже, чем у многих конкурентов с массового рынка. Нам приходится просвещать потребителей, недовольных ценой, что является настоящей школьной формой, а что считается женской и мужской одеждой. Мы просим принести более дешевые вещи, объясняем, в чем отличия от наших. У государства есть правильные регулятивные документы, которые предполагают, что школьная форма носится детьми больше четырех часов, и к ней есть особые требования к гигроскопичности (способность некоторых веществ поглощать водяные пары из воздуха), воздухопроницаемости и количеству натуральных волокон, потому что детям вредно сидеть в полиэстере более четырех часов в помещении, которое отапливается по полной программе. Каждая компания является носителем своих принципов, к которым «прислоняются» потребители. Кто-то разделяет наши убеждения, кто-то — нет. Это нормально, — уверен Леонид Кондрич.



Революции и бунты

Что касается способов ведения бизнеса, то фабрика «Кондрич» пережила несколько модернизаций, которые продолжаются до сих пор.

— Сначала мы отменили весь учет тканей, избавились от амбарных книг. Произошло тотальное отрицание прошлого опыта. «Раз у вас ничего не получилось, значит, вы делали все неправильно», — сказали мы родителям. Моя мама, как мудрая женщина, отошла от управленческих дел и только тактично забрасывала нам подсказки, чтобы нас не спугнуть. Мы начали с чистого листа, — вспоминает хозяйка фабрики.

Когда с долгами было покончено и производство разрослось, молодые владельцы бизнеса решили навести порядок в управлении и систематизировать все процессы на производстве.

Чтобы преодолеть зависимость всего производства от работы нескольких сотрудников, предприниматели приобрели конструкторскую компьютерную программу Grafis, о которой прочитали в журнале.

— Мы одевали операционных сотрудников местного отделения банка «Северная казна». Начали этот проект с одной закройщицей, потом она уволилась, и мы поняли, что по лекалам не восстановить недостающую информацию. И нам пришла мысль начать оцифровывать наши наработки, — рассказала директор швейной фабрики.

Следующая волна кадровых изменений в коллективе произошла, когда руководство фабрики решило повысить квалификацию своих сотрудников и обучить их в том числе работе в новой программе.

— Когда мы предложили первой сотруднице отправиться на курсы, она обиделась, что нам не хватает ее знаний, и уволилась. Я была ошарашена. Ситуация повторилась, когда мы отправили учиться наших закройщиков работать на компьютере. Они испугались, что будут не нужны. Некоторые прошли обучение и уволились, — разводит руками Екатерина Кондрич.

Тем не менее семейный бизнес пережил и этот этап — пришли другие люди, готовые к переменам.

— Третий этап колоссального изменения в коллективе произошел, когда нам захотелось систематизировать учет, сохраняя все данные об ассортименте: какой фартук мы сшили для определенного ресторана. Мы были в многолетнем поиске программы управленческого учета. Заводили карточки, использовали Excel, 1С, но все было не то. Наконец, на одной из выставок «ТекстильЛегПром» в Москве я нашла подходящую мне программу «Стилон». Сейчас такая же про-

грамма стоит на швейных предприятиях разных размеров, в том числе на «Мануфактуре Bosco», которая одевала олимпийскую сборную России, — поделилась Екатерина.

Своей ошибкой она считает то, что начала внедрять изменения без особой подготовки персонала:

— Это добило наш коллектив, ушли больше половины швей. Но мы поняли, что незаменимых нет. Это показал один из сезонов, когда мы активно шили школьную форму. Он начинается в июле, а в конце июня наша конструктор уволилась в связи с переездом. Десять лет назад у нас наступил бы момент отчаяния — у нас 1800 школьников, наших клиентов.

По учебнику пришлось разбираться с основами конструирования в программе Grafis, ночами училась делать раскладки. Закройщица в тот момент тоже была в отпуске, и хозяйке фабрики пришлось работать еще и за нее.

— Потом из выкроенных мною деталей сшили костюмы — родители и дети остались довольны. Это реальность малого бизнеса с учетом кадровой нестабильности и голода. Если есть срочные заказы — я, засучив рукава, сажусь за швейную или вышивальную машины. Это освоение всех участков работы нам дает возможность более качественно оптимизировать производство и выплачивать сотрудникам белую зарплату и налоги, — делится директор швейной фабрики.

Еще одним важным открытием для владельцев производства стала возможность нанять удаленных сотрудников:

— Так, мы нашли конструктора в Москве, которая работала в нашей программе на наших моделях, великолепно выполняла все задания. Параллельно мы обучали конструкторов-новичков, которые должны работать у нас очно.

Столкнувшись с дефицитом кадров, владельцы фабрики «Кондрич» также проявили креатив в поиске персонала.

— Хотя по совместительству я пошла работать преподавателем и читаю лекции у четвертого курса в техникуме «Дизайна и сервиса» в Екатеринбурге, мы не особенно рассчитываем на молодых девочек, которые любят после обучения подолгу «искать себя». По крупицам мы собираем людей возраста 40+ из совершенно других отраслей, которые любят шить. Случайно, одевая банковских работников, мы обнаружили, что 15 лет назад, когда отрасль была в упадке, дипломированные швеи и закройщики ушли работать в банковскую сферу, в которой не так давно начались сокращения в связи с автоматизацией процессов. Мы даже написали объявление: принимаем на работу швей из банковских сотрудников. «И это сработало», — говорит Екатерина Кондрич.

Неутомимые студенты и новаторы

Преодолевать кризисы и толкать предприятие вперед Екатерине и Леониду помогает постоянное обучение.

В частности, владельцы фабрики принимали участие в производственном акселераторе «Прорыв», организованном Екатеринбургским центром развития предпринимательства (входит в сеть филиалов Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства). На программе разбирались такие темы, как бережливое производство и финансы, стратегия маркетинга и продвижения в интернете, юнит-экономика (оптимизация производства), вовлеченность персонала, инструменты краткого роста и проработка бизнес-гипотез — проверка новых предпринимательских идей, во время которой супруги как раз придумали свои способы преодоления кадрового голода. В данный момент Кондричи остаются в клубе «Прорыв», где производственники обмениваются своим опытом друг с другом.

Кроме того, Леонид и Екатерина прошли обучение по президентской программе подготовки управленческих кадров в бизнес-школе УрФУ, которая реализуется при финансовой поддержке государства.

— Это обучение подходит для людей, которые давно занимаются бизнесом и хотят систематизировать и освежить свои знания в области экономики и управления предприятием, а также маркетинга, — прокомментировала Екатерина Кондрич.

Вдохновившись новыми идеями, супруги продолжили модернизацию производства. По их словам, только за последние два года в техническое и программное перевооружение предприятия было вложено порядка 6 млн рублей. Уже модернизирован швейный цех, теперь предстоит обновить раскройный участок.

Другими результатами применения бережливых технологий стало увеличение прибыли предприятия, а также уплаченных государству налогов и взносов.

— Хотя наша выручка в последние годы составляет 13 — 15 млн рублей в год, мы в данный момент умудряемся платить больше налогов, чем наши конкуренты с выручкой 100 млн рублей. С одной стороны, обидно, а с другой — мы считаем это вложениями в социальную сферу нашего города и страны. Мы гордимся тем, что принципиально честны и прозрачны в играх с государством и сотрудниками, при том что большинство швейных предприятий находятся сейчас в «серой зоне», — говорят супруги. ■

Ирина Макурина

ВТБ запустил инновационную цифровую платформу для бизнеса

Бизнес Платформа ВТБ выводит на качественно иной уровень обслуживание компаний среднего и малого бизнеса

Цифровизация бизнес-процессов — ключевой тренд в банковском обслуживании корпоративных клиентов в последние годы. Банковский бизнес одним из первых начал развивать цифровые продукты и каналы удаленного взаимодействия с клиентами среднего и малого бизнеса (СМБ).

Новым этапом стало создание собственных цифровых платформ для клиентов СМБ, и сегодня это направление остается драйвером развития банковского бизнеса. Так, в октябре 2023 года ВТБ представил собственную цифровую платформу. Она доступна клиентам ВТБ, банка «Открытие» и новым клиентам, в том числе в Уральском регионе.

Новое — на основе лучшего

Для повышения качества обслуживания банк пошел по пути трансформации ИТ-систем и модернизации продуктовой линейки.

Бизнес Платформа ВТБ объединила более 80 лучших продуктов и сервисов группы ВТБ. Удобный доступ к ним обеспечивают два дистанционных канала — мобильное приложение и интернет-банк, который также способен адаптироваться под экран смартфона, сохраняя при этом весь функционал.

Особенность платформы — омниканальная архитектура. Поэтому система не ставит ограничений по выбору каналов коммуникаций — начать операцию или общение с банком можно, например, через интернет-банк у себя в офисе, а завершить в мобильном приложении по пути на деловую встречу. Омниканальная архитектура также позволяет банку быстро выводить на платформу новые продукты, чтобы клиентам всегда были доступны самые современные инструменты управления бизнесом.

Одна из главных потребностей любого предпринимателя — быстрое и качественное проведение расчетов. Бизнес Платформа ВТБ предлагает сразу несколько инструментов для удобного управления дейли-банкингом: проведение платежей и заказ выписок за пару кликов, подробные отчеты и аналитика по операциям, виджеты и графики с удобной и понятной визуализацией состояния счета. Также на платформе представлен целый набор инструментов для приема всех видов платежей: торговый и интернет-эквайринг, сервисы ВТБ-SoftPOS и QR-коды СБП для приема платежей смартфоном.

Малый и средний бизнес отличают многозадачность и постоянное стремление повы-

сить скорость работы. И на Бизнес Платформе ВТБ есть сервис «Мультибанк», который позволяет на одном экране управлять счетами не только в ВТБ, но и в других банках. Среди возможностей сервиса: просмотр истории операций по счетам, создание платежей и отслеживание их статуса, формирование и скачивание выписки. Сервис уже доступен в мобильном приложении, в веб-версии такая опция появится в 2024 году.

На Бизнес Платформе ВТБ компании могут быстро найти финансирование на покрытие текущих расходов и развитие бизнеса: подать заявку на кредит и получить одобрение можно онлайн за 5 минут, еще за 2 минуты дистанционно подписать документы и получить средства на счет. Так же онлайн можно подключить и управлять депозитными продуктами для размещения временно свободных денежных средств и получения дополнительного дохода.

Импортеры и экспортеры с помощью платформы смогут закрыть все потребности, связанные с внешнеэкономической деятельностью. Цифровая экосистема ВЭД — единственное в своем роде решение, объединяющее широкий набор инструментов для сопровождения международных сделок и персональный консалтинг, уникальную инфраструктуру дочерних банков и филиалов для проведения прямых SWIFT-независимых трансграничных расчетов в большинстве национальных валют, а также лучшие на рынке индивидуальные условия покупки/продажи валюты и самый широкий перечень типов курсов.

Кроме того, в банке учли особые потребности бизнеса и стремление оптимизировать бизнес-процессы. Компании хотят тратить минимум времени и ресурсов на решение текущих вопросов — ведение бухгалтерской отчетности, решение юридических вопросов, оформление командировок, организацию программ добровольного медицинского страхования для сотрудников. Весь этот комплекс бизнес-сервисов представлен на платформе. Большинство этих услуг и сервисов доступны на специальных условиях.

Фокус гибкости и безопасности

После введения международных санкций и связанных с этим сложностей предприниматели особенно тщательно просчитывают риски возможного нарушения работы финансовых инструментов. Бизнес Платформа ВТБ построена полностью на отече-

ственных ИТ-решениях и импортонезависимых технологиях. Канал «Интернет-банк» поддерживает работу на российских операционных системах Ред ОС и AstraLinux, что обеспечивает более стабильную и надежную работу.

Благодаря микросервисной архитектуре модули платформы реализованы как независимые элементы. Это позволило повысить стабильность за счет распределения нагрузки между отдельными сервисами и сократить среднее время выполнения запросов до 0,2 — 0,4 секунды.

Особое внимание уделено информационной безопасности. При разработке внедрены самые современные технологии шифрования и многофакторной аутентификации. Благодаря этому платформа обеспечивает полную защиту персональных данных и безопасность финансовых операций.

Бесшовный переход на платформу и удобный доступ

Клиенты банка «Открытие» и ВТБ уже начали работать на Бизнес Платформе ВТБ. Для клиентов «Открытия» реализован полностью цифровой и бесшовный путь перехода на платформу: в онлайн-режиме после принятия приглашения и условий обслуживания в ВТБ открывается счет и появляется доступ к платформе. Все шаблоны, продукты и настройки переносятся без потерь или изменений. Деньги тоже переведут автоматически. Доступ к истории операций в интернет-банке и мобильном приложении «Открытия» сохранится в режиме просмотра на протяжении 180 дней со дня открытия счета в ВТБ.

Платформа доступна и новым пользователям после открытия счета в ВТБ во всех регионах присутствия обоих банков, в том числе и на Урале.

Предприниматели Уральского региона уже протестировали возможности новой платформы. В числе плюсов они выделяют снижение затрат на решение финансовых и нефинансовых вопросов. Эту задачу решает пакетное обслуживание: ВТБ предлагает пять пакетов услуг для любого бизнеса с бесплатным набором самых необходимых продуктов и возможностью увеличить лимиты по отдельным операциям с помощью дополнительных опций. Подключение нефинансовых сервисов позволяет бизнесу отказаться от большого штата сотрудников и передать текущие операционные процессы специализированным подрядчикам.

На начальном этапе особенно важно поддерживать новых клиентов и дать им возможность быстро адаптироваться на платформе, поэтому платформа предоставляет разнообразные инструменты помощи: чат, чат-бот, глобальный поиск, деморежим и обучающие туры. Пользователи могут найти подсказки и ответы на свои вопросы в тестовом фото- и видеоформате. ■

Наталья Кузнецова

Инвестиции в будущее

Компании Среднего Урала вкладывают средства в такие масштабные отрасли экономики, как обрабатывающие производства, логистика, строительство, не забывая при этом про социально ориентированные сферы: здравоохранение и экологию. Все это — база экономического будущего региона



ГК SAVALT наращивает производство стрейч-пленки из отходов

Как сообщает департамент информполитики Свердловской области, по итогам января — сентября 2023 года компании инвестировали в основной капитал региона 418,7 млрд рублей против 306,6 миллиарда за тот же период прошлого года. Глава региона **Евгений Куйвашев** уделяет особое внимание созданию комфортных условий для притока капитала, благодаря этому инвестиции стабильно растут.

Немалую роль в этом играют организации, созданные для поддержки бизнеса. Одной из них является Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области (АИСО). Ежегодно при его поддержке запускается до десятка инвестпроектов. Расскажем о самых важных производствах, которые сейчас находятся на сопровождении Агентства.

Отходы — в дело

Savalt Group — уральская группа компаний, работающая сразу по восьми направлениям. Как отметил генеральный директор ГК SAVALT **Валерий Перцев**, среди

ключевых можно выделить выпуск полимерпесчаных изделий и стретч-пленки в Верхнем Тагиле, производство смазочно-охлаждающих жидкостей в Набережных Челнах (Татарстан), дистрибьюторские контракты с «Газпромнефть-СМ» на Урале и в Поволжье, эксклюзивное соглашение с «Газпромнефть-СМ» и «КАМАЗ» по импортозамещению смазочных материалов фирменными продуктами ТМ КАМАЗ G-Profi. На предприятиях группы компаний трудятся 350 сотрудников.

Сейчас Savalt Group реализует проект по расширению производства стретч-пленки и увеличению переработки полимерных отходов.

«На данный момент одна из ключевых задач Savalt Group — расширение производственных мощностей Savalt Plast на заводе в Верхнем Тагиле, это заложено в стратегии развития группы компаний», — рассказал Валерий Перцев.

В рамках проекта Savalt построит цеха по производству собственной вторичной гранулы из полимерных отходов, выпуску стретч-пленки, склад для поддержания оптимального запаса готовой продукции и

оперативной отгрузки, административно-бытовой корпус. Общая площадь новых зданий — 7200 кв. м.

Вторичные гранулы служат сырьем для стретч-пленки, в цехе по их производству Savalt планирует ежемесячно перерабатывать не менее 1000 тонн отходов. На территории цеха по выпуску стретч-пленки будут запущены три современные линии.

Завершение проекта намечено на третий квартал 2024 года. После этого Savalt Plast выйдет на объем выпуска стретч-пленки 1650 тонн в месяц.

«Главный принцип работы и миссия Savalt Group — сохранять ценное. Именно он заложен в инвестиционном проекте Savalt Plast — создание рабочих мест на территории Верхнего Тагила, формирование комфортных и безопасных условий труда, повышение объемов переработки вторичных отходов», — отметил Валерий Перцев.

В первую очередь речь идет о замещении импортной продукции. Но при этом большое внимание уделяется и экологической составляющей производства — проект увеличит объемы перерабатываемых полимерных отходов. То есть в Свердловской области станет меньше мусора.

Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области оказывает поддержку группе компаний в реализации проекта. Примечательно, что ранее Savalt Group не пользовалась мерами господдержки. В АИСО обратились по рекомендациям, и это дало результат.

Специалисты инвестиционного института провели для Savalt Group ряд консультаций об имеющихся мерах поддержки бизнеса в отрасли, помогли получить их, оказали информационную поддержку проекту в СМИ.

«Мы приняли участие в национальном проекте “Повышение производительности труда”, что позволило провести аудит и оптимизацию существующих производственных процессов. Это увеличило эффективность действующих линий», — добавил глава компании.

Новая опора для уральских строков

«Металкор сервис» — новый игрок на строительном рынке. Компания появи-

лась в 2022 году, чтобы создать завод по выпуску металлоконструкций для промышленных и гражданских объектов и буронабивных свай для их фундамента. Такие сваи можно использовать на неустойчивом грунте, то есть в прибрежных районах и районах вечной мерзлоты. Производство создавалось «с нуля», а запустить его удалось за год. Плановый объем инвестиций в проект — 350 млн рублей.

«Металкор сервис» самостоятельно разрабатывает конструкции, собирает и сваривает их, занимается дробеструйной обработкой и последующей окраской. На всех этапах производства продукция проходит контроль качества. На данный момент в штате 16 человек. К концу 2024 года планируем увеличить штат до 67 человек», — рассказал генеральный директор «Металкор сервис» **Василий Бичурин**.

Сейчас предприятие выпускает 300 тонн металлоконструкций в год: балки, колонны, связи, фермы, эстакады и многие другие изделия по чертежам заказчиков. Буронабивные сваи применяются на объектах нефтегазовой отрасли России — для прокладки трубопроводов и возведения заполярных поселков. Продукцию компании уже использовали при строительстве ЖК «Кандинский» в Екатеринбурге, завода «ИнвестХим-Агро» на Южном Урале, при обустройстве месторождения на Самбургском участке (ЯНАО), реконструкции системы электротепловодоснабжения и очистных сооружений в Новом Уренгое.

Специалисты разработали уникальную установку, которая автоматически формирует наконечник сваи. С ней они могут выпускать продукцию быстрее и качественнее. Сейчас данная разработка проходит патентование.

Компания продолжает укомплектовывать завод оборудованием и наращивать мощности производства. Инвестиционный проект планируют закончить через год. К этому времени мощности завода достигнут 800 тонн металлоконструкций в год. Проект идет по плану благодаря помощи АИСО.

«Агентство оказывало нам поддержку на всем пути реализации проекта. Специалисты подбирали меры поддержки, организовывали встречи с банками и федеральными институтами развития для получения мер поддержки, помогали с подбором площадки для строительства цеха», — пояснил Василий Бичурин.

Также АИСО помогло заводу с поиском импортного оборудования, например познакомило с инженерным центром «Униматик». В конце 2022 года Агентство организовало взаимодействие с Минпромторгом РФ и замгубернатора Сверд-



Компания «Металкор сервис» под реализацию проекта изобрела новое оборудование

ловской области **Дмитрием Иониным**, который также поддержал проект.

Вклад в подрастающее поколение

Предприятие «Медин-Урал» уже более 30 лет выпускает медицинские инструменты для нейрохирургии, офтальмологии и микрохирургии. В этом году компания открыла новое направление — производство имплантатов и наборов для их установки в детской спинальной хирургии и нейрохирургии. В 2024 году производственная компания планирует нарастить мощности и в полтора раза увеличить выпуск продукции для детской и взрослой нейрохирургии.

По словам заместителя генерального директора «Медин-Урал» **Дмитрия Егорова**, идея производства детских имплантатов появилась благодаря сотрудничеству с медицинским исследовательским центром детской травматологии и ортопедии им. Г.И. Турнера и его руководителем профессором **Сергеем Виссарионовым**.

«Прежде детские имплантаты и наборы поставляли зарубежные компании. Однако из-за санкций возник дефицит инструментов, а спрос на них у хирургов достаточно высок. Профессору Виссарионову был необходим промышленный партнер для производства детских имплантатов. После его посещения действующего производства «Медин-Урал» мы подписали договор о сотрудничестве», — рассказал Дмитрий Егоров.

Инженеры-технологи «Медин-Урал», руководствуясь рекомендациями специалистов центра Турнера, в течение

года разработали детские имплантаты и наборы инструментов для их установки, а производство выпустило первые образцы. Также завод в этом году выпустил новые линии инструментов для взрослой ортопедии и набор для операции на шейном отделе позвоночника.

Сейчас интерес к продукции «Медин-Урал» существенно превышает мощности производства предприятия. Для удовлетворения возросшего спроса компания в этом году закупила дорогостоящее оборудование, большая часть станков с программным управлением уже поступила на предприятие. Последний агрегат, как ожидается, прибудет на производство весной 2024 года.

«В 2023 году затраты «Медин-Урал» на приобретение оборудования и материалов составили около 80 млн рублей. Мы ожидаем, что это позволит в первой половине 2024 года увеличить производственные мощности предприятия на 40 — 50%», — сообщил собеседник.

Производственное оборудование «Медин-Урал» в основном приобретает в лизинг. Как производитель импортозамещающей продукции, компания заключила договоры с банками на особых условиях — со ставкой по кредиту 6,5%. Для свердловских предприятий в регионе действуют и другие меры государственной поддержки. По этому вопросу «Медин-Урал» консультирует Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области. Компания сотрудничает с АИСО с осени 2023 года. Сейчас решается вопрос о получении займов даже под 3%, если завод сможет попасть в федеральную программу как производитель продукции из перечня приоритетных направлений развития Минпромторга РФ.

«В следующем году мы планируем воспользоваться кредитными средствами для приобретения дополнительного оборудования и еще большего наращивания мощности предприятия — на 70%. В перспективе рассматриваем новое направление детской и взрослой черепной хирургии», — рассказал Дмитрий Егоров.

Под новые производственные мощности «Медин-Урал» создает рабочие места. Компания сотрудничает с учебными заведениями среднего профессионального образования Екатеринбурга, выпускники которых приходят на перспективное производство.

Сейчас на сопровождении Агентства по привлечению инвестиций Свердловской области находятся 74 проекта в самых разных областях экономики. Общий объем инвестиций по проектам составит 64,6 млрд рублей. Эти деньги — не только вклад в экономику региона, это новые рабочие места, достойные зарплаты и технологический суверенитет всей страны. ■

Ирина Перечнева

Как банки помогают укреплению технологического суверенитета

Эффективность работы предприятий российского оборонно-промышленного комплекса поддерживают современные финансовые и информационные технологии

Одна из ключевых особенностей уходящего года — уверенная динамика развития отечественного машиностроения, в том числе и оборонно-промышленного комплекса. Спрос на продукцию сектора растет. Качественное и своевременное выполнение гособоронзаказа зависит от множества факторов, и не в последнюю очередь — от уровня его банковского сопровождения. Какие финансовые технологии способствуют решению этой задачи? На эту тему мы поговорили с вице-президентом — управляющим Уральским филиалом ПСБ Ринатом Иржановым.

Спектр уникальных решений
— *Какие функции выполняет финансовая организация со статусом опорного банка ОПК?*

— Такой банк обеспечивает комплексную поддержку предприятиям отрасли. Сегодня ПСБ осуществляет сопровождение порядка 80% контрактов гособоронзаказа, при этом банк остается универсальным, предлагая широкий спектр услуг для розничных и корпоративных клиентов, в том числе для крупного, среднего и малого бизнеса, а также физических лиц. И именно это во многом определяет специфику банка. Такой подход оценили предприятия оборонно-промышленного комплекса. Уральский филиал ПСБ работает практически со всеми предприятиями ОПК в Свердловской, Челябинской, Тюменской областях, Пермском крае, Башкортостане и Удмуртии. И каждое из них пользуется различными финансовыми предложениями.

ПСБ предоставляет комплексное обслуживание предприятиям оборонно-промышленного комплекса, предлагает продукты по обслуживанию контрактов в рамках внешнеэкономической деятельности, разрабатывает розничные продукты на специальных условиях сотрудникам, реализует совместные проекты жилищного строительства.

Наработанный опыт ПСБ позволяет всегда найти оптимальное финансовое решение под конкретную задачу. Банк обладает экспертизой в про-

Предприятиям ОПК нужна от банков широкая экспертиза по импортозамещению, диверсификации, модернизации и расширению производственных мощностей

ектах по финансированию научно-исследовательских работ, импортозамещению, диверсификации, модернизации и расширению производственных мощностей. Их успешная реализация способствует укреплению технологического суверенитета государства и позволяет предприятиям стать локомотивом экономики региона и страны в целом.

— *Еще одна актуальная тема года — конкуренция на рынке привлечения квалифицированного персонала. Проблема коснулась практически всех отраслей промышленности, и, наверно, ОПК не исключение? Есть ли у банка возможности участвовать в решении этой задачи?*

— Согласен, сегодня в российский оборонно-промышленный комплекс при-

влекают высококлассных профессионалов — инженеров, проектировщиков, разработчиков, людей рабочих специальностей. Конкуренция на рынке труда жесточайшая. Случается, что только увеличением зарплаты перспективных сотрудников уже не удержать. Требуется целый спектр уникальных решений.

Необходимо формировать отраслевые программы мотивации, и ПСБ готов предложить соответствующие механизмы. Для этого мы задействуем комплекс финансовых инструментов, позволяющих работодателям существенно расширить социальный пакет и финансовые гарантии для своих сотрудников.

В ПСБ успешно внедрены специальные банковские розничные продукты, учитывающие интересы сотрудников ОПК. Все предложения «упакованы» в особый зарплатный тариф «Твой плюс для ОПК». Комплексное банковское обслуживание предусматривает целый ряд преимуществ для работников отрасли. Среди них — особые условия по вкладам и кредитам, льготы, бонусы, удобные опции и бесплатные сервисы. Также ПСБ запустил на Урале в 2023 году новый формат обслуживания своих зарплатных клиентов. Мы открываем мини-офисы непосредственно на территории предприятий, что позволяет держателям карт получать необходимые финансовые услуги прямо на рабочем месте.

— *Какие инструменты способствуют долгосрочной мотивации персонала, по вашему мнению?*

— «Квартирный вопрос» в России по-прежнему является определяющим. Поэтому при выборе места работы люди обращают внимание на возможности работодателя в решении этой проблемы. ПСБ уделяет этому аспекту особое внимание. Поэтому в банке разработана специальная программа, направленная на обеспечение жильем сотрудников организаций ОПК на льготных условиях. При этом роль банка не ограничивается финансированием строительства. Эксперты ПСБ принимают участие в оценке возможности использования непрофильных активов предприятий для их вовлечения в строительные проекты. В случае необходимости совместно с предприятиями

Ринат Иржанов: «Финансовые инструменты способствуют решению многих задач, в том числе реализации программ долгосрочной мотивации персонала на предприятиях ОПК»



проводятся переговоры с органами региональной власти для поиска участков, подходящих для возведения домов, подбор и верификация инвесторов и застройщиков. Все это позволяет в итоге обеспечить более низкую себестоимость жилья для сотрудников в сравнении с рыночными условиями.

Примеры реализации жилищной программы ПСБ уже есть в Пермском крае, Московской области, Северодвинске. На международной промышленной выставке «Иннопром-2023» в Екатеринбурге председатель ПСБ **Петр Фрадков** подписал соглашение, направленное на повышение доступности жилья и развитие инфраструктурных проектов для сотрудников двух ведущих промышленных предприятий Свердловской области: Уральского завода гражданской авиации и Уральского приборостроительного завода.

Отдельное направление работы ПСБ с коллективами предприятий — повышение финансовой грамотности. ПСБ проводит тематические семинары и лекции, готовит разнообразный познавательный контент для корпоративных СМИ организаций ОП. Еще один новый формат, реализованный ПСБ в 2023 году, — форум по финансовой устойчивости компаний и их сотрудников «Люди и деньги: развитие личной и корпоративной финансовой

культуры». Мероприятие стало площадкой для обсуждения актуальных вопросов развития финансовой культуры в регионах России.

В фокусе технологий

— *Какие требования к качеству финансового сервиса предъявляют предприятия ОПК и готовы ли ПСБ ответить на этот запрос?*

— Требования у этой клиентской аудитории очень высокие, особенно ко времени выполнения финансовых операций. Мы уже убедились в том, что скорость комплексного обслуживания предприятий напрямую зависит от ИТ-решений. ПСБ начал развивать дистанционные технологии в корпоративном секторе очень давно. Поэтому взрывной спрос на переход предприятий в дистанционные каналы коммуникаций с банками для нас не стал неожиданным. В рамках обслуживания корпоративных клиентов все операции по расчетам и банковскому сопровождению осуществляются в ПСБ дистанционно через систему PSB Corporate. С ее помощью клиенты проводят платежи со своих счетов, ведут справочники подтверждающих документов и взаимодействуют с сотрудниками банка в режиме онлайн. Такой функционал обеспечивает оперативность и непрерывность обслужи-

вания клиентов по всем направлениям. Система PSB Corporate оснащена модулем «Кредиты», который позволяет практически весь необходимый документооборот перевести в электронный формат.

Для предприятий ОПК, кроме всех прочих критериев, которые предъявляет бизнес к банку, особенно важна безопасность. Для обеспечения этого требования банк разработал автоматизированные решения для крупнейших холдингов ОПК. Они позволяют обеспечить безопасную работу при использовании клиентами системы PSB Corporate.

В настоящее время ПСБ использует цифровые решения при сопровождении контрактов в сфере ГОЗ. Цифровой сервис PSB Corporate позволяет осуществлять оперативный контроль и анализ бюджета по крупным проектам с большим количеством подрядчиков и субподрядчиков, оперативное управление целевыми расходами при реализации контракта клиента, ускоренный процесс обработки платежных поручений. Кроме того, система обеспечивает электронный документооборот.

Команда ПСБ всегда идет в ногу со временем и предлагает самые актуальные продукты для предприятий ОПК, чтобы их работа оставалась максимально эффективной. ■



Средств, собранных на Екатерининской Ассамблее — 2023, хватит на реализацию девяти проектов

В этом году меценаты собрали более **202 млн рублей**. Сумма состоит из средств, полученных непосредственно на благотворительном вечере, а также дополнительных пожертвований, поступивших позже.

В начале вечера гости собрали средства для покупки новой 30-метровой новогодней елки для ледового городка в Екатеринбурге. С такой инициативой ранее обратилась Администрация города Екатеринбурга. Это станет подарком к 300-летию юбилею столицы Урала. С 2009 года на площади 1905 года устанавливают искусственную ель, которая со временем претерпела естественные изменения и потеряла эстетическую привлекательность. Необходимая сумма — **25 млн рублей**.

Второй проект — оснащение Свердловского областного клинического психоневрологического госпиталя для ветеранов войн необходимым оборудованием для выполнения широкого спектра нейрохирургических, гнойных и травматолого-ортопедических операций. В учреждение планируется купить мобильный рентгенохирургический аппарат нового поколения Zenition 70, эндовидеоскопический комплекс KarlStorz с набором Spine T1P для доступа к поясничному отделу. Это позволит сократить сроки стационарного лечения и реабилитационного периода пациентов, повысить доступность уникальных малоинвазивных технологий населению Свердловской области. Бюджет проекта — **32 млн рублей**.

Третий проект — создание доступной среды для детей-сирот с тяжелыми нарушениями здоровья в отделении № 1 Дома ребенка в Екатеринбурге. Планируется облагородить территорию (восстановить ровные поверхности для детей, имеющих трудности при ходьбе, организовать дорожки для проезда инвалидных колясок), обустроить детские площадки, установить детское игровое и реабилитационное уличное оборудование, пандус, создать зону для хранения инвалидных колясок и средств передвижения. Бюджет проекта — **7 млн рублей**.

Четвертый проект — оснащение современным медицинским оборудованием Екатеринбургского клинического перинатального центра. Заявитель — благотворительный фонд помощи остро нуждающимся людям «5541 Добро». Переоснащение современным высокотехнологичным медицинским оборудованием необходимо для оказания качественной неонатологической помощи. В связи с износом оборудования требуется приобрести инкубаторы, аппараты ИВЛ, специальные столы для новорожденных с подогревом и иное оборудование. Бюджет проекта — **34,7 млн рублей**.

Пятый проект — оснащение высокотехнологичной операционной для эндоурологических операции у детей в Областной детской клинической больнице. Бюджет проекта — **27,5 млн рублей**.

Шестой проект — ремонт и техническая модернизация клинико-диагностической лаборатории Детской городской больницы № 15. Это улучшит качество и доступность медицинской помощи. В инфекционный стационар госпитализируются дети из всех районов города с острыми кишечными инфекциями с рождения до 4 лет и с вирусными гепатитами с 1-месячного возраста до 4 лет. Бюджет проекта — **19,5 млн рублей**.

Седьмой проект — приобретение комплекта оборудования для проведения неинвазивного пренатального тестирования для Клинико-диагностического центра «Охрана здоровья матери и ребенка». Анализы будут делать женщинам, находящимся в категории риска (наследственные и прочие факторы). Неинвазивное пренатальное тестирование является современным высокоточным методом оценки риска хромосомной патологии у плода. Планируемое число исследований — 1000 в год. Бюджет проекта — **38 млн рублей**.



Восьмой проект — ремонт складского помещения для хранения и выдачи гуманитарной помощи Свердловского регионального отделения Российского Красного Креста. Организация сможет отремонтировать складское помещение для хранения и выдачи гуманитарной помощи. Собранные средства также будут направлены на закупку продуктовых, косметических, гигиенических наборов, одежды, обуви, школьных принадлежностей, средств реабилитации, а также приобретение медицинской тележки-каталки и специально оборудованного автомобиля. Бюджет проекта — **15,4 млн рублей**.

Остаток собранных средств — **3,6 млн рублей** — будет направлен на девятый в рейтинге проект: это проект Фонда по поддержке спорта в Свердловской области Антона Шипулина. Проект предусматривает развитие в Свердловской области программы регулярной поддержки подростков-сирот, проживающих в интернатах, выявление талантливых подростков через вовлечение в стабильный тренировочный процесс по футболу с отбором в профессиональные спортивные объединения. В проекте примут участие **120 детей из 15 учреждений** Свердловской области. С учетом имеющегося софинансирования

из других источников проект удастся реализовать в полной мере.

Добавим, что уникальный проект «Екатерининская Ассамблея» реализуется с 2011 года по инициативе Президента СОСПП **Дмитрия Пумпянского**. Это самое известное благотворительное мероприятие на Урале, масштабы которого уже давно вышли за пределы региона. Центральным событием ежегодного благотворительного вечера Екатеринбургской Ассамблеи становится большой благотворительный аукцион, на котором в качестве лотов выставляются предметы из частных коллекций бизнесменов, политиков, спортсменов, музыкантов и художников со всего мира. Собранные в ходе аукциона денежные средства в виде гранта направляются в адрес благотворительных организаций, чьи заявки получили наивысший рейтинг по итогам прохождения отборочных этапов конкурса. За 13 лет проведения Екатеринбургской Ассамблеи было собрано **более полумиллиарда рублей**.

Продюсер Екатеринбургской Ассамблеи — как и всегда — агентство Magic in Events, делает всё, чтобы этот вечер подарил гостям радость встречи, удовольствие от общения, удивил и подсветил все самое лучшее, что в нас есть.

Ринат Иржанов

вице-президент — управляющий филиалом ПСБ в Екатеринбурге

«Екатерининская Ассамблея — одно из самых ярких дел Союза промышленников и предпринимателей Свердловской области и одно из самых ярких и эмоциональных мероприятий в предновогоднем Екатеринбурге. Ассамблея традиционно объединяет политиков, промышленников, бизнесменов, финансистов — людей с активной жизненной позицией, которые могут и готовы сделать мир лучше и добрее. В нашем обществе такие чувства, как отзывчивость и взаимопомощь, всегда были уважаемы. Мы рады быть причастными к большому и хорошему делу!»

Мария Путилова

Директор Екатеринбургского филиала АО «СОГАЗ»

«Мероприятие пролетело в одно мгновение и оставило только положительные эмоции. Очень приятно, что так много неравнодушных людей, которые оказывают помощь тем, кто в ней нуждается».

Ирина Перечнева

В фокусе — человек

Социальная политика недропользователей фокусируется на развитии местных сообществ и заботе о людях



Тенденции развития золотодобывающей отрасли в этом году были разными, как и финансовые результаты работы компаний. Но при этом в целом отрасль не снижает объемы социальных инвестиций. Правда, их акцент несколько меняется. Сейчас компании уделяют больше внимания программам, связанным с заботой о людях, проживающих на территориях присутствия, и созданию условий для образования и самореализации будущих поколений. Это, вероятно, одно из следствий дефицита на рынке труда.

Забота о людях как политика

Этому тренду между тем уже давно следуют социальные программы компании «Полиметалл» (один из лидеров по производству драгоценных металлов). За последние десять лет только на Урале компания направила на эти цели более 600 млн рублей. Со всеми территориями присутствия (в Свердловской области это 6 муниципалитетов) компания по собственной инициативе реализует долгосрочные соглашения о социально-экономическом сотрудничестве.

По словам директора по социальной политике и внешним коммуникациям Уральского филиала «Полиметалла» **Павла Сенникова**, одним из приоритетных направлений социальных инвестиций является поддержка общего и профессионального образования: «Мы видим, какие усилия применяются властями всех уровней для модернизации детских садов, школ, профилированных и университетов. В этом оказываем финансовую поддержку. Например, в Карпинске мы

совместно с мэрией реализуем программу ремонта дошкольных учреждений и спортивной школы. В Краснотурьинске, Новой Ляле, Ивделе, Каменском районе помогли и будем помогать ремонтировать и оснащать учреждения общего и дополнительного образования»

Второй фокус компании — поддержка здорового образа жизни через развитие детско-юношеского спорта. На территории присутствия работы компании среди детей довольно популярен хоккей. И, что особенно важно, есть наставники, готовые заниматься с подрастающим поколением. Эти клубы и взяла на попечение компания. Более 200 детей сегодня посещают детский хоккейно-футбольный клуб «Спутник» в Карпинске, которым руководит заслуженный тренер России **Олег Свешников**. Примерно столько же детей тренируются в краснотурьинской хоккейной ДЮСШ «Маяк». В поселке Воронцовка у более 70 ребят есть возможность заниматься любимым видом спорта в хоккейной команде «Барс».

Другие популярные виды спорта — бокс и восточные единоборства — тоже требуют внимания благотворителей. При поддержке компании в Краснотурьинске работают профильные секции.

«На наших предприятиях немало сотрудников, занимавшихся в свое время в спортивных секциях и клубах, которые мы сейчас поддерживаем. Они, может, не стали чемпионами и профессиональными спортсменами, но в большинстве это дисциплинированные, физически и морально крепкие и надежные люди. Что важно, они сейчас ведут заниматься туда своих детей и внуков», — отмечает Павел Сенников.

Растить профессионалов с детства

Все эти вложения формируют основу для развития человеческого капитала, так необходимого компании на долгосрочном горизонте.


В рамках этой же стратегии золотопромышленники вкладываются в программы профориентации. Поэтому компания выделила средства на приобретение оборудования для учебных лабораторий по обогащению полезных ископаемых Молодежному инновационному центру в Краснотурьинске, где действуют филиал Уральского государственного горного университета и клуб для школьников «Юный геолог». Компания также инвестировала в развитие учебной базы Краснотурьинского профессионального лицея — кузницы рабочих кадров. Налажено сотрудничество с Исовским геологоразведочным техникумом.

«Усилия направлены на развитие и создание условий для развития, образования, самореализации подрастающего поколения, потому что это в том числе и потенциально наши будущие сотрудники», — так аргументирует Павел Сенников выбор приоритетов социальных инвестиций.

При этом в компании считают, что все программы социального развития необходимо формировать с учетом мнения местных сообществ. Поэтому на территориях присутствия регулярно проводятся анкетирование населения и встречи с общественностью. Это позволяет получать качественную обратную связь и точнее отвечать на запросы местных сообществ. ■

URAL AIRLINES

ДУБАЙ



ИЗ ЕКАТЕРИНБУРГА

С УРАЛЬСКИМИ АВИАЛИНИЯМИ

Подробное расписание на сайте uralairlines.ru

8-800-77-00-262

Доступно



соцсети



Чат-бот
для
пассажиров



Сертификат №18 от 14.11.2011. ОАО АК «Уральские авиалинии» 620025, Свердловская область, г. Екатеринбург, пер. Утренний, дом 1 «Г» ОГРН 1026605388490 от 01.08.2002. На правах рекламы

Павел Кобер

Увидеть регион — влюбиться в Россию

Целенаправленное развитие внутреннего туризма в субъектах РФ, помимо экономического обоснования, обретает политический смысл



ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

«Сосредоточение» России на внутренних процессах коснулось практически всех сфер, но туризм в 2023 году, поддерживаемый федеральными программами, развивался активнее многих других отраслей. По национальному проекту «Туризм и индустрия гостеприимства» российским регионам выделяется единая субсидия, которая охватывает создание туристического кода территории, оборудование пляжей и национальных турмаршрутов, организацию событийных мероприятий. В 2024 году такая мера поддержки будет продолжена.

Организаторы мест отдыха и туристических маршрутов получают поддержку государства по трем основным направлениям:

развитие туристической инфраструктуры, повышение доступности турпродуктов и совершенствование управления в сфере туризма. Так, в 2023 году Правительство России ввело такую меру поддержки, как возможность для предпринимателей, работающих в сфере туризма, получить кредит на льготных условиях (рассчитывается по формуле: 30% ключевой ставки ЦБ РФ + 3% годовых) на срок до 12 лет. Воспользоваться таким финансированием могут трех-, четырех- и пятизвездочные гостиницы, горнолыжные комплексы, круглогодичные парки развлечений, аквапарки, многофункциональные комплексы, спортивно-оздоровительные комплексы, конгресс-центры. Кредит можно использовать на строительство объектов для про-

живания туристов или на реконструкцию номерного фонда.

Одним из индикаторов выполнения нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства» стало формирование в российский регионах сети национальных туристических маршрутов (НТМ). Это направления, прошедшие тщательную проверку в профильном федеральном ведомстве на предмет наличия инфраструктуры и возможностей полноценно питаться в дороге, а также культурно-познавательной программы, значимой для национальной истории. В реестре Минэкономразвития России 48 НТМ, в том числе семь созданы на Урале и в Западной Сибири.

Буквально на днях экспертный совет при Минэкономразвития России присвоил ста-

тус НТМ маршруту «Влюбиться в Удмуртию», который представила Удмуртская Республика. Программа тура насыщена дегустациями блюд аутентичной удмуртской кухни, туристам предлагаются мастер-классы по приготовлению пельменей и национальных блюд. В программе также посещение музея-усадьбы Петра Ильича Чайковского в городе Воткинске и музейно-выставочного комплекса им. Михаила Калашникова в Ижевске.

«Мы видим в развитии туристической отрасли точки роста для предпринимательства, развития территории, повышения узнаваемости брендов Удмуртии. Наш турмаршрут «Влюбиться в Удмуртию» дает возможность за три дня глубоко погрузиться в историю и культуру края. Он охватывает все главные туристические бренды республики: Удмуртия — оборонный щит России, родина Петра Ильича Чайковского, край с удивительной завораживающей этникой, земля невероятно красивой природы и гостеприимных людей», — прокомментировала первый зампреда правительства Удмуртии **Ольга Абрамова**.

В гости к Распутину

Один из первых в стране национальных туристических маршрутов был создан в Тюменской области (в 2019 году), он получил название «В Сибирь по своей воле». В программе трехдневного тура: обзорная экскурсия по Тюмени, знакомство с ненецким стойбищем, посещение деревни ездовых собак, купание в термальном источнике, посещение музея Григория Распутина, экскурсия по территории Тобольского кремля, прогулка по интерактивному парку «Тобол» и др. В результате «раскачки» национального туристического маршрута турпоток в регион вырос в разы. Резко возросли и доходы от туризма, поскольку региональные власти постарались учесть не только имиджевую составляющую, но и экономику НТМ, а потому заинтересовали предпринимателей в развитии определенных туристических направлений.

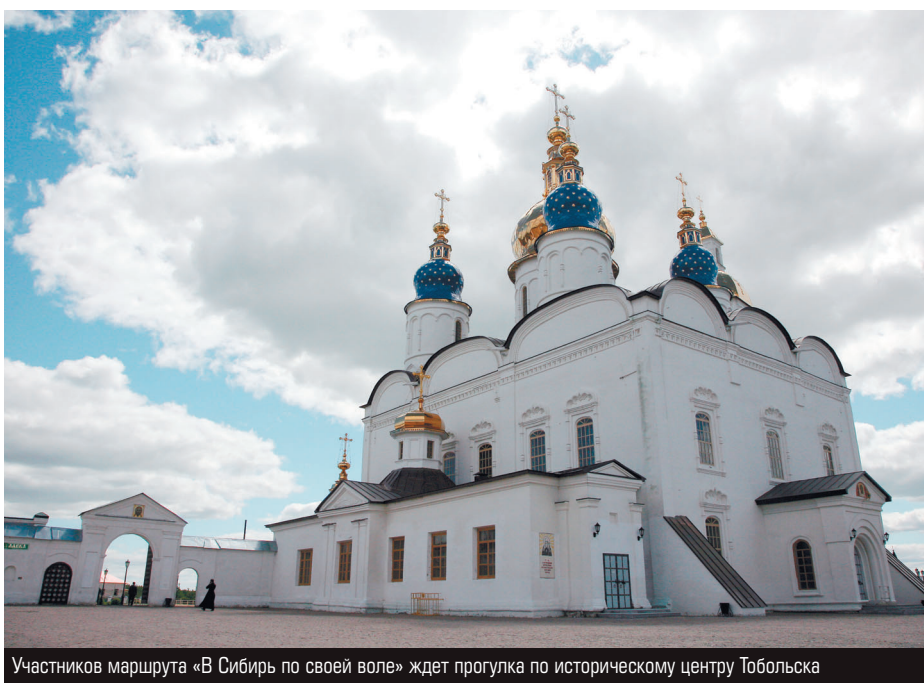
«Именно национальные туристические маршруты помогли заложить ту базу, с которой пошли качественные изменения в туризме и появился настоящий турпродукт. 20% сформированного организованного турпотока по национальному маршруту дают 80% прироста самостоятельных и индивидуальных туристов, которые тратят еще больше средств. Мы уже фиксируем дефицит номерного фонда, а значит, возникает потребность в строительстве новых отелей и продолжении инвестиции в туризм», — сообщила глава департамента потребительского рынка и туризма Тюменской области **Мария Трофимова**. (Подробнее о развитии туризма в Тюменской области см. с. 40.)



В маршрут «Влюбиться в Удмуртию» включена, в частности, экскурсия по комплексу «Варяжская дружина» в Воткинском районе

СЕРГЕЙ ЧИРКОВ

ЭКСПЕРТ-УРАЛ № 1, 25 ДЕКАБРЯ 2023 ГОДА — 28 ЯНВАРЯ 2024 ГОДА



Участников маршрута «В Сибирь по своей воле» ждет прогулка по историческому центру Тобольска

АНДРЕЙ ПОРУБОВ

За золотом сарматов

В Оренбургской области пока единственный национальный туристический маршрут «Горизонты открытий» власти региона сформировали совместно с четырьмя туроператорами, которые теперь на нем работают. За каждым из этих бизнес-участников закреплены конкретные даты туров. Маршрут функционирует с конца апреля по сентябрь. Его организаторы предлагают окунуться в магические ароматы степи, увидеть легендарное золото сарматов и погрузиться в купеческий Оренбург, город, который находится на границе Европы и Азии. Кроме того, посетить Белый дом — кабинет Виктора Черномырдина, работавшего российским премьером, понаблюдать за лошадьми Пржеваль-

ского на степных просторах с нетронутой флорой и фауной.

— Разрабатывая этот маршрут, мы собрали топ наших достопримечательностей, которые удобно сочетаются с транспортной логистикой, — рассказал журналу «Эксперт-Урал» руководитель Центра развития туризма Оренбургской области **Тимур Абдуллин**. — У нас очень протяженный регион, поэтому предполагаются поездки на значительные расстояния — иногда до 130 км в одну сторону. Постарались учесть этот фактор, чтобы путешествие было комфортным. Основные локации Оренбуржья собрали в трехдневный маршрут с двумя ночевками, тур получился в формате выходного дня. Если туристам понравится какой-то определен-



Государственный природный заповедник «Оренбургский» создан четверть века назад и располагается на территории пяти административных районов Оренбургской области

ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ



МИНИСТЕРСТВО ПО ТУРИЗМУ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Находящаяся в Пермском крае Кунгурская ледяная пещера — одна из крупнейших карстовых пещер в Европейской части России

ный объект, они могут в дальнейшем планировать самостоятельное путешествие по нашему региону.

Маршрут «Горизонты открытий» зарегистрирован в конце 2021 года, раскрутить его в масштабах страны еще не успели. За прошлый год по нему проехали больше тысячи гостей. При этом вне рамок данного сборного тура отдельные объекты маршрута посетили за этот период в совокупности около 140 тыс. человек. В текущем году динамика посещений по всем этим объектам положительная. Например, Центр реинтродукции лошади Пржевальского на участке «Предуральская степь» заповедника «Оренбургский» посетили в прошлом году чуть меньше 2 тыс. туристов, в этом году — уже почти 3 тысячи.

В планах оренбуржцев — создать межрегиональный туристический маршрут, в этом направлении работа ведется с Самарской и Ульяновской областями. Главная задача — найти общие темы, чтобы заинтересовать определенную аудиторию, плюс нужно уложиться в определенное количество дней.

Пермское чаепитие

Круглогодичный тур «НеобыЧАЙные истории земли Пермской» был создан еще семь лет назад в качестве брендового маршрута Пермского края. С этим проектом региональный конкурс выиграл местный туроператор «КуМир». В декабре 2021 года экспертный совет по развитию внутреннего и въездного туризма при Ростуризме после

проведенной инспекции на предмет соответствия всем критериям утвердил этот туристический маршрут в статусе национального.

НТМ «НеобыЧАЙные истории земли Пермской» включает посещение таких достопримечательностей, как Белогорский монастырь, Кунгурская ледяная пещера, камень Ермака, а также сплав по реке Сылве. Направление сочетает в себе элементы познавательного и гастрономического туризма. Выбрав себе трех- или четырехдневный маршрут (четвертый день — активный, с походом на камень Ермака), туристы могут познакомиться с русской провинцией, традициями пермской кухни, узнать об истории чаеоторговли, оценить культурное и природное богатство Прикамья.

— Федеральная поддержка была оказана не столько мне как туроператору маршрута, сколько развитию тех территорий, которые охватывает маршрут. Это субсидии среднему и малому бизнесу, работающему на данном направлении. Эти компании могут поучаствовать в конкурсе на улучшение и постройку определенных локаций (места размещения, общепит и др.), на навигацию (установка всевозможных указателей), постройку модульных туалетов, — прокомментировала директор турфирмы «КуМир» Галина Теклюк. — Поскольку наш маршрут охватывает наиболее популярные локации региона с удобной транспортной логистикой, по нему возят туристов много туроператоров, ездят и самостоятельные путешественники. В год — порядка 300 тыс. туристов. Но туроператоры свои туры называли по-особенному, боясь обвинений в плагиате, хотя возят по одним и тем же брендовым местам. Я уже сама на них вышла и предложила: возите по маршруту «НеобыЧАЙные истории земли Пермской», не считайте его лично моим, это национальный маршрут Пермского края. Поэтому сейчас приходит понимание, что надо продвигать нам его сообща под единым названием.

Туроператоры Прикамья обсуждают идею формирования еще одного национального туристического маршрута — «Пермь Великая», который бы включал в том числе посещение Чердыни — одного из древнейших уральских городов, бывших центром Великопермского княжества.

Летят метеориты и туристы

В Челябинской области пять туроператоров работают на национальном туристическом маршруте с ярким названием «К нам прилетают даже метеориты». Тур длится четыре дня и три ночи, проходит по четырем городам Южного Урала: Челябинску, Миассу, Златоусту и Сатке. Маршрут включает посещение естественно-научного музея Ильменского заповедника, озера Тургояк,

Златоустовской оружейной фабрики, горного парка им. П.П. Бажова, экологической тропы «Весь Таганай за 600 шагов», Карагайского карьера, музея железной дороги и, конечно же, Государственного исторического музея Южного Урала, где хранится главная «изюминка» — челябинский метеорит весом около 500 кг.

Челябинский маршрут — новый, в 2023 году по нему проехали около 300 туристов. Но региональные власти активно продвигают его на федеральных мероприятиях. Для привлечения иностранцев буклеты с информацией о маршруте планируются перевести на английский и китайский языки. В планах Челябинской области — подать заявку на получение статуса национального для нового молодежного маршрута «5 тысяч лет металлургии. Из глубины веков до современных технологий». Тур представляет собой четырехдневный промышленный квест, знакомящий путешественников с историей Южного Урала, происхождением Уральских гор и древним поселением Аркаим. Маршрут предусматривает посещение золотых приисков и крупнейших промышленных предприятий региона.

За рамками экономики

Свердловская область — пока единственная на Урале, зарегистрировавшая два национальных туристических маршрута: «Демидовский» и «Императорский». Протяженность «Демидовского маршрута» 329 км, он проходит через Екатеринбург, Невьянск и Нижний Тагил. Это путешествие по истории горнозаводской и промышленной славы городов Среднего Урала. Именно здесь началось строительство металлургических заводов по изготовлению стали высшей пробы с фирменной маркой «Старый соболев», получившей впоследствии известность и признание во всем мире. Маршрут рассчитан для любого туриста и раскрывает темы меценатства, служения Отечеству, роль Урала в становлении России. ФВо время тура можно познакомиться с элементами промышленного туризма, всемирно известными памятниками архитектуры, знаковыми музеями, принять участие в мастер-классах, отведать аутентичные блюда уральской кухни.

«Императорский маршрут» рассказывает не только о семье последнего российского императора, но и о развитии страны в период правления династии Романовых, в том числе о стремительном становлении опорного края нашей страны — Урала. Маршрут протяженностью 420 км (через Екатеринбург, Алапаевск и Верхнюю Синячиху) разработан туроператорским сообществом с привлечением музейных специалистов, краеведов, туристических организаций, при поддержке Фонда содей-



В Челябинской области насчитывается свыше 3,7 тыс. озер, из них 53 являются крупными, площадью более 10 кв. км



Ямал пока не имеет своего национального туристического маршрута, но здесь есть что показать туристам

ствия возрождению традиций милосердия и благотворительности «Елисаветинско-Сергиевское просветительское общество».

Ряд российских регионов пока не имеет национальных туристических маршрутов, но это не означает, что сфера внутреннего туризма здесь не развивается. Например, главный нефтедобывающий регион нашей страны — ХМАО — Югра уделяет отрасли гостеприимства повышенное внимание. Здесь создаются уникальные программы с национальным колоритом, за девять месяцев 2023 года туристический поток в автономный округ вырос на четверть по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Главный туристический слоган, с которым выступает регион на международной выставке «Россия» в Москве — «Уви-

деть Югру — влюбиться в Россию». Эти слова очень точно передают основную задачу в развитии въездного туризма не только в самой Югре, но и в других субъектах РФ. Она уже вышла за экономические рамки с известными историями о том, что каждый рубль вложений в туристическую инфраструктуру дает прибавку в три-четыре рубля за счет развития смежных бизнесов. Туризм теперь рассматривается как новая патриотика, способствующая изучению культуры и истории огромной и пестрой страны, знакомству с достопримечательностями и культурологическими особенностями того или иного региона. В том числе поэтому важно сделать путешествия по России удобными, безопасными и интересными. ■

Семейный тур по Сибири: что посмотреть и где отдохнуть вместе с детьми



В Тюменской области есть впечатляющие места для отдыха и эксклюзивные туристические маршруты, которые откроют новые возможности для семейных приключений

Познакомьтесь с богатой историей двух сибирских городов, погрузитесь в атмосферу зимней сказки и совершите познавательное путешествие можно и самостоятельно, и в формате уникального образовательного маршрута для школьников.

Образовательно-туристическая программа «Город открытых»

Детская познавательная программа «Город открытых» познакомит юных туристов с богатой историей первого русского города в Сибири — Тюмени. Старшеклассников и будущих студентов из разных уголков страны ждут деловые игры, встречи с профессионалами, экскурсии, а также расширяющие кругозор и развивающие навыки интерактивы.

В дополнение к этому ребята познакомятся с культурными и историческими достопримечательностями, а также посетят популярные места для отдыха.

Вернувшись домой, они смогут применить полученные навыки на практике и разработать исследовательский проект.

Треки «Предпринимательство» и «Энергетика» в первом русском городе Сибири

В рамках трека «Предпринимательство» школьники познакомятся с историей торгового дела, купеческим наследием, традициями предпринимательства. А также узнают, как строится экономика современной Тюмени, где учат основам бизнеса и как грамотно продвигать свое дело.

Ребята прогуляются вместе с купчихами по знаковым местам города, побываю на единственной в стране кафедре предпринимательства, а также узнают о цифровых технологиях и digital-маркетинге.

Постичь тонкости

профессии и распределения энергоресурсов экскурсанты смогут в рамках трека «Энергетика», а заодно подзарядиться и восстановить силы на термальных источниках, которые богаты полезными минералами и микроэлементами. А еще они пройдут обряд посвящения в нефтяники, побываю на полигоне с буровой установкой и узнают, как добывалось черное золото Сибири.

Сибирское здоровье для всей семьи

Термальные источники — еще одна возможность приятно отдохнуть и провести по-настоящему жаркие каникулы всей семьей. На территории Тюменской области насчитывается 21 термальный курорт, которые включают в себя и санатории с открытым минеральным бассейном, и спа-комплексы.

Настоящее волшебство происходит, когда холодный воздух и энергия термальных минеральных вод соединяются в бодрящий контраст, словно в зимней сказке, которая дарит необычные ощущения и яркие эмоции.



Отдохнуть в окружении умиротворенной сибирской природы, расслабиться, омолодиться и испытать целебную силу термальных источников можно всей семьей. Для маленьких гостей во многих комплексах оборудованы специальные водные зоны, работают аквапарки, горки, водные аттракционы и игровые комнаты.

Мекка сибирского активного отдыха

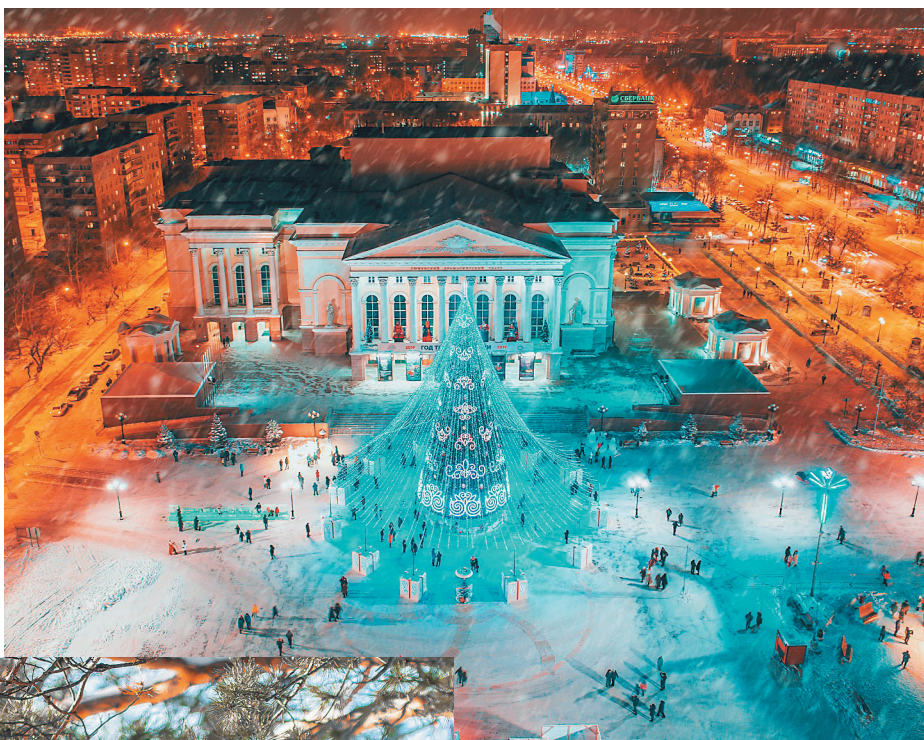
Еще одно место притяжения для семей с детьми в Сибири — загородные базы отдыха. Здесь предлагают различные зимние активности на территории, включая катания на упряжках с хаски, конные прогулки, прокат коньков, лыж, тюбингов, сноубордов, а также экстремальное сафари на снегоходах и квадроциклах. Для юных посетителей предусмотрены детские площадки и мини-зоопарки.

Весьма популярны и экскурсии по главным достопримечательностям. Тюменская набережная по-особенному выглядит именно зимой, завораживает своей красотой и праздничной атмосферой. Здесь можно вкусно поесть, покататься на коньках, поиграть с детьми и сделать теплые фото на память.

Прогуляться не спеша и полюбоваться старинными купеческими особняками можно, если отправиться в самое сердце города — на пешеходную улицу Дзержинского. Особое очарование она приобретает зимой, когда в свете тысячи фонариков сверкают нарядные елочки. Здесь же можно приобрести сувениры ручной работы в специальных ларьках.

Сибирская гастрономия

Угоститься блюдами авторской и сибирской кухни можно в многочисленных заведениях. Вы попробуете строганину из знаменитых сортов рыбы, грибы и дикоросы, салат с мясом лосося, томленную медвежатину и другие деликатесы. Десерты тоже необычные — с таеж-



ным акцентом: варенье из шишек, еловое мороженое и лакомство из мерзлой брусники с кедровым орехом и гущённым молоком.

Отправиться за яркими впечатлениями в Сибирь — значит провести незабываемые семейные каникулы, расслабиться и зарядиться сибирским здоровьем на термальных источниках в Тюмени, познакомиться с богатой историей и погрузиться в колорит Тобольска и, конечно, сделать зимний отдых по-настоящему сказочным и волшебным.

Открывайте Сибирь в Тюменской области! Вдохновляйтесь на путешествие и выбирайте то, что подходит именно вам, на сайте VisitTyumen:



Мария Кобер

Батл региональных стендов на ВДНХ

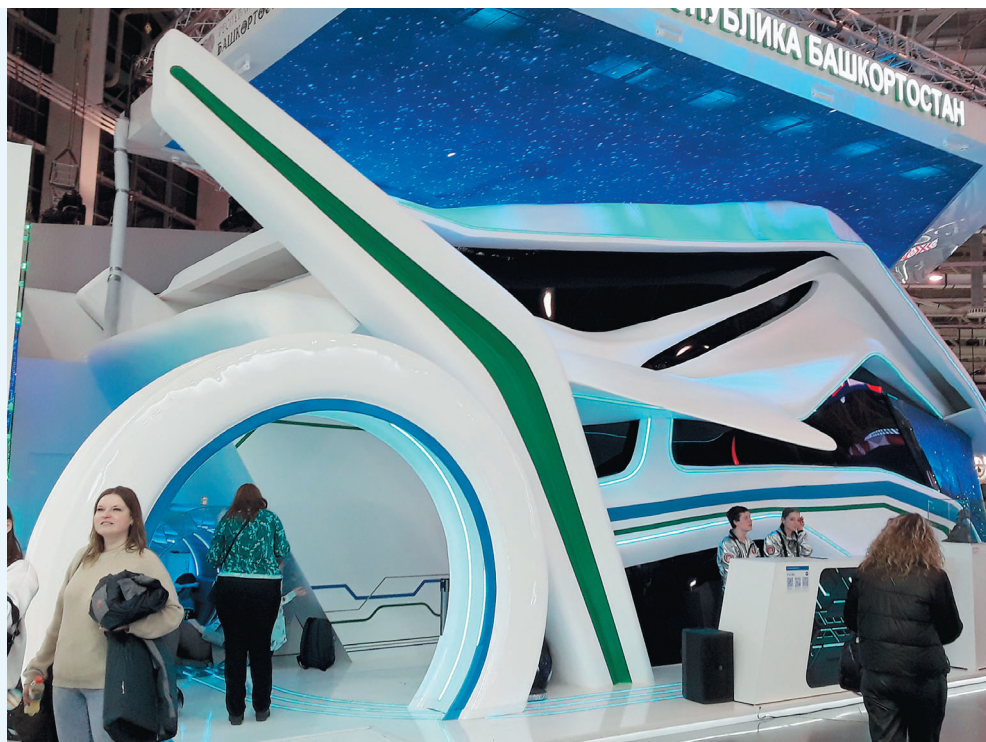
Повышенный ажиотаж посетителей выставки «Россия» в Москве вызвали экспозиции субъектов РФ Урала и Западной Сибири

То ли «Звездные войны» начались, то ли «Игра престолов» — сразу и не поймешь, глядя на экспозиции регионов Большого Урала на выставке «Россия» на ВДНХ, где соседствуют лед и раскаленный металл, жар которого ощущает посетитель. Управляйте беспилотником, побеседуйте с роботом, у которого есть мимика, полетайте на качелях. А чтобы вернуться в реальность, не забудьте ударить в бубен. И ничего не бойтесь: аппарат Илизарова наготове.

Башкирия

Стенд республики организовали с применением новейших технологий 3D-печати. Он представляет собой космический корабль. Внутри разместили интерактивные панели, которые знакомят гостей со сферой туризма, развитием придорожного сервиса и Центром управления республикой.

А в интерактивной зоне можно поучиться управлять беспилотным аппаратом вертолетного типа и протестировать новую игру «Академия», созданную на киберфизической платформе «Берлога». Развлекательная программа запомнилась проведением национальной башкирской свадьбы, на которой глава республики подарил молодым сертификат на квартиру в Уфе.



Курганская область

На стенде Курганской области четыре зоны, где можно увидеть макет «Царево городище» и зону ремесленников, посмотреть на четырехметровую конструкцию аппарата Илизарова для остеосинтеза и проконсультироваться по поводу ортопедических патологий. Кроме того, блок «Сила в экономике» рассказывает о сети промышленных парков, развернутых в Курганской области в последние четыре года. Для гостей провели мастер-класс по изготовлению элементов традиционного зауральского костюма, а также организовали розыгрыш путевок в санатории Курганской области.

Оренбургская область

Стенд Оренбуржья было легко узнать и издалека благодаря узору известной на весь мир пуховой паутинки, будто парящему в воздухе. Там же зафиксировали новый рекорд — «Самый большой пуховый флаг России». Размер изделия составляет 6 на 9 метров. На создание платка-рекордсмена ушло более 250 часов и 4 кг тончайшей пряжи. Не обошлось без знаменитого пропускания оренбургской пуховой паутинки через кольцо. Каждый желающий, накинув на плечи пуховый платок, может сфотографироваться на фоне лошадей Пржевальского, популяцию которых возрождают в Оренбургской области. Гостям предложили рассмотреть область в миниатюре, на которой представлены отрасли промышленности. Экономический потенциал региона символизируют образцы оренбургской нефти, солнечные панели и ветрогенераторы, макеты изделий промышленных предприятий, в том числе «Уральской Стали» и «Аккерманн Цемент», оренбургских и орских заводов.



Пермский край

Стенд Пермского края привлекает внимание тем, что выполнен в форме алмаза — это напоминание о том, что на территории нынешнего Пермского края в 1829 году был найден первый российский алмаз. Стенд полностью интерактивный, с использованием VR: гости могут виртуально прыгнуть с парашютом, проплыть по Усьве мимо Усьвинских столбов, побывать на сцене Пермского театра оперы и балета. Главным экспонатом стал единственный в России робот новейшего поколения по имени Арди, который обладает 600 микровыражениями лица, а его интеллектуальный речевой модуль позволяет поддерживать связный и осмысленный разговор.

Свердловская область

«Демидовский лофт» — в таком образе представлен стенд Свердловской области. Одним из элементов экспозиции является локация «Жерло доменной печи», где благодаря современным технологиям гости могут ощутить жар и почувствовать запах расплавленного металла. В оформлении стенда использованы необычные материалы — пол изготовлен из 300 килограммов меди. Посетителей заманивала красавица **Юлия Михалкова** — экс-участница команды КВН «Уральские пельмени».



Тюменская область

«Тюменская область — я люблю тебя!» назывался стенд региона, где прошла презентация древнего моря, которое ныне представляет собой более 20 термальных комплексов. Из экспозиции всего за несколько минут можно узнать о выдающемся прошлом, ярком настоящем и уверенном будущем региона. На большой газете с оживающими картинками — история от похода Ермака до первопроходцев нефтегазоносного Севера, интерактивные викторины и кроссворд на знание Тюменской области.



Удмуртия
 Посидеть на мотоцикле «Иж», собрать на сенсорном экране автомат Калашникова, измерить рост легендарной линейкой «Можга», выучить удмуртские фразы, угадать мелодию Чайковского предложили гостям на стенде «Мы из Удмуртии!». Кроме того, вместе с «Бабушками из Бураново» можно научиться готовить те самые перепечи, своими руками сделать монисто — нагрудное украшение из монет, которое защитит от злых духов, а также познакомиться с удмуртским Дедом Морозом, которого зовут Тол Бабай, выяснить, откуда у него сиреневый кафтан и лишний час в предновогодних сутках.

ХМАО — Югра
 Традиционный уклад ханты и манси и высокие технологии — такое сочетание поразило гостей стенда Ханты-Мансийского автономного округа — Югры. Оживающий при сканировании QR-кода мамонт, замороженный в глыбу льда, и виртуальная тайга. По нажатию кнопки из рабочей панели поднимаются полезные ископаемые: халцедон, горный хрусталь, аммонит и нефть. Также экспозиция позволяет полюбоваться Югрой в миниатюре: здесь и легендарное озеро Самотлор, и мост «Красный дракон», и стойбища.





Челябинская область

Главной изюминкой стенда Южного Урала стали качели с эффектом полета над главными достопримечательностями региона — Большими Айскими притесами, озером Тургойк и Аркаимом. В зоне машиностроения через прозрачные экраны можно в подробностях рассмотреть 3D-модели арктического автобуса АЗ «Урал», нового троллейбуса «Синара», и трамвая УКВЗ, а в зоне науки и космоса — сфотографироваться с роботом FEDOR, который в 2019 году побывал на МКС. Во время осмотра экспозиции посетители также могут сыграть в настольный хоккей за «Трактор» или «Металлург», а также провести по лабиринту маленького робота-космонавта так, чтобы он не пострадал от обломков метеорита.

ЯНАО

На ямальском стенде смонтировали настоящую интерактивную зимнюю сказку с елками, оленями, снежинками и коробками с подарками. Также на стенде установили интерактивный бубен диаметром полтора метра с изображениями животных и национальными орнаментами Севера. Ударить в бубен могут все желающие гости выставки — после удара специальной колотушкой слышны звуки ямальской природы, горловое пение и национальные мотивы.
Фото: Павел Кобер



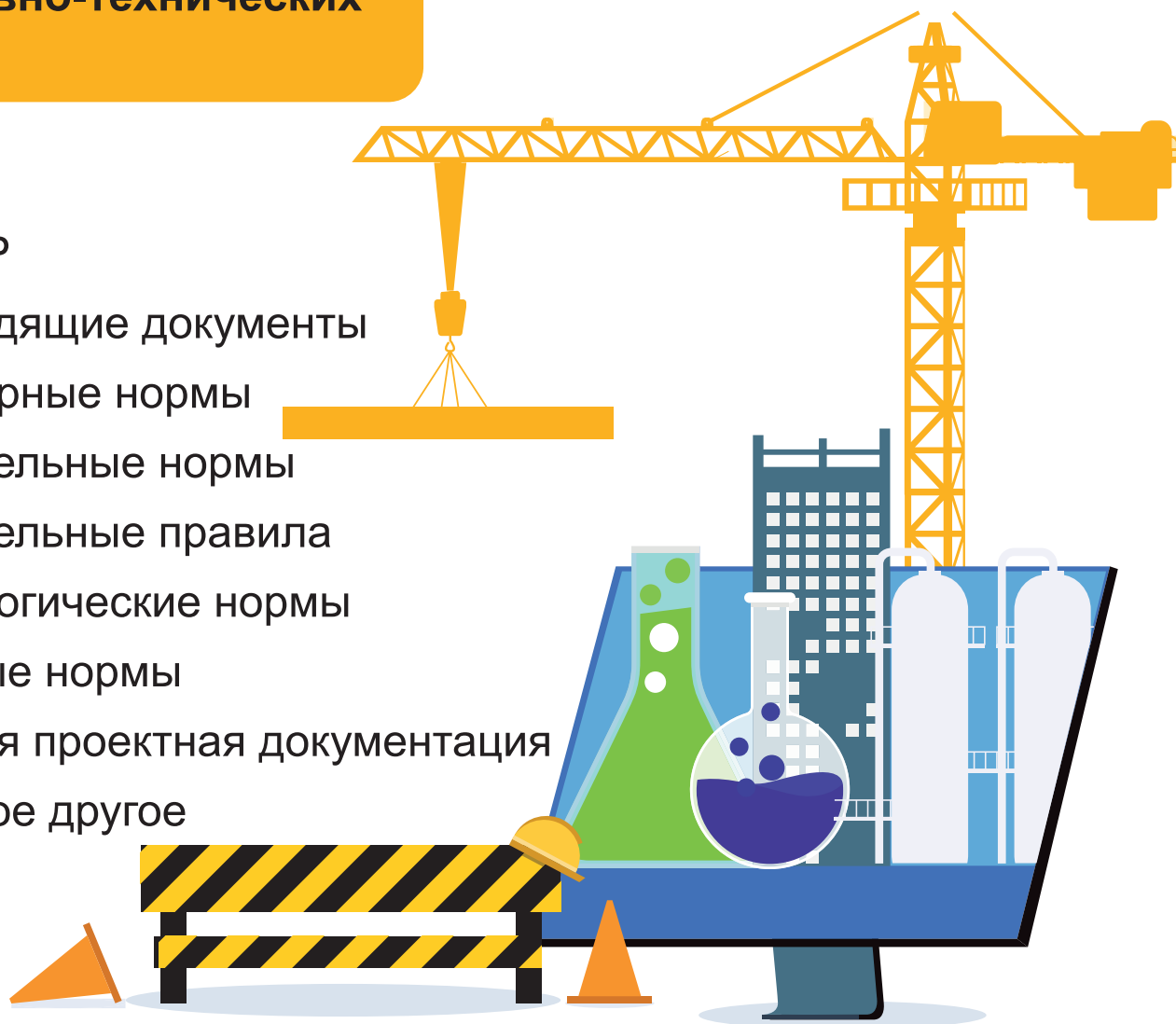
НОВОЕ!

● РУКОВОДИТЕЛЮ ● ЮРИСТУ ● СПЕЦИАЛИСТУ ПО ОХРАНЕ ТРУДА ● СПЕЦИАЛИСТУ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Система «КонсультантПлюс: Технические нормы»

Свыше **123 000**
нормативно-технических
актов

- ▶ ГОСТ
- ▶ ГОСТ Р
- ▶ руководящие документы
- ▶ санитарные нормы
- ▶ строительные нормы
- ▶ строительные правила
- ▶ технологические нормы
- ▶ сметные нормы
- ▶ типовая проектная документация
- ▶ и многое другое



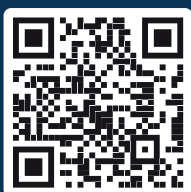
КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка
consultant.ru

ООО «КонсультантПлюсСервис»
Екатеринбург, ул. Гоголя, д.25а
Телефоны: (343) 2280030, 2280038
www.iak.ru

ЖИЛАЯ И КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

от застройщика

📍 г. Екатеринбург



+7 (343) 286 88 86
atlasgroup.su