

ЭКСПЕРТ УРАЛ

Деловой аналитический журнал
№12 (896) 25 ноября – 22 декабря, 2024



6 | **ГЛАВНАЯ ТЕМА**
Бизнес-стратегии
выживания

www.expert-ural.com
Подписной индекс: 010259

13 | **ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ** Логика ЦБ в доступном изложении



Мегапроекты Челябинской области | 23

16 | **РУССКИЙ БИЗНЕС** Два текстильных бренда

20 **НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ** | УНИВЕРСИТЕТСКИЕ РАЗРАБОТКИ

ЭКСПЕРТ УРАЛ

www.expert-ural.com

Главный редактор Павел Абрамович Кобер

Научный редактор Ирина Перечнева

Корреспондент Наталья Кузнецова

Технический отдел Николай Бучельников (начальник отдела),
Марина Лихоманова

Фотокорреспондент Дмитрий Макурин

Фото на обложке Сергей Рамзин

Директор журнала «Эксперт-Урал»

Артем Коваленко

Коммерческая служба Сергей Рамзин (коммерческий директор),

Юлия Разина (заместитель коммерческого директора)

Аналитический центр «Эксперт»

Директор Дмитрий Толмачев

Исполнительный директор Татьяна Лопатина

Заместитель директора Кристина Чукавина

Коммерческий директор Елена Колмогорова

Исследования Екатерина Игошина, Анастасия Кандалицева,

Анастасия Пестрикова

Мероприятия Ольга Захарова

Федеральный «Эксперт»

Генеральный директор Максим Троепольский

Коммерческий директор Алексей Козлов

Адрес редакции: 123242, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный

округ Пресненский, б-р Новинский, д. 31, помещ. 1/7,

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 ноября 2024 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.

Номера журналов можно приобрести в интернет-магазине OZON

Сайт:



Telegram-канал:



Содержание

3 | Повестка дня

6 | Главная тема 6 Выживание с надеждой на развитие

Высокая стоимость кредитов и парадоксы таможенного регулирования снижают для компаний эффект импортозамещения

11 Импульсы для бизнеса

Разнообразные форматы госпрограмм позволяют поддержать эффективность компаний сектора МСП в любой экономической ситуации, считает директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства Валерий Пиличев

12 | Экономика и финансы 12 Не размазывайте импортозамещение равномерным слоем

Политика импортозамещения в России проводится уже десять лет. За это время далеко не во всех отраслях удалось добиться вытеснения зарубежных товаров, да это и не нужно

13 Центробанк просит понять

Почему большие темпы экономического роста и сверхвысокая потребительская активность объявлены угрозой национальной экономике



супруги-предприниматели развили производство одежды — от футболок до экипировки

19 Погружение в кино по-уральски

20 | Наука и технологии 20 УрФУ готовится к технологической перезагрузке

Исследования уральских ученых, благодаря программе «Приоритет-2030», начали превращаться в конкретные продукты, внедряемые на предприятиях

22 Новые грани инжиниринга

Объединение всей технологической цепочки — от разработки до производства сделало Инженерный центр УрФУ заметным игроком рынка инжиниринга



Челябинская область

23 Точки притяжения

В Челябинской области реализуются крупные инвестиционные проекты, направленные на диверсификацию производств и внедрение новых технологий

26 Путь к суверенной экономике

проложили через Челябинск
Инструментарий для достижения национальных целей развития России обсудили в ходе открытых дискуссий на II Русском экономическом форуме в Челябинске

29 Зерновой мегапроект готовится к открытию

«Увелка» в декабре планирует запустить завод по переработке гречихи. Комплекс даст новый импульс для развития сельского хозяйства Челябинской области

30 Макроиндикаторы

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ:

ТОП-5 СОБЫТИЙ 2024 ГОДА НА УРАЛЕ

ДИАГНОСТИКА МАЛОГО БИЗНЕСА: КЕЙСЫ РАБОТАЮЩИХ КОМПАНИЙ

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗЫ

Малые города — тоже локомотивы роста

Фото организаторов форума



Общероссийский форум стратегического развития «Города России: локомотивы роста» провели в ноябре в Екатеринбурге под патронажем Минэкономразвития РФ. Организаторами мероприятия выступили администрация Екатеринбурга, Фонд «Центр стратегических разработок» и Союз российских городов. Участниками форума стали 6 тысяч человек, в том числе 250 глав городов.

Главной темой обсуждения стали новые национальные проекты и перспективы их реализации на национальном уровне. Города готовы становиться локомотивами роста и развития всей страны. Именно на местах, благодаря инициативам муниципалитетов, воплощаются самые смелые и необходимые решения. И это относится не только к мегаполисам и крупным городским агломерациям.

На одной из сессий форума рассматривали стратегии развития малых городов, которые, по сути, формируют социально-экономический каркас страны, ведь доля таких населенных пунктов составляет более 70% российских городов. Традиционно такие города ассоциируются с расположенными в них крупными градообразующими предприятиями, что дополнительно подчеркивает их стратегическую значимость в развитии страны.

Вместе с тем устойчивая депопуляция, характерная для большинства малых городов, становится одной из главных проблем пространственного развития. Между центрами крупнейших агломераций и малыми городами нарастает разрыв в уровне жизни, в том числе по части доступности сервисов и комфортной городской среды.

— Мэрам малых городов хочется всего и много. Но, к сожалению, инвестор туда очень тяжело идет. Какой бы ни был замечательный генеральный план города, он не дает общего понимания инвестору, зачем ему туда идти. Соответственно ориентироваться вы можете только на малый бизнес. А малый бизнес сегодня — это в основном тема креативных индустрий. В малых городах легче, чем в больших, сформировать команды жителей, желающих улучшить среду вокруг себя, — считает академик Национальной академии дизайна и Российской академии художеств **Виктория Семенова**. — Вместе с тем порыв бизнеса может обеспечить только градостроительная документация, по которой инвестор будет понимать, куда развиваться.

Но крупный бизнес, работающий в малых городах, не менее заинтересован в формировании комфортной городской среды и улучшении уровня жизни населения на территории своего присутствия. Ведь только так можно решать проблему острейшего кадрового дефицита. Тем, как можно выстроить в малых городах работу с крупным бизнесом, поделилась заместитель главы Миасского городского округа (Челябинская область) **Елена Пономарева**:

— У нас разработаны два мастер-плана — озера Тургойк и исторической части города. Мы считаем, что соучастие бизнеса в проектировании помогает вовлечь его и в инвестирование. Например, у нас есть две заявки на благоустройство, они победили во всероссийском конкурсе. Из 700 млн рублей 170 миллионов вложит частный бизнес. В Миассе рабо-

тает Союз промышленных предприятий, объединяющий 14 крупных предприятий во главе с градообразующим Автомобильным заводом «Урал». За два года эта социально ориентированная некоммерческая организация вложила в город более 150 млн рублей. Союз предприятий приобретает, например, остановки и передает их в дар городу, спонсирует большие спортивные и культурные мероприятия.

А Сургутский район, самый большой по площади в Ханты-Мансийском автономном округе (располагается на 105 тысячах кв. километров, здесь проживает 130 тысяч человек) накопил замечательный опыт привлечения инвестиций на свою территорию. Начинать здесь, как принято говорить, с достаточно низкой базы. Десять лет назад район занимал последние места во многих рейтингах ХМАО-Югры. Качество жизни населения было низким.

— На сегодняшний день ситуация кардинально поменялась. Многие жители Сургутского района теперь хотят, чтобы здесь оставались жить их дети и внуки. Восемь лет подряд мы являемся лидерами инвестиционного рейтинга автономного округа. Занимаем первое место по динамике субъектов малого и среднего предпринимательства, — отметила заместитель главы Сургутского района **Юлия Маркова**. — Мы кратно сократили виды разрешительных процедур и сроки их предоставления. И достигли практически 100% по обеспеченности многими объектами социальной сферы.

Как удалось добиться таких результатов? В первую очередь за счет плана. В Сургутском районе план назвали «Муниципальной инвестиционной стратегией». Документ разрабатывали с привлечением всех заинтересованных сторон — работающих на территории промышленных предприятий, среднего и малого бизнеса, кредитно-финансовых организаций, вузов и, конечно, активной части населения.

— От выполнения показателей Муниципальной инвестиционной стратегии зависит заработная плата должностных ответственных лиц нашей районной администрации, — добавила Юлия Маркова. — Чтобы отслеживать реакцию бизнеса, нужны коллегиальные органы, где бы бизнес мог во всеуслышание заявлять о проблемах и требовать соблюдения своих прав. Для нас таким органом стал Инвестиционный совет, 70% которого составляют представители бизнеса.

Практика использования в малых городах инструментов долгосрочного стратегического развития показывает, что вполне возможно выстроить эффективное взаимодействие всех заинтересованных сторон (местных властей, бизнеса и населения). ■

Медицинские кровати и кушетки будет производить резидент «Титановой долины»

Фото департамента информационной политики Свердловской области

Компания «Отдел медицинской техники» на площадке «Уктус» особой экономической зоны «Титановая долина» в Екатеринбурге открыла первую очередь производственного комплекса по выпуску медицинских изделий. Как сообщили в департаменте информационной политики Свердловской области, в комплексе будут производить многофункциональные кровати и кушетки для пациентов, стойки регистратуры и другую медицинскую мебель для оснащения лечебных учреждений, а также вакуумные системы взятия крови и реанимационные расходные материалы.

— Новое производство будет специализироваться на широкой номенклатуре медицинских изделий и обеспечит лечебные учреждения Свердловской области и других регионов оборудованием, необходимым для эффективной работы по поддержке здоровья людей, — прокомментировал заместитель губернатора Свердловской области **Дмитрий Ионин**.

«Отдел Медицинской Техники» работает на рынке поставщиков медицинского оборудования и расходных материалов с 1995 года. Компания поставляет в лечебные учреждения системы мониторинга, электрокардиографы, аппараты УЗИ, стерилизаторы, анализаторы, а также расходные материалы — шприцы, иглы, катетеры, пробирки, реагенты и многое другое.

Чтобы развивать производство, компания в 2021 году получила статус резидента ОЭЗ «Титановая долина». Производственный комплекс будет состоять из двух зданий общей площадью в 16 тысяч кв. метров. Объем инвестиций

составляет 450 млн рублей, планируется создать 165 рабочих мест.

— Первая очередь у нас составляет 8 тысяч квадратных метров. Здесь мы планируем разместить склад, службу логистики и подразделение, которое будет производить реагенты для лабораторий, — сообщил директор компании «Отдел медицинской техники» **Алексей Цикин**. — Во второй очереди будет производиться медицинская техника, функциональные кровати, медицинский пластик, контуры для реанимации, системы для искусственной вентиляции легких. А также пробирки и шприцы. С этого склада у нас будет уходить порядка 500–600 больших железнодорожных контейнеров в год.

В настоящее время в компании работают около 400 человек. Оборот в 2023 году составил более 3 млрд рублей. Ввод первой очереди дает мощный стимул для увеличения объема и географии поставок.

Параллельно со строительством второго корпуса компания ведет работу с китайскими партнерами по локализации высокотехнологичного производства в Свердловской области.

— Мы начали сотрудничество с компанией «Отдел Медицинской Техники» несколько лет назад и сейчас обсуждаем сотрудничество по локализации неонатального оборудования:



Площадь первой очереди производственного комплекса составляет 8 тысяч квадратных метров



Во второй очереди будет производиться медицинская техника, в том числе функциональные кровати

инкубаторов, реанимационных столов и нагревателей воздуха во второй очереди, — рассказал директор по продажам компании «Соме-Россия» **Джанг Тъени**. — Россия и Китай сейчас активно развивают отношения, и мы планируем развивать совместный бизнес». ■

URAL AIRLINES

ДУБАЙ

ЕЖЕДНЕВНО
ИЗ ЕКАТЕРИНБУРГА

Подробное расписание на сайте uralairlines.ru ✈

для звонков из РФ
8-800-77-00-262 | для жителей Москвы и Московской обл.
+7 (495) 139-41-01

Доступно

NASHSTORE

App Gallery

GetApps

Galaxy Store

соцсети

WhatsApp Telegram Messenger

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

Уральская промышленность ухудшила динамику развития

Росстат опубликовал предварительные данные за три квартала 2024 года. Лидеры по темпам промышленного производства в Урало-Западносибирском макрорегионе все те же: Курганская область (индекс промпроизводства 134,3% к январю-сентябрю прошлого года), Пермский край (107,4%) и Удмуртия (106,2%).

Но обращает на себя внимание ухудшение динамики промпроизводства в некоторых индустриально развитых субъектах РФ. Так, в Свердловской области в августе промышленность выросла на 3,8% к соответствующему месяцу прошлого года, а в сентябре уже отмечен спад на 1,5%. В Пермском крае — соответственно рост на 2% и спад на 3,4%. Снизил темпы промышленного роста и Ямало-Ненецкий автономный округ, развивающийся преимущественно за счет нефтегазового комплекса: здесь промпроизводство увеличилось в августе на 11%, в сентябре — на 5,4%.

Вообще добыча полезных ископаемых в нашем макрорегионе активно растет только в ЯНАО (за три квартала объемы выросли на 7,1% к соответ-

ствующему периоду прошлого года), в остальных девяти субъектах РФ либо рост крайне незначителен, либо отмечен спад.

Объемы металлургического производства в январе-сентябре выросли в Оренбургской области на 6,5%, в Свердловской области на 3,3%, в то же время значительный спад отмечен в Пермском крае, на 9,8%, и в Челябинской области — на 8,5%.

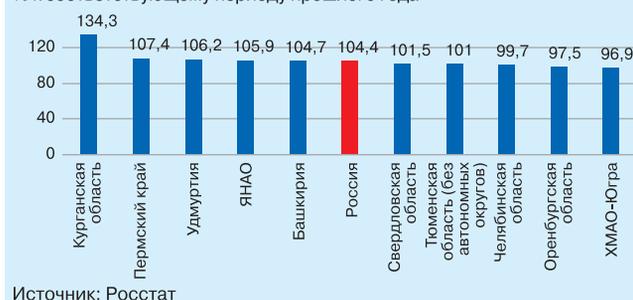
Выделим также такой важный элемент импортозамещения, как производство электрооборудования. За три квартала объемы выросли в Оренбургской области на 21,8%, в Тюменской области (без учета автономных округов) на 18,6%, в Башкирии на 17,7%.

Жилищное строительство имеет в макрорегионе разнонаправленную динамику. За рассматриваемый период площадь вводимого жилья больше всех увеличилась в Оренбургской области — на 26,4%. Также

высокие темпы отмечены в Тюменской области (плюс 16,3%) и Курганской области (плюс 17,6%). В отстающих по этому показателю — Пермский край (спад на 12,1%) и Башкирия (минус 5%).

В восьми из десяти субъектов РФ макрорегиона зафиксирован рост грузооборота автомобильного транспорта: в Удмуртии — в полтора раза, в Оренбургской области — на 21,4%, в Тюменской области — на 14,8%. Снижение показателя отмечено в Курганской области на 3,6% и в Ханты-Мансийском автономном округе на 2,4%. ■

В Урало-Западносибирском макрорегионе положительная динамика отмечена у семи из десяти субъектов РФ
Индексы промышленного производства за январь — сентябрь 2024 года, % к соответствующему периоду прошлого года



Первую в России офис-кабину от «Ростелекома» установили в Екатеринбурге

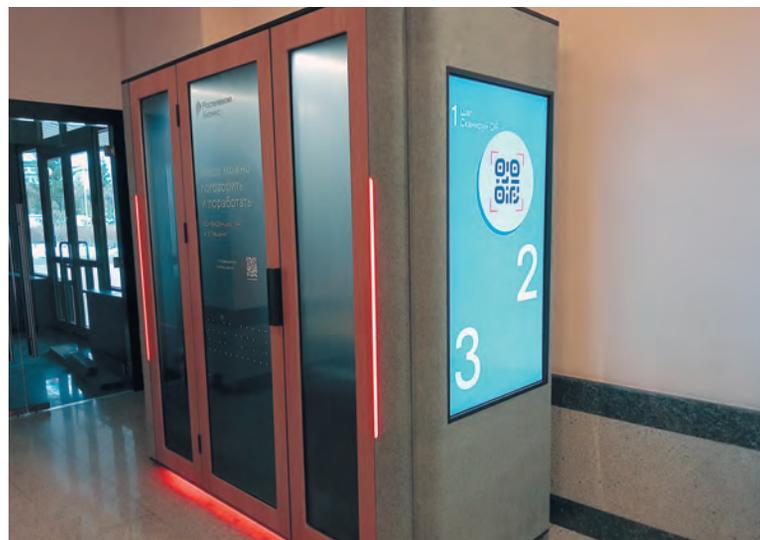
В холле «Атриум Палас Отеля» в Екатеринбурге появилось уникальное устройство — кабина с ярким экраном. Она представляет собой мини-офис, в котором можно уединиться для работы или переговоров в одиночку или с партнером.

Такая кабина, доступная всем желающим, пока единственная не только на Урале, но и в России. Как пояснила директор департамента продаж и обслуживания среднего и малого бизнеса «Ростелекома» на Урале **Оксана Галимьянова**, она установлена в тестовом режиме, но на это компактное устройство уже есть запросы от собственников бизнес-центров из Екатеринбурга и других городов Свердловской области. Пока цифровую кабину-офис тестируют сотрудники «Ростелекома» в Краснодаре и Санкт-Петербурге. В ноябре такая возможность появилась и у уральцев.

Кабина представляет собой технологичную и компактную конструкцию, выполненную из экологичных материалов. Она оснащена стабильным Wi-Fi-сигналом, эргономичной мебелью, беспроводной зарядкой, розетками 220 В, USB и Туре-С. Освещение включается автоматически, как только пользователь заходит в кабину. Капсула оборудована звукоизоляцией и беззвучной системой вентиляции, которая полностью обновляет воздух каждые 42 секунды. В двухместном варианте расположен складной столик, по бокам которого размещены мягкие кресла с подлокотниками. С внешней стороны кабины размещены умные экраны — они могут стать эффективными рекламными носителями.

Оксана Галимьянова отметила, и как показало исследование, 48% респондентов признали, что им требуется уединенное место для работы в общественных местах. Это и стало поводом для создания цифрового рабочего пространства от «Ростелекома».

«Цифровая кабина будет востребована на объектах с массовым скоплением людей: бизнес-центры, гостиницы, вокзалы, автовокзалы, аэропорты. Конструкция подходит и для создания комфортных рабо-



чих мест в крупных офисах, где нужно уединиться для переговоров, онлайн-встреч, онлайн-конференций или собеседований», — рассказала Оксана Галимьянова.

Мини-офис выпускается в одно-, двух- и четырехместном вариантах. Его оснащение зависит от пожеланий заказчика. Капсула может стать и средством дополнительно заработка: есть возможность установки терминала оплаты.

До конца 2024 года такие кабины появятся в двух бизнес-центрах Екатеринбурга, а в первой половине 2025-го — в Первоуральске и Верхней Пышме. ■

Подробнее об услугах «Ростелекома» для бизнеса можно узнать на сайте компании <https://ekt.rt.ru/b2b/internet/fix> или по телефону 8-800-200-30-00.

О новостях телеком-отрасли читайте в Telegram-канале «Ростелеком ПроБизнес Урала».



Ирина Перечнева

ВЫЖИВАНИЕ С НАДЕЖДой НА РАЗВИТИЕ

Высокая стоимость кредитов и парадоксы таможенного регулирования снижают для компаний эффект импортозамещения

Эксперт-Урал №12, 25 ноября — 22 декабря, 2024

Фото Родиона Наруднинова, пресс-служба УрФУ



В 2024 году российский бизнес продолжил адаптироваться к постоянно меняющейся экономической ситуации.

Как компании реагируют на внешние вызовы, какие решения находят предприниматели? Своим опытом управления на круглом столе «Российский бизнес: выживание vs развитие» международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен»* поделились менеджеры и собственники уральских предприятий разных отраслей и масштабов.

Импульсы и драйверы

К разряду позитивных факторов участники дискуссии отнесли наличие спроса на внутреннем рынке, который поддерживается за счет активной бюджетной политики и инфраструктурного строительства. Именно этот эффект использует группа «Пенетрон».

«В этом году мы показываем существенный рост, и основной вклад в динамику вносят инфраструктурные проекты. Кроме того,

много заказов мы получаем от крупных корпораций, например от Росатома. И это материалы не только для атомных станций, но и для таких инфраструктурных проектов, как Северный морской путь. Огромными темпами растет в этом году туристическая индустрия. Для строительства гостиниц, курортной инфраструктуры требуются строительные материалы, в том числе и наша гидроизоляция», — рассказывает президент ГК «Пенетрон» **Игорь Черноголов**.

Представители этого сектора продолжают укреплять и экспортный потенциал, осваивая новые рынки. Игорь Черноголов считает, что страны Африки могут стать активными

* Конференция организована Институтом экономики и управления УрФУ, Уральским федеральным университетом, АЦ «Эксперт» и журналом «Эксперт-Урал» при поддержке СОФПП.

СМЕНА НАСТРОЕНИЙ

Быстрорастущие компании начинают терять оптимизм, отмечает директор Института менеджмента инноваций ВШБ НИУ ВШЭ

Дан Медовников

— За последние годы и власти, и исследователи пришли к консенсусу в том, что быстрорастущие компании (БРК) или, как их еще называют, «газели», являются ключевым драйвером развития экономики. К ним мы относим компании, которые в предыдущие три года росли не менее чем на 20% по выручке. Таких компаний среди всех юридических лиц России 2,5%. Но эти 2,5% в прошлом году сгенерировали доходов в размере 31 трлн рублей, и они растут в среднем на 47%. А их доля в приросте общей выручки всех компаний России составляет 75%.

Весомый вклад такие игроки вносят и в прирост персонала. То есть они во многом являются теми самыми драйверами, которые двигают нашу экономику. В отраслевом разрезе

преобладает торговля, строительный сектор и рыночные услуги.

Особое внимание мы обращаем на компании, которые работают в секторе высокотехнологичного производства. Сюда входит микроэлектроника, роботизированная техника, авиация, космос, фотоника, фармацевтика, биотехнологии. Это важнейший сектор, который определяет технологический фронт экономики. Таких игроков у нас немного — всего 1%, но именно эта небольшая группа помогает решать многие проблемы экономики. Это, в частности, автоматизация производства. Пока в этом направлении нам еще далеко до мировых лидеров.



Помимо ежегодного исследования мы с прошлого года начали замерять настроения БРК поквартально и составлять индекс. Его основные компоненты — выручка, численность персонала, привлеченные средства, капитальные вложения, технологические инновации.

Мы видели, что три квартала подряд, с четвертого квартала 2023 года, индекс рос. Но начиная с третьего квартала этого года он практически по всем показателям, кроме инноваций, стал снижаться, хотя и остается пока в «зоне оптимизма». То есть «газели» стали более осторожно оценивать свои возможности. Вероятно, это реакция на ужесточение денежно-кредитной политики, да и нет уже такого оптимизма, как раньше, в найме персонала. Оценка динамики выручки тоже снижается, возможно, происходит некоторое насыщение рынка.

Есть ощущение, что мы находимся в начале перемен. И нужно очень аккуратно, мне кажется, нашим регуляторам думать о том, как дальше работать с этой предпринимательской аудиторией, искать новые ориентиры.

потребителями материалов для строительства мощных плотин в Эфиопии.

При этом расчеты по большинству таких контрактов проходят в рублях, но экспортеров обязали отчислять экспортную пошлину в валюте. И этот элемент Игорь Черноголов относит к разряду барьеров.

«Необходимо вывести рублевые контракты из-под действия этого механизма. Потому что мы в России производим товар за рубли и в национальной валюте проводим расчеты», — считает Игорь Черноголов.

По-прежнему работает и эффект импортозамещения. Но им смогли воспользоваться компании, которые до этого реализовали грамотные стратегии.

«В 2019 году у нас был выбор — развивать сеть самостоятельно или через франчайзинговое направление, мы пошли по второму пути, о чем ни разу не пожалели», — рассказывает директор сети салонов по уходу за животными «GROOM» **Денис Четиков**.

Компания изначально использовала лучшую американскую и испанскую продукцию. В 2020 году удалось организовать контрактное производство, а затем в 2023-м запустить собственные мощности на 5 тонн продукции в месяц. Сейчас компания намерена их расширить до 15 тонн, а в 2025 году запустить производство в Китае и Саудовской Аравии. Глобальная цель — открытие в 2027-28 годах завода в Екатеринбурге на 150 тонн выпускаемой продукции в месяц.

По словам Дениса Четикова, «GROOM»

удачно вышла на рынок со своей косметикой, закрыв потребности не только внутреннего потребителя, но и активно выйти на внешний рынок, получив Знак качества и сертифицировав свою линейку косметики для животных. У компании сейчас 155 салонов в шести странах мира: «Мы смогли продвинуться на рынки СНГ и Саудовской Аравии, сейчас рассматриваем Китай и еще ряд стран Азии и Ближнего Востока. В частности, партнер, с которым мы работаем в Эр-Рияде, планирует открыть порядка 30 салонов в регионе и развить экосистему, подобную нашей российской».

Эффект импортозамещения использует и группа «Очки для вас». В ее структуру входит завод по производству индивидуальных рецептурных линз для очков и розничная сеть. Компания изначально развивалась по франшизе немецкого концерна, локализовав европейское производство в 2010 году. В 2022 году немецкий концерн покинул Россию, оставив, тем не менее, программное обеспечение. По словам генерального директора управляющей компании «Очки для Вас» **Михаила Фейгина**, это дало возможности для роста. Сейчас компания представляет продукцию в 175 городах России и выходит в страны СНГ: «Группа за последние три года показала рост на 90%. С одной стороны, мы

вывели на рынок инновационный продукт — индивидуальные линзы для очков, который обеспечивает более высокое качество зрения. С другой стороны, потребитель оказался готов его принять. Рост доходов позволяет людям направлять ресурсы на свое здоровье».

Наращивать объемы бизнеса помогает и постоянное внедрение инноваций. Например, сейчас компания находится в поиске технологии создания контрольных приборов, которые смогут фиксировать на линзах дефекты микроформата.

Ставка торможения

Внутренний спрос для многих секторов остается главным драйвером. В частности, этот стимул поддерживает машиностроение.

” В борьбе за кадры
производственному
бизнесу приходится
конкурировать
с ОПК и логистикой

ПО ПОЛНОМУ ИМПОРТНОМУ ЦИКЛУ

Чтобы обеспечить запрос бизнеса на оборудование китайского производства, импортер должен обладать высокими компетенциями по сопровождению сделки, считает генеральный директор компании ATVIRA **Екатерина Кизевич**



— Несмотря на рост отечественного производства в рамках курса импортозамещения, полностью удовлетворить потребности российской промышленности в оборудовании пока не получается. Часть этого спроса закрывают китайские производители. В этой связи важно наличие на рынке компетентных компаний-импортеров полного цикла. В этом случае идет комплексное сопровождение импортной сделки, от поиска поставщика, проведения всех переговоров и до изготовления, контроля и доставки товара. Именно по такой модели и работает наша компания.

Очень важна, конечно, возможность проведения трансграничных расчетов. В этом году многие российские компании столкнулись с этой проблемой. В этом случае много зависело от уровня сложившегося партнерства. Наша компания на рынке 15 лет и в рамках своей международной структуры имеет китайскую экспортную

компанию, поэтому у нас была возможность договориться с китайскими коллегами, а это важная часть выстраивания партнерских отношений. Поэтому мы не останавливали поставки и все обязательства по действующим заказам смогли выполнить. А затем мы этот вопрос решили через открытие для своей китайской компании счета в «ВТБ Шанхай», поэтому сейчас платежи идут напрямую.

У нас есть возможность закрыть потребности российского бизнеса в большом перечне производственного оборудования. Впрочем, часто к нам обращаются и с вопросами поставки товаров, где не требуется разрешения правообладателя, и мы этот запрос тоже можем удовлетворить. Это, в частности, различные комплектующие, запчасти и компоненты известных брендов. Если бренд находится под санкциями, это не

значит, что абсолютно все товары или запчасти этой марки запрещены. И такие поставки совершенно легальны.

Очень большой спрос у российского бизнеса в роботизированной технике. К примеру, в России сейчас огромный дефицит сварщиков и их заработная плата постоянно растет, что сказывается на издержках производителей. Между тем в Китае выпускают комплексы роботизированной сварки, где не нужен человеческий труд.

При этом в импортных стеках все еще актуальной остается проблема безопасности. Важно, чтобы был проверенный надежный поставщик, факты мошенничества сейчас все же довольно распространены. Многие предлагают проводить оплату сделки через третьи страны. По опыту общения со многими предпринимателями скажу следующее — важно выбирать проверенного и надежного платежного агента, внимательно читать договор и оценивать, какую ответственность агент на себя берет и какие гарантии дает, какие сроки проведения платежа указывает.

Также практически все агенты, работающие через третьи страны, не проводят платежи за промышленное оборудование, соответственно в этом случае возникают свои риски.

Так, компания «Трансформатор-Реж» продолжает развиваться в узкой нише нестандартного оборудования — трансформаторов для энергетики.

«В дополнение к этому мы создали параллельное направление — ремонт крупногабаритных трансформаторов, а спрос на такое электротехническое оборудование сейчас очень высок. Он появляется в том числе и со стороны военно-промышленного комплекса», — делится генеральный директор компании «Трансформатор-Реж» **Александр Бутылкин**.

Проблема, по словам руководителя компании, заключается в ограниченных возможностях роста, в том числе и в части привлечения персонала. Квалифицированных работников все чаще перетягивает оборонный сектор: «Мы,

конечно, тоже подняли заработные платы, но у нас есть предел».

Кроме этого, по мнению Александра Бутылкина, существенную долю на рынке труда составляет сфера логистики: «Идет активное строительство больших складских терминалов, развивается сервис адресной доставки, и всем им нужны кадры. А сфера логистики и производственный бизнес находятся в разных условиях налогового обременения. Все это уменьшает привлекательность работы на производстве. Поэтому сейчас мы настроены больше на выживание, чтобы потом развиваться».

Александр Бутылкин убежден, что государству в текущей ситуации стоит настраивать адресные меры поддержки малого бизнеса, а для этого нужно использовать цифровые технологии, которые позволяют увидеть реальное положение и перспективы развития компаний разных отраслей и секторов: «Исходя из этого и нужно точно предлагать льготы и инструменты поддержки».

«Мы в данный момент находимся скорее на стадии выживания», — соглашается с оценкой текущего этапа состояния бизнеса другой представитель машиностроительного сектора, соучредитель и генеральный директор Уральского

завода пищевого оборудования **Юлия Скурихина**.

Ее предприятие выпускает под ключ оборудование для переработки молока. Главный барьер в текущей ситуации, по словам Юлии Скурихиной, — высокая стоимость кредитных ресурсов: «При таких ставках мы не можем пользоваться заемными средствами и вынуждены работать только за счет собственных ресурсов, а этот источник ограничен. Поднимать цену оборудования для клиентов мы не можем, потому что и так видим, что заявок стало меньше, да и заказчик у нас специфичный. Государство в любой момент может поставить вопрос о высокой стоимости молока для переработчиков. Естественно, в такой ситуации заказчики будут просить о снижении стоимости наших услуг».

Бизнесу, по словам Юлии Скурихиной, довольно сложно сейчас управлять компаниями на фоне высокой стоимости сберегательных продуктов: «Мне, как собственнику, проще положить деньги в банк, но это лишит и меня и рынок перспектив развития. Поэтому в очередной раз нам предстоит пережить сложный период».

Действительно, как показала дискуссия, высокая ключевая ставка становится главным тормозом на микроуровне.

Председатель стратегического совета ГК «Бергауф» **Дмитрий Кнутарев** не согласен с тезисом Центробанка о том, что поднятие ставки способствует дополнительным инвестициям в экономику: «Наша компания в силу масштаба

” Практика
таможенного
регулирования идет
в разрез
с государственной
политикой

Я Б В РАБОЧИЕ ПОШЕЛ

Тезис о нежелании россиян получать рабочие профессии ошибочный, считает руководитель учебно-экспертного центра «ASNOVA»

Светлана Майер

— Проблема кадров сегодня колоссальна, но она решаема. Об этом говорит наш опыт. Мы подбираем предприятиям персонал и в то же время готовим специалистов для крупных заказчиков. Такие услуги мы оказываем для строительной отрасли, металлообработки, машиностроения, предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Сегодня одна из наиболее востребованных рабочих профессий — оператор станков с ЧПУ. В месяц мы выпускаем по 80 таких специалистов. Вот поэтому я не разделяю тезис том, что россияне не хотят осваивать рабочие профессии. Поток на специальность «токарь» чуть меньше, но тоже существенный. Мы набираем людей на обучение этой специальности через свой кадро-

вый центр с последующим трудоустройством для предприятий-заказчиков. Таким же образом решается задача подготовки слесарей. Сварщики выпускаются от 20 человек раз в два месяца. Группа водителей погрузчиков из 20–30 человек завершает обучение также раз в два месяца. Машинисты экскаватора проходят целевое обучение от предприятий, есть и набор желающих получить профессию швеи.

Таким образом, мы с помощью наших компетенций помогаем предприятиям-партнерам хотя бы частично утолить кадровый голод.

Довольно активно развивается и сегмент дополнительного профессионального образо-



вания, предприятия направляют сотрудников, которым необходимо получить навыки в области экологии, охраны труда, промышленной пожарной безопасности.

В целом в прошлом году мы обучили 12 тыс. человек по дополнительному профессиональному образованию и 2 тыс. человек по рабочим специальностям.

Сегодня очень много внимания уделяется проблеме недостатка кадров. И на ее фоне несколько уходит в сторону вопрос безопасности. По моему глубокому убеждению, нельзя забывать об актуальности этой проблематики. Мы видим, что бизнес активно развивается, нанимает персонал без должного соблюдения требований. В результате растет число несчастных случаев на производстве. Поэтому я в диалоге с бизнесом всегда настаиваю на том, чтобы первые руководители проходили обучение по охране труда. Потому что это сэкономит деньги, нервы и сделает бизнес более безопасным. Осознанная безопасность начинается с руководителей.

может рассчитывать на относительно приемлемые условия кредитования, а для среднего и малого бизнеса сейчас стоимость кредитных ресурсов анонсируется в диапазоне «от 5% до 12% плюс к ключевой ставке». На мой взгляд, это, возможно, не только осложнит работу предприятий этого сектора, но и может привести к череде сетевых банкротств. В отличие от госкорпораций и крупного сектора, у малого и среднего бизнеса маржинальность невысока, а уровень закредитованности существенный.

Довольно неоднозначным выглядит, по мнению Дмитрия Кнутарева, и решение охладить сектор жилищного строительства. Этот элемент экономики РФ рассматривается как один из способов борьбы с инфляцией: «Сектор жилищного строительства, между тем, «абсорбировал» большую денежную массу. Существенно снизив строительство жилья, мы тем самым исключаем один из инструментов реального предложения товарной массы и, соответственно, не снизим инфляцию, а, на мой взгляд, получим противоположный эффект».

Риски роста стоимости кредитов видит и директор департамента технологий доступа компании «Искра Технологии» **Константин Дзахоев**. Эта компания выпускает оборудование и программное обеспечение для телекоммуникационной отрасли.

«Операторы связи проблему высокой ключевой ставки уже ощущают. Много инвестиционных проектов остановлено или поставлено на паузу», — отмечает Константин Дзахоев.

По его мнению, развиваться в следующем году будет сложнее еще и в связи с ростом налого-

вой нагрузки: «Для некоторых компаний нашей отрасли со следующего года перестанет действовать нулевая ставка налога на прибыль».

Ряд отраслей сталкивается с ростом издержек на фоне ослабления рубля. Этот барьер, в частности, ограничивает рост сектора легкой промышленности. И это нивелирует эффект импортозамещения, которым воспользовалась директор компании по производству премиального нижнего белья **LaDea Мария Ус**: «Мы используем материалы очень высокого качества. К сожалению, в России они не производятся, их приходится закупать в других странах. А курс рубля растет, и мы в связи с этим вынуждены увеличивать цену продукции. За два года на 60% выросла себестоимость за счет курса рубля и логистики. И это отражается на конечной цене для наших потребителей».

Технологии и люди

Для многих отраслей актуален недостаток технологий и оборудования, правда, частично эти потребности закрывают импортеры.

Так, компания-импортер ATVIRA специализируется на поставках оборудования и товаров из Китая (см. «По полному импортному циклу»).

«Мы наблюдаем значительный спрос со стороны производственных компаний на различное производственное оборудование по металлообработке, деревообработке, производству полимеров, а также спрос на компоненты и запчаста для нужд производства», — отмечает генеральный директор компании ATVIRA **Екатерина Кизевич**.

По ее словам, практически все поставляе-

мые линии сейчас полностью автоматизированы, что позволяет в рамках кадрового голода решить дефицит с сотрудниками, оставляя на каждом этапе работы контролирующего специалиста вместо нескольких рабочих, плюс увеличивается производительность: «Например, один из наших клиентов, производящий продукты питания, приобрел линию переработки шпината китайского производителя. Это позволило ему высвободить 20 человек персонала».

Такие решения на рынке чрезвычайно востребованы, потому что дефицит рабочей силы становится катастрофическим.

«Молодежь не стремится получать рабочие специальности; нам, например, очень не хватает швей. И решение проблемы, на мой взгляд, должно идти на уровне государства. Необходима популяризация рабочих профессий буквально с дошкольного возраста», — считает Мария Ус.

Частично ответить на этот вызов могут помочь российские стартапы, разрабатывающие технологические продукты и сервисы. Но им в этом вопросе тоже, как оказалось, нужна помощь государства.

Челябинская компания «СтендАп Инновации» создает развивающую среду для раскрытия талантов детей. Компания производит интерактивное оборудование с применением компьютерного зрения, которое позволяет развивать коммуникационные навыки у детей дошкольного возраста и младших школьников.

«Мы считаем, что наш продукт относится к одному из инструментов решения кадровой проблемы России в долгосрочной перспективе. Мы на практике видим, что основные факторы

” Высокая ключевая ставка лишает бизнес стимулов инвестировать в производство

мотивации ребенка закладываются в раннем возрасте. И если мы хотим работать над повышением эффективности труда, то нужно думать о профессионализме специалистов, которые будут приходить на предприятия в будущем. Наша технология позволяет ребенку с детства понять свои сильные стороны. Но эту задачу нужно решать в партнерстве с государством, мы готовы выстраивать диалог с министерством просвещения и министерством цифрового развития РФ», — формулирует условия успешности своих решений генеральный директор компании «СтендАп Инновации» **Игорь Григорьев**.

Впрочем, технологии, которые рождает стартап-индустрия, позволяют повышать и эффективность бизнес-процессов.

Так, компания «Недремлющее око» изначально организовала дистрибьюторский бизнес систем видеонаблюдения, а затем начала создавать дополнительные продукты и сервисы, в том числе и в сотрудничестве с университетами.

«Мы открыли лабораторию в МФТИ и разрабатываем сейчас вместе с научными командами платформу по автоматизации технологических процессов с помощью компьютерного зрения», — рассказывает основатель компании «Недремлющее око» **Леонид Стариков**.

По словам предпринимателя, на основе компьютерного зрения можно решать разнообразные задачи, например распознавание места слитка в металлургическом производстве: «Наша нейросеть позволяет на большой модели очень дешево эту функцию применять. Мы таким образом можем определять в ближайшем будущем тысячи разных объектов».

Таможня не дает добро

Однако для реализации своих проектов почти всем участникам дискуссии приходится закупать компоненты в других странах. И многие сталкиваются с парадоксами таможен-

ного регулирования. По версии таможенных органов, готовые изделия облагаются меньшими пошлинами, чем те, которые подвергаются дальнейшей обработке. При этом специалисты таможни по своему усмотрению определяют, в каком случае отнести товар к определенному коду на основании термина ГОСТ, а в каком — на основании пояснений ТН ВЭД.

С этим столкнулась компания «Очки для Вас», которая была вынуждена начать судебное разбирательство. Уральское таможенное управление потребовало от компании доплатить пошлины и НДС, поскольку ввозимые компанией линзы подвергаются дальнейшей обработке по индивидуальным параметрам пользователей. Компания не согласилась с такой классификацией. Суд первой инстанции предприниматели выиграли, но на судебные разбирательства ушло два года. «Таможенное регулирование, казалось бы, не должно поддерживать иностранного производителя, но для таможенных органов это противоречие не имеет значения», — отмечает Михаил Фейгин.

С такими же парадоксами сталкивается Константин Дзахоев.

«Компонентная база пока еще в России не развита, и нам приходится закупать комплектующие у наших азиатских партнеров. Причем таможенное регулирование устроено так, что привезти готовое изделие стоит дешевле, чем доставить компоненты и собрать продукт в России. И это идет вразрез требованиям, которые сейчас предъявляет государство к производителям», — делится Константин Дзахоев.

Рецепты выживания

Некоторые проблемы предприятиям готовы помочь решать отраслевые объединения. Так, по словам руководителя аппарата регионального совета челябинского отделения «СоюзМаш России» **Сергея Кашигина**, сейчас важно выстроить кооперационные связи между предприятиями: «Для реализации курса импортозамещения нужно синхронизировать потребности предприятий и производителей компонентов. А для этого необходимо выстраивать цепочку исполнителей. Наша организация в этом случае и выступает связующим звеном».

Самим компаниям стоит больше внимания уделять управленческим технологиям. Это, по мнению заместителя директора Центра по перспективным разработкам Холдинга «Синара — Транспортные Машины» **Леонида Кузнецова**,

один из способов повышения производительности.

«Как показывают исследования, в российской промышленности производительность имеет существенный потенциал роста для достижения уровня развитых стран. Мы много внимания уделяем замещению отдельных систем, компонентам и продуктам, которые раньше мы покупали у иностранных партнеров. При этом многие поставщики управленческих технологий, таких как системы управления предприятием, инженерные системы проектирования, ушли с российского рынка. Сейчас ведется разработка российского программного обеспечения (ПО), и Правительство РФ уделяет много внимания переходу на российское ПО. Вопрос — кто будет разрабатывать управленческие технологии, которые при помощи такого программного обеспечения должны быть реализованы?» — ставит проблему Леонид Кузнецов.

По мнению заместителя директора ИМЭМО РАН по научной работе **Сергея Афонцева**, дискуссия показала, что общая картина состояния бизнеса содержит как оптимистичные послы, так и проблемы: «Видно, что компании активно используют возможности, которые открывает импортозамещение. Но есть и множество барьеров, которые можно и нужно снимать в рамках разработки мер, направленных на содействие развитию экономики предложения».

Позитивно, по мнению эксперта, следует рассматривать стремление компаний к выходу на новые экспортные направления.

«Совершенно правильно эксперты выходят в Африку, это второй после Восточной Азии сектор роста в мире по динамике», — считает Сергей Афонцев.

К разряду перекосов эксперт относит нюансы таможенного регулирования, о которых рассказали участники дискуссии.

«Получается, что вместо того, чтобы стимулировать развитие производства внутри страны, у нас, наоборот, поддерживается импорт готовых изделий. А в этом случае даже те позитивные импульсы, которые могли бы распространяться от сборки к более сложным производственным операциям, сейчас убиваются», — отмечает Афонцев.

По мнению Сергея Афонцева, очень проблематичным фактором является рост ключевой ставки: «Если бизнес на фоне высоких ставок банковских депозитов начнет выводить деньги из производства и размещать их в банках, то какой национальный капитал мы максимизируем? Национальный бизнес обеспечивает рост зарплат, доходы наших граждан. Это наши люди, они работают на нашу экономику, платят зарплаты нашим соотечественникам, кормят детей нашей страны. Разве они не заслуживают поддержки?» — ставит вопрос эксперт. ■

Ирина Перечнева

ИМПУЛЬСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Разнообразные форматы госпрограмм позволяют поддержать эффективность компаний сектора МСП в любой экономической ситуации, считает директор Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства **Валерий Пиличев**

Фото пресс-службы Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства

Экономика России проходит непростой период: растет стоимость кредитных ресурсов, на рынке колоссальный дефицит кадров и другие вызовы. Крупный бизнес с многими трудностями может справиться самостоятельно, а малые и средние предприятия будут более эффективны при грамотно выстроенной системе поддержки. О практике реализации механизмов развития МСП на Среднем Урале мы поговорили с директором Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства Валерием Пиличевым.

Разговор с бизнесом

— С какими вопросами чаще всего предприниматели обращаются в фонд?

— Структура запросов клиентов на нашу горячую линию за последние 2–3 года принципиально не изменилась. Больше всего предпринимателей интересуют детали применения инструментов государственной поддержки для старта собственного бизнеса. На долю таких запросов приходится около 40% от всех обращений. На втором месте — возможности получения займов (18% обращений).

Третье место удерживают обращения, связанные с предоставлением поручительств по банковским кредитам (5%).

Кроме того, предприниматели ищут способы развития бизнеса и для этого задают вопросы о возможности участия в публичных мероприятиях фонда, а мы проводим множество форумов и фестивалей. Довольно большой интерес по числу обращений мы видим к обучающим программам: все-таки знания бизнесу необходимы, и многие стремятся развивать свои компетенции. Большой поток идет и узкоспециализированных заявок, связанных с ведением предпринимательской деятельности в определенных секторах. У представителей креативной экономики — одни проблемы, у экспортеров — другие, у фермеров — тоже свои задачи.

— Как организован формат консультаций?

— Мы стремимся развивать и совершенствовать разнообразные каналы коммуникаций. На вопросы предпринимателей мы отвечаем по телефону горячей линии, которая работает без



выходных, а также в дистанционном режиме — в социальных сетях и по электронной почте.

— Как фонд отвечает на текущие запросы бизнеса? Какие форматы господдержки сейчас наиболее востребованы?

— В Свердловской области сложился комплекс разноформатных мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса, которые реализует СОФПП. Прежде всего это большой блок нефинансовых мер поддержки. Мы уже давно увидели потребность в консультациях и бесплатных обучающих мероприятиях. Поэтому постоянно проводим практикумы, тренинги, мастер-классы, а также организуем масштабные форумы. В этих мероприятиях с начала 2024 года уже приняло участие более 15 000 человек.

Второй блок связан с мерами имущественной поддержки. Одна из ключевых проблем малого и среднего бизнеса связана с ограниченными возможностями продвижения своих товаров и услуг. Далеко не всем под силу участие в выставках. Поэтому мы организуем для предпринимателей и самозанятых ярмарки продукции локального производства в Екатеринбурге и других городах региона. На эту же задачу работает магазин товаров уральских предпринимателей в креативном кластере «Домна», здесь представлено около 200 брендов и еще более 100 — на маркетплейсе.

Конечно, востребованы и финансовые инструменты: в фонде сформирована линейка зай-

мов по ставке, привязанной к ключевой ставке Банка России, большим спросом пользуются и поручительства СОФПП по кредитам предпринимателей в банках-партнерах. С начала 2024 года предоставлено займов на сумму более 940 млн рублей.

Многие региональные компании готовы масштабировать свой бизнес за счет выхода на внешние рынки. Первые шаги лучше делать с квалифицированными помощниками. Для этого у нас сформирована отдельная программа содействию экспортерам: поиск зарубежного партнера, адаптация продукции для рынков других стран, организация участия в международных выставках, бизнес-миссиях, софинансирование логистики.

С начала года 89 предприятий с нашей помощью заключили экспортные контракты на сумму свыше 38,5 млн долларов, более 5000 компаний получили другие меры поддержки для выхода на внешние рынки.

Контакты и контракты

— Какие новые форматы поддержки СОФПП реализовал в текущем году?

— В 2024 году мы провели ряд крупных мероприятий, ставших событиями федерального и международного масштаба. В мае мы в очередной раз провели финансовый форум «Финмаркет», для участия в котором зарегистрировались более 6000 человек, в августе — Международную неделю моды UF LAB, в ней приняли участие представители 15 стран мира. В ноябре состоялся Фестиваль креативных индустрий, посвященный кинопроизводству, хедлайнерами которого стали именитые российские и зарубежные режиссеры и продюсеры.

— Какие это дало результаты?

— Екатеринбург вновь закрепил за собой звание города с насыщенной деловой и событийной повесткой. Предприниматели, самозанятые и простые горожане получили возможность перенять опыт у общероссийских и мировых лидеров в различных отраслях, бизнес заключил новые контракты, а ряд отраслей — например fashion и медиа — получили новые импульсы и ресурсы для развития. ■

Наталья Кузнецова

НЕ РАЗМАЗЫВАЙТЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ РАВНОМЕРНЫМ СЛОЕМ

Политика импортозамещения в России проводится уже десять лет. За это время далеко не во всех отраслях удалось добиться вытеснения зарубежных товаров, да это и не нужно

Фото пресс-службы УрФУ

Вектор импортозамещения в России в последние два года сместился в другую сторону. Цели обеспечения занятости уже нет. Теперь стоит иная задача, решаемая в том числе и благодаря наработанным ранее технологиям и традициям советской науки. О том, как развивается современная политика импортозамещения, мы поговорили на Международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен» с директором по экономической политике НИУ ВШЭ Юрием Симачевым.

— Как по-вашему, за последние десять лет в России произошло импортозамещение? Если да, то в каких отраслях?

— Нам удалось заместить продукцию зарубежных производителей из относительно простых секторов. Сельское хозяйство — наиболее заметный пример. Можно отметить успехи и в химической отрасли в части производства бытовой химии.

Есть определенное импортозамещение даже в такой сложной отрасли как фармацевтика.

В химии и фармацевтике сохранились достаточно сильные собственные научные школы. К тому же в последние годы происходило укоренение используемых зарубежных технологий. Немаловажно, что зарубежным технологиям нужно учиться, уметь их использовать, развивать, нужно уметь выбирать лучшее за рубежом. Нашим компаниям это удалось.

— В каких отраслях проблемы замещения импорта пока стоят наиболее остро?

— Сложная ситуация наблюдается в авиационной в части отдельных используемых компонентов. Непросто обстоит дело в сфере производства базовой электроники, в автомобилестроении.

— Какие тенденции наметились в импортозамещении?

— Поменялась логика импортозамещения. До этого оно зачем у нас было, да и вообще во всех странах? Занятость! Чем больше производств внутри страны, тем больше рабочих мест и выше



Юрий Симачев: Сейчас нам помимо обеспечения безопасности необходимо удовлетворять диверсифицированный спрос населения на современные товары и услуги

занятость. Однако у нас после 2022 года перестала существовать проблема обеспечения занятости и вместо этого возникла цель создать технологический суверенитет. Поэтому приходится искать новые, достаточно сложные решения.

Я бы не сказал в этой связи, что все импортозамещение провалилось. Оно шло в другой логике — расширения внутреннего производства. Однако недостаточно, может быть, внимания уделялось именно технологическому импортозамещению, укоренению зарубежных технологий, потому что хотелось быстрее увеличить количество разных производств внутри страны, которые бы обеспечивали занятость.

Сложная задача для России

— А какие успехи вы могли бы отметить?

— Химическую промышленность. В нашей стране в силу масштабов достаточно сильный

химический комплекс с хорошей научной базой. Поэтому химпром быстро нарабатывает компетенции. Раньше в этой отрасли был выбор: либо заниматься крупнотоннажной химией, что проще, либо специализироваться на малотоннажной химии, но там спрос на продукцию под вопросом, он плохо структурированный. Сейчас вырос спрос именно на малотоннажную химию. Уже видно, что сами по себе крупные химические компании стали существенно более восприимчивы к этому спросу и пытаются усилить свою работу по наиболее востребованным направлениям.

Еще пример: мебельная промышленность. Ушла крупная компания, появился спад в мебельной промышленности. При этом на рынке возникло существенное оживление, поскольку на рынке хватает малых и средних компаний, способных выпускать примерно такую же номенклатуру продукции. Они ее стали производить, потому что технологии в этой сфере наглядные и достаточно простые. Оказалось, что наши компании могут делать продукцию на приемлемом для потребителя уровне.

— Возможно ли в России в будущем добиться полного отказа от зарубежных товаров и технологий? Говорят, что в СССР выпускали все — от галош до ракет. Возможно ли нам повторить это?

— По определенным технологиям, да, нужно обладать собственными компетенциями. Но зачем себе ставить задачу полного импортозамещения? Не нужно расплывать ресурсы. К тому же Россия не одна, и есть с кем кооперироваться в научно-технологической деятельности и сейчас.

Поэтому подход должен быть достаточно гибкий. Современные технологии требуют очень больших ресурсов, и если пытаться запустить исследования и разработки по всем направлениям, мы просто не успеем прийти к нужным результатам. Здесь же важны еще сроки!

В Советском Союзе производили только базовые товары, и прежде всего стоял вопрос об обеспечении безопасности страны. Население не знало о существовании многих товаров, поэтому и запросы были иные.

Отмечу, развитие импортозамещения сильно зависит от структуры спроса населения. Сейчас нам помимо обеспечения безопасности, в том числе с использованием более сложных видов техники для минимизации человеческих потерь, необходимо удовлетворять спрос населения на товары, на услуги, например, медицинские, транспортные, образовательные. Эта задача гораздо сложнее и тяжелее, чем та, что стояла во время Советского Союза. Спрос населения на товары растет и расширяется. ■

Павел Кобер

ЦЕНТРОБАНК ПРОСИТ ПОНЯТЬ

Почему большие темпы экономического роста и сверхвысокая потребительская активность объявлены угрозой национальной экономике

Центробанк пытается донести до бизнеса свою логику принятия решений по ключевой ставке и получить обратную связь. С этой целью представители ЦБ выступили на коммуникационной сессии, посвященной влиянию денежно-кредитной политики Банка России на экономику страны и регионов. Дискуссия была проведена в рамках международной конференции «Российские регионы в фокусе перемен», состоявшейся в Екатеринбурге в ноябре.

В ЦБ признают, что повышение ключевой ставки 25 октября сразу на 2 процентных пункта до 21% явилось неожиданностью для рынка. И связано это было в том числе с недооценкой со стороны самого Центробанка инфляционного давления в текущем году.

— Предыдущие повышения ключевой ставки, которые мы делали с середины 2023 года, дали свой результат. Иначе инфляция была бы существенно выше, и мы могли бы получить неконтролируемый рост цен, чего сейчас конечно же нет. Но сейчас мы видим, что в 2024 году мы недооценили инфляционное давление, сложившееся на рынке, — заявил на коммуникационной сессии заместитель директора департамента денежно-кредитной политики Банка России **Михаил Белов**.

Слово «избыточный» — ключевое

На основании чего же Совет директоров ЦБ принимает решения о ключевой ставке? Нет каких-то двух или трех конкретных макроэкономических показателей, являющихся однозначными критериями.

— Мы смотрим в комплексе на очень многие показатели. Это и показатели, которые берем из статистики (Росстат, банковская, таможенная статистика и многие другие источники). И показатели, которые берем из опросов (предприятий, населения и других экономических субъектов). Поверьте, и те, и другие для нас являются крайне важными, — отметил Михаил Белов. — Наша задача — ценовая стабильность, стабильно низкая инфляция, которая является базой для устойчивого роста. Без стабильно низкой инфляции устойчивого роста просто не будет. Цель по инфляции — вблизи 4% в год. Сейчас для возвращения инфляции к цели необходимы жесткие денежно-кредитные условия, и

мы будем их поддерживать — столько, сколько понадобится. Мы намерены поддерживать жесткие денежно-кредитные условия для того, чтобы спрос пришел в соответствие с предложением. Мы не против спроса, спрос — это хорошо. Но спрос в нынешней ситуации является избыточным: он растет быстрее, чем может расти предложение товаров и услуг. Слово «избыточный» здесь ключевое. Такой рост спроса приводит только к ускорению инфляции.

Представитель Банка России видит кардинальное отличие сегодняшней ситуации от той, что наблюдалась в первой половине 2022 года. В то время после довольно существенного повышения ключевой ставки ЦБ ее быстро снизил.

— Тогда ситуация была связана не с перегревом спроса, а с рисками для финансовой стабильности, внешними шоками. Это принципиально разные истории. В условиях крайней неопределенности февраля-марта 2022 года люди начали массово снимать деньги со счетов. Повышение ставки увеличило привлекательность вкладов и позволило купировать риски для финансовой стабильности. Принятые в 2022 году меры (повышение ключевой ставки до 20%) привели к тому, что люди перестали снимать деньги с банковских счетов. Это позволило нам относительно быстро, к середине 2022 года, снизить ключевую ставку, — пояснил Михаил Белов. — Нынешняя ситуация принципиально другая. Сейчас высокий уровень ставок — это ответ на перегрев спроса. Поэтому сейчас требуется более жесткая денежно-кредитная политика и гораздо более длительный период сохранения высоких ставок для охлаждения спроса и возвращения инфляции к цели.

Что касается будущего решения по ставке 20 декабря, то Банк России допускает возможность повышения ключевой ставки, но это решение не предопределено. Оно будет приниматься Советом директоров ЦБ на основании свежих данных, которыми тот будет располагать к тому времени. Это новые данные по инфляции и инфляционным ожиданиям, по производству, кредитованию, по внешнему сектору. Впрочем, как показывает практика, ЦБ повышал ключевую ставку в 90% случаев, когда прогнозировал такую возможность.

По данным октября, годовая инфляция снизилась до 8,5%. При этом растут инфляционные ожидания — и населения, и бизнеса. Даже аналитики (ЦБ проводит в том числе опросы ведущих аналитиков) несколько скорректировали вверх свои оценки будущей инфляции. Немного, но тем не менее. Для ЦБ это очень важный сигнал, проинфляционные риски сейчас преобладают.

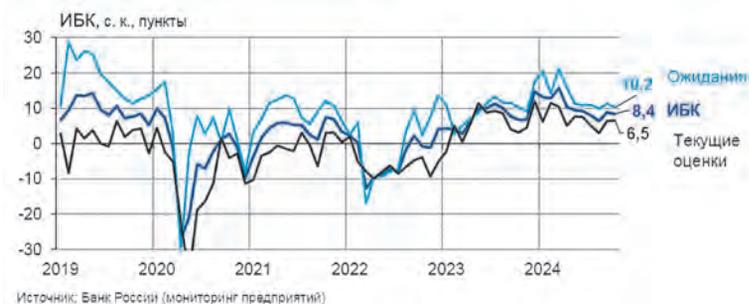
— Высокая инфляция — это сигнал о том, что экономика растет выше своего потенциала, — считает Михаил Белов. — По нашим оценкам, темп сбалансированного роста российской экономики составляет 1,5–2,5% в год. В этом году мы ожидаем рост экономики выше, порядка 3–4%. Существует так называемый положительный разрыв выпуска — это разница между фактическим темпом роста экономики и потенциальным. Спутником положительного разрыва выпуска является высокий рост цен. На это мы ориентируемся при принятии решения по ключевой ставке.

Как ни парадоксально, но ЦБ выражает обеспокоенность тем, что российская экономика продолжает расти темпами выше потенциальных. Деловая активность увеличивается не только по данным Росстата, но и по проводимым Центробанком опросам, которые охватывают по всей стране 15 тысяч предприятий.

— Инвестиционная активность растет: в 2023 году она выросла почти на 10%. Это много, таких темпов не было с 2021 года. Оценки предприятий говорят, что и в 2024 году инвестиционная активность растет рекордными темпами. Причем эти оценки в текущем году были сделаны, когда мы уже повышали ставку. То есть для предприятий, конечно, высокая ключевая ставка является в какой-то мере ограничивающим фактором, но основной ограничивающий фактор для них — это все-таки недостаток трудовых ресурсов.

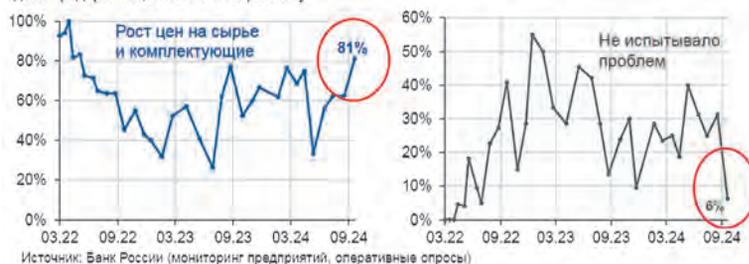
” В ЦБ считают, что недооценили инфляционное давление в 2024 году —

Индикатор бизнес-климата Банка России несколько снизился, но ожидания остаются позитивными...



Предприятия все более остро ощущают удорожание сырья и комплектующих...

С какими проблемами столкнулось Ваше предприятие за последние две недели? доля предприятий, отметивших проблему



С трудовыми ресурсами все очень сложно. И предпосылок к улучшению ситуации мы пока не видим. Загрузка производственных мощностей также на уровне, близком к рекордному, — делает вывод Михаил Белов.

Чрезмерно активная «обработка»

Принимаемые Банком России решения являются универсальными для национальной экономики в целом. Однако экономика России имеет межрегиональную дифференциацию, которая определяется в том числе различиями в отраслевой структуре наших регионов. В Уральском федеральном округе существенную долю занимает добывающая промышленность, доминирующая в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.

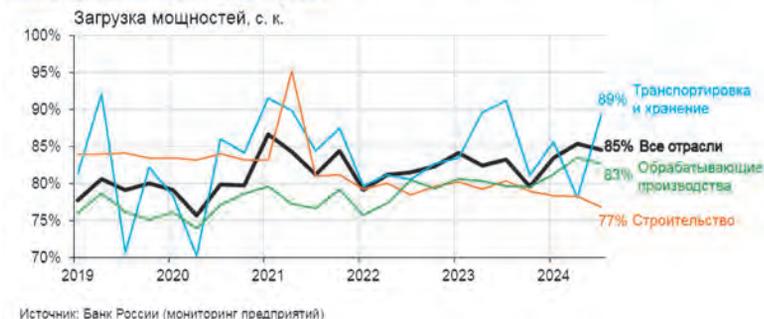
Судя по высказываниям, за добывающую промышленность ЦБ спокоен: сегодня она сдерживает рост уральской экономики, поскольку снизились экспортные доходы компаний нефтегазового комплекса. В то же время остается положительной динамика обрабатывающей промышленности на Урале. Об этом говорит не только статистика, но и результаты опросов предприятий (в мониторинге Банка России участвуют более 1800 уральских предприятий).

— В последнее время индикатор бизнес-климата показывает некоторое замедление деловой активности. Тем не менее он остается

в плюсе, то есть в общем и целом большее количество из опрошенных предприятий считают, что объемы их производства и соответственно спрос на их продукцию в ближайшей перспективе будет расти, — комментирует результаты опроса предприятий УрФО начальник отдела регионального анализа Уральского ГУ Банка России **Константин Юрченко**. — Сохраняющуюся положительную динамику в «обработке» отражает и высокий уровень загрузки производственных мощностей, причем в отдельных отраслях этот уровень находится на историческом максимуме. То есть предприятия работают если и не на полную мощность, то близко к пределам своих возможностей. Об этом говорит и сохраняющиеся кадровые проблемы. Представители ряда отраслей — металлургии и вообще обрабатывающих производств — нам говорят о том, что ситуация с дефицитом кадров у них не решена. Жесткость на рынке труда стала следствием исчерпания резерва дополнительной рабочей силы, за счет которого можно было бы дальше расти экономике. Сегодня уровень безработицы у нас не 4% и даже не 3%, а гораздо ниже. Когда нет резервов, наращивать выпуск предприятиям становится сложно.

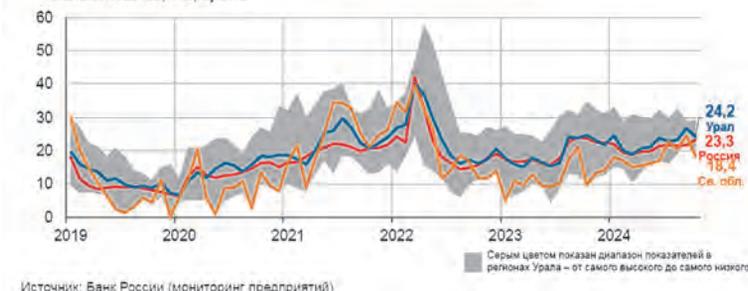
Следствием жесткости на рынке труда становится растущая заработная плата. Увеличивается фонд оплаты труда в масштабах экономики региона и страны в целом. По всей вероятности, именно с этим связана опережаю-

...Загрузка производственных мощностей остается вблизи исторического максимума...



...Вместе с тем, ценовые ожидания уральского бизнеса несколько снизились, но остаются высокими

Ценовые ожидания предприятий
Баланс ответов, с.к., пункты



щая потребительская динамика. Впрочем, рост производственных возможностей предприятий ограничивают не только снижение уровня безработицы и рост заработной платы. Опросы ЦБ показывают, что предприятия ощущают рост входящих издержек, связанных с закупкой сырья, комплектующих и др., что отражается на увеличении себестоимости производимой продукции.

— Продолжается интенсивный рост кредитного корпоративного портфеля, то есть предприятия для пополнения оборотных средств, а кто-то и для инвестиционных нужд, продолжают заимствовать средства. И мы пока не готовы говорить о том, что уровень процентных ставок оказывает на это какое-то критическое воздействие, — сообщил Константин Юрченко.

Итак, чрезмерная активность предприятий ряда отраслей, в первую очередь в обрабатывающей промышленности, приводит к исчерпанию на рынке трудовых резервов и росту заработных плат (как следствие — сверхвысокая потребительская активность), нехватке производственных мощностей и повышенному спросу на банковские кредиты. Это в совокупности разгоняет инфляцию, которую ЦБ повышенной ключевой ставкой пытается загнать в целевые 4%. Логика Центробанка абсолютно понятна Центробанку. Осталось, чтобы ее восприняли бизнес и население. ■

КАРТА БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Банковская карта с большим набором функций в современном мире становится эффективным способом управления денежными средствами, считает управляющий Екатеринбургским филиалом банка Уралсиб

Дарья Юнусова

Доля безналичных платежей в России составляет уже 85%, а по итогам 2024 года может достичь 86%–87%. Об этом заявила первый зампред ЦБ **Ольга Скоробогатова** на форуме инновационных финансовых технологий Finopolis-2024. Какую роль в безналичном обороте играют банковские карты, и как развивается этот сегмент? Об этом мы поговорили с управляющим Екатеринбургским филиалом банка Уралсиб Дарьей Юнусовой.

Скорость реакции как фактор

— Сейчас в России много способов платежей, с какими из них конкурируют банковские карты?

— Раньше банковские карты конкурировали с наличными деньгами, сейчас мы замечаем рост платежей с помощью QR-кода. И банки совмещают в терминалах, размещенных в торговых предприятиях, функции расчета через карту с возможностью оплаты по QR-коду. При этом оснащённость такими терминалами растет уже не только в крупных городах, но и в небольших населенных пунктах. Практически каждая торговая точка сейчас имеет банковские терминалы. Конкуренция между банками при этом достаточно высокая.

— И за счет чего банкам удается выходить в лидеры?

— Прежде всего это скорость оплаты. Выигрывает банк, который смог обеспечить высокую скорость реакции терминала на банковскую карту или QR-код, в этом случае зачисление на расчетный счет той суммы, которая поступает от покупателя, происходит быстрее.

— Пользование банковской картой, как правило, начинается с зарплатного проекта. Как сейчас развиваются такие продукты?

— Конкуренция между банками строится на нескольких факторах. Во-первых, скорость зачисления средств на карты. Во-вторых, клиентам, безусловно, важна сохранность денежных средств. Они смотрят на рейтинг банка и его надежность. И конечно, пользователи оценивают свою выгоду. И вот здесь конкуренция очень жесткая. Многие банки начисляют высокие проценты на остаток по счету и кешбэк с покупок по карте.

Немаловажным критерием также является возможность получения кредита на более выгодных условиях. Банки лояльнее оценивают клиентов, которые получают на карты заработную плату или пенсию, так как это позволяет наиболее достоверно оценить их уровень платежеспособности. Поэтому процентные ставки по ипотеке и автокредитам для зарплатных клиентов, как правило, заметно комфортнее.

Кроме того, банки часто вводят дополнительные бонусы по зарплатным картам. Например, в нашем банке для зарплатных клиентов и пенсионеров предусмотрены денежные бонусы при переводе зарплаты или пенсии на карту банка.

— Раньше при выборе банка для зарплатного проекта люди обращали внимание на величину банкоматной сети. Насколько сейчас актуален этот критерий?

— Наличие сети банкоматов еще остается важным фактором для клиентов, несмотря на рост безналичных расчетов. Но многие банки, и Уралсиб в том числе, создают для своих клиентов условия снятия наличных без комиссии в любых банкоматах. Для этого банки заключают между собой партнерские соглашения. У нас такая возможность действует при запросе суммы до 100 тыс. рублей, независимо от того, сколько транзакций клиент совершает в банкомате. Таким образом, клиенту не нужно думать о том, где находится банкомат. Можно выбрать любой удобно расположенный или, например, тот, в котором нет очереди.

«Прибыль» дает прибыль

— А в чем заключается особенность ваших дебетовых карт?

— Наш флагманский продукт — дебетовая карта «Прибыль». Она является одним из самых привлекательных карточных продуктов банка, поскольку сочетает в себе наиболее востребованные для клиентов возможности — кешбэк за покупки и процент на остаток, а также возможность онлайн-заказа и доставки на дом. Когда этот продукт только создавался, банк тщательно изучил запросы и пожелания клиентов — какой, по их мнению, должна быть привлекательная дебетовая карта, и учел эти факторы при создании нового продукта. В том числе и поэтому интерес к «Прибыли» стабильно высок на протяжении вот уже нескольких лет.

Это, по сути своей, такой мобильный кошелек с ежедневным начислением процентов. Средства на карте доступны в любой момент: можно пополнять, снимать, делать покупки — словом, свободно пользоваться деньгами тогда, когда они нужны, но при этом на остаток каждый день начисляется доход. Привлекательны и условия по карте. Недавно Уралсиб в очередной раз повысил ставку начисления на ежедневный остаток на карте, и теперь доходность по ней сопоставима с доходностью по вкладам.

То есть главный плюс «Прибыли» как продукта в том, что карта дает возможность одновременно как зарабатывать на покупках и тратах (за счет кешбэка), так и



Реклама. ПАО «БАНК УРАЛСИБ».

получить высокие проценты на остаток, при этом не ограничивая себя жесткими сроками или невозможностью снятия денег со счета. В том числе и поэтому интерес к «Прибыли» стабильно высок на протяжении вот уже нескольких лет.

— Как сейчас формируются программы кешбэка и какова политика вашего банка в этом направлении?

— Клиенты стали очень избирательны, поэтому банкам приходится успевать за их запросами и потребностями — предлагать высокий кешбэк за все покупки, подключать дополнительные партнерские программы, все это для владельцев карт стало, что называется, мастхэв, необходимым условием продукта.

Программа лояльности «Уралсиб Бонус», которая подключается к карте, позволяет получать высокий кешбэк за покупки каждый месяц. «Уралсиб Бонус», по сути своей, это конструктор, в котором размер кешбэка зависит только от клиента. Максимальный процент кешбэка он может легко получить, пользуясь разными продуктами банка.

Кроме того, есть дополнительная партнерская программа, где можно получить дополнительный кешбэк за покупки у партнера. И конечно, действуют программы кешбэка от платежной системы «Мир».

— Как в будущем будет развиваться сегмент банковских карт?

— На мой взгляд, в дальнейшем все больше клиентов начнут доверять банкам и размещать денежные средства на текущих счетах с повышенной доходностью. Кроме того, продолжит активно развиваться сервис по оплате покупок при помощи QR-кода. Я думаю, что в ближайшее время доля этого способа оплаты еще больше увеличится. Но и традиционная банковская карта будет развиваться. Банки станут все больше насыщать этот продукт функционалом и совершенствовать его возможности.

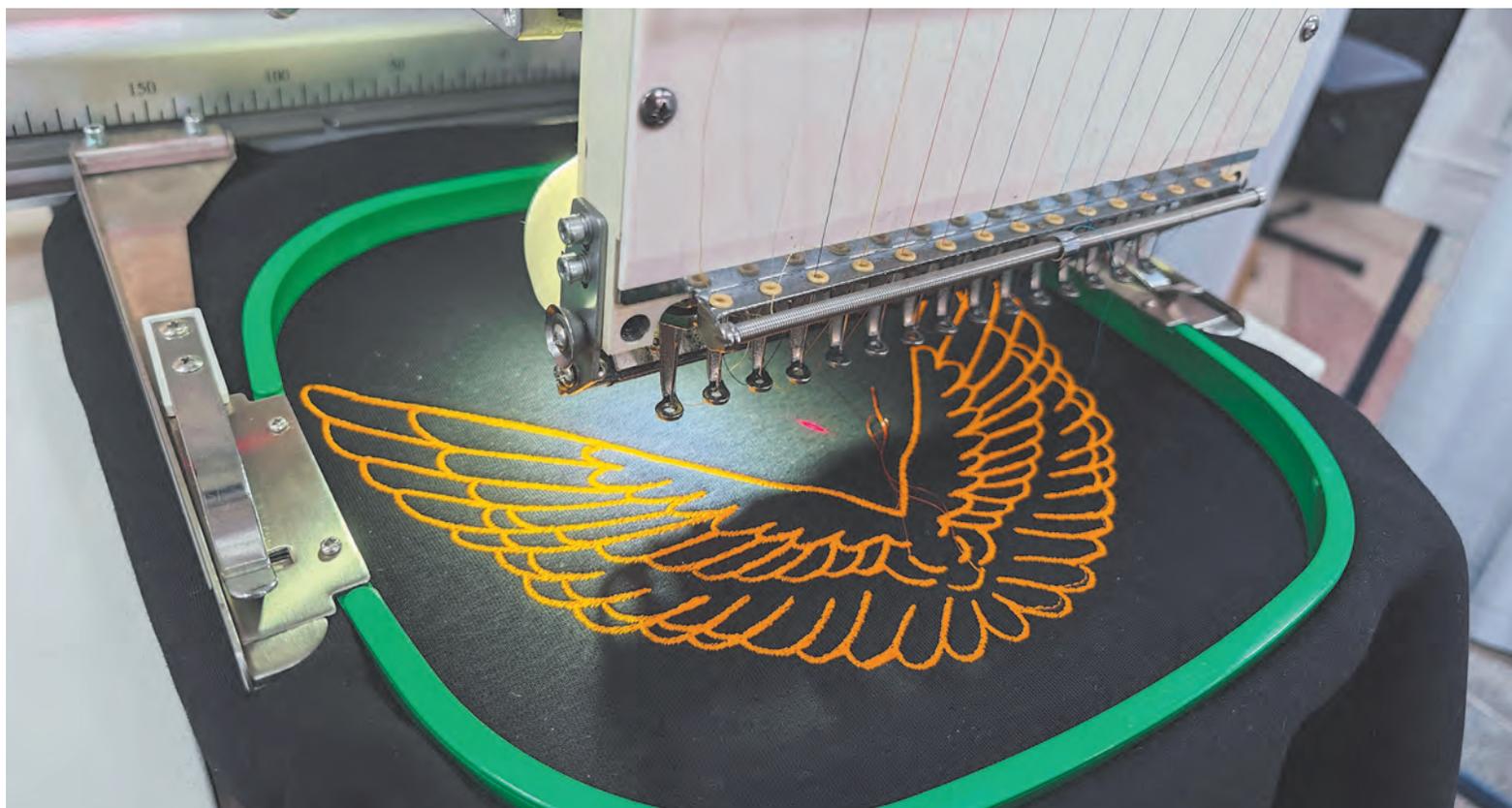
Наталья Кузнецова

ТОНКОЙ НИТЬЮ ЧЕРЕЗ КРИЗИС

Семейное швейное предприятие из Нижнего Тагила начиналось с продажи интерьерного текстиля. Адаптируясь к новым условиям, супруги-предприниматели развили производство одежды — от футболок до экипировки

Фото предоставлены Светланой Мысовских

Эксперт — Урал №12, 25 ноября — 22 декабря, 2024



— Мы работаем с ведущими артистами Росгосцирка. Даже шили костюм для **Виталия Смолянца** (единственный в мире безногий дрессировщик хищников, прим. «Э-У»), — рассказывает соучредитель брендов «Арт Паула» и «Евразен» **Светлана Мысовских**. — Стараемся выполнять все заказы — от футболки в единичном экземпляре до театральных декораций.

Благодаря такому подходу малый бизнес супругов **Александра Лунева** и **Светланы Мысовских** превратился в одно из известных в России производств экипировки и одежды.

Светлана Мысовских родилась и выросла в Нижнем Тагиле. Со швейным делом она познакомилась в детстве: этим занималась мама. Поэтому Светлана уже тогда видела весь процесс — от создания лекала до пошива готовых изделий. Интересуясь процессом, она изучала инструкции и сама что-то шила. Этот интерес и первый опыт впоследствии воплотились в создание собственного предприятия.

Получив образование учителя изобразительного искусства, Светлана Мысовских ушла в промышленный дизайн. Как вспоминает предпринимательница, она создавала концепты и внешний облик тракторов, руководила участком производства художественного стекла для кухонь на площадке по выпуску гражданской продукции. Работая на производстве, Светлана копила деньги на открытие своего дела. Она хотела заниматься именно производством, в котором смогла бы самостоятельно разобраться. Окончательное решение пришло во время декрета — зимой 2014 года.

— Сидя в декрете, я перебирала различные идеи и наткнулась на мысль об интерьерном текстиле с фотопечатью. Посчитала, что эта идея «выстрелит», — вспоминает Светлана Мысовских. — В нашей семье тогда же встал вопрос: переехать в более комфортную квартиру или вложиться в дело. Выбрали второй вариант. Поскольку жилплощадь еще позволяла жить в этой квартире, мы решили вложиться в производство.

От штор до одежды

Бизнес супруги начали с открытия интернет-магазина по продаже готового текстиля с фотопечатью, но вскоре пришли к выводу о создании своего производства. Свой цех, как решили предприниматели, позволит им перестать зависеть от поставщиков и развить бизнес.

Так появилась компания «Арт Паула». Как пояснила Светлана, такое название связано со спецификой подхода к созданию имени: оно должно быть короткое и запоминающееся. К тому же у конкурентов, предприятий из сферы интерьерного текстиля, названия похожи, к примеру, «Шторки», «Текстиль», «Текс». Предпринимательница за основу взяла имя дочери — Полина — и объединила его со словом «искусство», или Art. В списках буква «А» выходит первой. Получилось короткое и мягкое название, приятное женщинам, которые в основном и покупают интерьерный текстиль.

Цех по пошиву текстиля заработал в Ниж-

5 шагов к успешному бизнесу от Светланы Мысовских

- Нужно как минимум на 50% разбираться в своей отрасли. Если ты не понимаешь чего-то, мало знаешь, нужно учиться
- Гибкость. Надо уметь находить подход к разным людям
- Не давать себе лениться
- Давать себе отдых, но он должен быть как смена деятельности. Отдых должен быть активным
- Верить в успех, в себя, в удачу



шло на производство одежды. Поводом для расширения ассортимента стали заказы. Пытаясь быть гибкими к ситуации на рынке, супруги начали осваивать новые виды изделий. Так появилась компания «Евразен», которая стала специализироваться на пошиве одежды и экипировки. Разделить бизнес на два бренда, как пояснила собеседница, пришлось из-за разных типов продукции.

Изделия поначалу были простые: спортивные костюмы, кофты, футболки. Поскольку сотрудники сами разрабатывают лекала, постепенно они перешли на более сложные изделия с особым кроем и функционалом. Компания «Евразен» стала шить костюмы для корпоратив-

ных и спортивных команд, школ, танцевальных коллективов, отдельных спортсменов и всех, кто обращался.

Испытание кризисами

Два бренда ютились в цехе площадью 150 квадратных метров четыре года. Эта площадка с учетом габаритов оборудования, а печатные станки занимают немалую площадь, со временем перестала отвечать потребностям производства. Нужен был более просторный цех. Супруги расширились, казалось бы, в самый неподходящий момент, когда во всем мире компании, наоборот, закрывались, — в период пандемии коронавируса.

И это не случайно. Как пояснила Светлана, предприятие родилось в кризис, прошло через сложные экономические ситуации и выдержало испытания. Предприниматели снова рискнули

и не прогадали. Для покупки помещения они обратились в Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП).

— Мы обратились в СОФПП, взяли льготный кредит на три года по ставке 4,5%. Благодаря этому нам удалось поменять помещение. Так мы купили цех площадью чуть больше 400 квадратных метров с удобной для нас планировкой. Свое помещение стало очень хорошим подспорьем, — рассказала директор компаний «Арт Паула» и «Евразен» Светлана Мысовских. — Самые яркие события — это различные экономические кризисы. Мы даже открывались в кризис. В такие моменты нам приходится перестраиваться. Как минимум раз пять меняли подход к делу, перестраивались, вводили новые должности, перестраивали ассортимент, искали новые каналы сбыта. Это нескончаемый процесс.

Собеседница отметила два периода, во время которых компании пришлось особенно непросто, — пандемия коронавируса и начало СВО.

Реагируя на запросы рынка, во время пандемии супруги переключились на пошив масок и медицинских халатов для организаций здравоохранения Нижнего Тагила. Таких изделий цех выпустил более 40 тысяч штук. Благодаря этому предпринимателям удалось выжить в кризис, сохранить коллектив и производство. СВО привело к увеличению запросов на пошив военной экипировки. В результате цех стал выпускать бронезащитные комплекты. С этой просьбой к предпринимателям в феврале 2022 года обратились военные.

Сейчас пошивочный цех занимается преимущественно пошивом одежды, в том числе и связанной с интересом Светланы к экстремальному спорту — BMX и BMX-гэсе (аналог мотокросса на велосипедах). У компании есть своя BMX-гэсе-команда «Евразен», спортсмены которой живут в разных городах. Предприниматели шьют им экипировку и спонсируют их.

— Поначалу в штате числились только я и дизайнер. Швея была приходящая. Первыми изделиями стали шторы, пледы, покрывала, подушки. Это был текстиль с фотопечатью. С увеличением объема работы швея перестала справляться, поэтому пришлось нанять дополнительный персонал, — рассказывает Светлана Мысовских. — Нам удалось расширяться всего за один год. Хотя помещение было немаленькое, но вскоре нам стало в нем тесно.

Постепенно к делу вплотную подключился и супруг Светланы Александр, совмещавший семейный бизнес с основной работой.

Через два года предприятие «Арт Паула» пере-

Как пояснила Светлана Мысовских, она несколько раз была на гонках на BMX-велосипедах и поразила мощной энергетикой, несравнимой с другими видами спорта. К тому же дети в восторге от велосипедов BMX и выполняемых на них трюков. Желание и стремление подрастающего поколения можно вложить в более перспективное направление — в занятие олимпийским видом спорта. Таким образом, кто-то из них сможет выйти на мировую арену.

Разделение труда

Продукцию брендов «Арт Паула» и «Евразен» теперь шьет коллектив в 25 человек. Супруг Александр Лунев вплотную присоединился к бизнесу, став соучредителем и заместителем Светланы. Он отвечает за оборудование, производство, закупки и иные технические вопросы бизнеса. Светлана специализируется на творческой составляющей. Она проектирует изделия и продумывает их внешний вид, а также подключается к решению текущих проблем. Среди них — кадры и закупка материалов.

Все оборудование на производстве — иностранного происхождения, поскольку в России не выпускают даже расходные материалы. Компания периодически обновляет машины и совершенствует производство.

— У нас имеется компьютерное проектирование лекал и автоматический раскрой. Также мы закупили швейные машины, которые выполняют операции за человека. Они позволяют решить кадровые проблемы. Ведь далеко не все швеи могут выполнять все нужные операции. К примеру, мы купили оборудование для обработки карманов и втачивания молний. На машине делается заготовка изделия, и его остается дособрать. Это быстро и удобно, — рассказала предпринимательница.

В России отсутствуют и ткани, необходимые для производства текстиля и экипировки. В цехе используются различные полиэстеровые полотна. Компания покупает материалы у российских поставщиков или напрямую в Китае и при этом создает запас. Благодаря нему ситуация двухлетней давности, когда резко изменилась логистика и сократились поставки, на предприятие повлияла незначительно.

Предпринимательницу волнует проблема восстановления легкой промышленности в России и создания импортозамещающего производства нужных ее предприятию тканей. Хотелось



бы отказаться от импорта, но полностью это сделать невозможно.

Остро стоит и кадровая проблема. Очень сложно найти всех необходимых специалистов, но хуже всего дело обстоит с конструкторами. Это связано с повышением сложности профессии. Если раньше конструкторы одежды работали с бумагой, чертили и составляли изделия на столе, то сейчас требуется знание высоких технологий. Швейные фабрики переходят на цифровое проектирование лекал, поэтому современный конструктор создает изделия в специальной программе.

Для решения кадровой проблемы Светлана Мысовских привлекает молодежь. Несколько лет назад к ней обратились из местного Профессионального колледжа имени Н.А. Демидова с просьбой взять студенток на практику. Это учебное заведение как раз готовит мастеров по изготовлению швейных изделий. На практику в цех приходят даже юноши. Юных тагильчан привлекает возможность научиться такому перспективному делу как компьютерное проектирование изделий и заработать.

— С кадрами ситуация меняется. Зарплаты в профессии выросли, поэтому молодежь интересуется все больше. Мы берем практикантов, обучаем их, даем шить несложные изделия. Студенты задействованы во всем трудовом процессе и получают зарплату за выпуск своих изделий, — пояснила собеседница.

Зарплаты сотрудников зависят от объема выполненной ими работы и качества. Это же и залог выживаемости бизнеса в современных условиях. Поэтому бренды берутся за изготовление заказов от одного экземпляра и любой сложности.

Залог успеха

Коллектив, состоящий из 25 человек, изготавливает экипировку для спортсменов-индивидуалистов и команд, участников телешоу, отдельных артистов и целых шоу-программ. Делает декорации спорткомплексов, цирковых арен и театров. Изделия предприниматели реализуют в магазинах, в том числе экономсегмента, и на маркетплейсах. Как отметила Светлана, важно собрать в одной точке скорость, качество, мастерство, эстетику изделия и иные критерии.

— Самое сложное в бизнесе — все. Всех свести в одну точку и выдать нужный результат. Важно собрать команду профессионалов и не давать

себе поблажек. Стараться сделать свою работу качественно, чтобы клиент остался доволен и вернулся. Если это произошло, значит, мы все сделали хорошо и правильно, — добавила предпринимательница.

Супруги в этом году начали реализацию социального проекта, важного как для Нижнего Тагила, так и для всего Урала, — создание BMX-стадиона для дисциплины BMX-race. Этот вид спорта очень популярен в центральных и южных регионах России. Действующие в Свердловской области памп-треки не подходят для подготовки спортсменов к соревнованиям, поэтому нужна специальная площадка, а ближайший стадион находится в Сибири.

Предприниматели уже выбрали площадку под трек для скоростного спуска, нашли проектировщиков и договорились с администрацией Нижнего Тагила о совместной реализации проекта.

Трасса может появиться в ближайшие два — два с половиной года на Вые, где когда-то располагалась воинская часть. Глава города Владислав Пинаев поддержал идею супругов. На стадионе появятся стартовая площадка, трасса с идущими друг за другом горками и места для зрителей.

— Нужно думать не только о деньгах, но и о будущем. Что мы оставим после себя в нашем городе. Поэтому и выбрали для создания этой площадки наш Нижний Тагил, — заключила Светлана Мысовских. ■

Наталья Кузнецова

ПОГРУЖЕНИЕ В КИНО ПО-УРАЛЬСКИ

Второй Фестиваль креативных индустрий в Екатеринбурге объединил творцов из Москвы, Алтая, Якутии и других регионов России, а также из Казахстана

Фото пресс-службы Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства



В 2023 году вклад креативной экономики в валовый региональный продукт Среднего Урала составил 126,7 млрд рублей. Благодаря этому Свердловская область стала лидером Уральского федерального округа по развитию креативной экономики, а в целом по стране регион занял десятое место. Такие данные первого исследования представила директор проектов по стратегии и исследованиям Центра развития креативной экономики Агентства стратегических инициатив (АСИ) **Юлия Шульга** на Фестивале креативных индустрий в Екатеринбурге.

«В Свердловской области уже реализуются значимые проекты в области музыки, дизайна, современного искусства, есть несколько сильных fashion-брендов, известных на федеральном и международном уровнях», — отметила Юлия Шульга.

Согласно исследованию, большая часть выручки — 63% — приходится на сферу ИТ. В число приоритетных креативных индустрий, в развитии которых заключен наибольший потенциал для экономики, названы кино, мода, медиа и народные художественные промыслы. Заместитель губернатора Свердловской области **Дмитрий Ионин** добавил, что в регионе креативная экономика растет с темпом 16% в год — быстрее, чем в целом по России и УрФО.

В регионе за развитие креативных индустрий отвечает Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП, на базе которого создан Центр «Мой бизнес»). Неслучайно

фонд вместе с правительством Свердловской области и региональным министерством инвестиций и развития выступил организатором Фестиваля креативных индустрий, посвященного киноиндустрии. Мероприятие прошло при поддержке АСИ в креативном кластере «Домна».

Просто о секретах кино

Фестиваль креативных индустрий состоялся с 5 по 6 ноября. Эксперты фестиваля обсуждали дебюты в кино, монетизацию и защиту креативного продукта, тренды и приемы в работе с видеоконтентом, фильммейкинг и продакшн, состояние киноиндустрии и другие темы. В дискуссиях приняли участие более 30 спикеров из разных регионов России и Казахстана, а фестиваль получил более 2,2 тысячи регистраций.

Среди хедлайнеров мероприятия — председатель правления «Лиги кинематографистов Казахстана» **Айдар Баталов**, режиссер, сценарист и сооснователь кинокомпании Red Pepper Film **Иван Соснин**, генеральный продюсер онлайн-кинотеатра KION **Игорь Мишин**, гендиректор продюсерского центра «МувиСтарт» **Дмитрий Якунин**, руководитель креативной команды ВК Видео **Евгений Никифоров**, генпродюсер Okko **Гавриил Гордеев**. Зрители фестиваля увидели, в частности, казахскую комедию «Аруак и аферист», новый сериал «Юг» **Ивана Соснина**, якутский боевик «Холодное золото» и десятки видеороликов. Во время кинопоказов

участники могли обсудить кино с их создателями.

Эксперты оценили состояние российской киноиндустрии. Как отметил **Гавриил Гордеев**, в стране сейчас огромные возможности для создания кино федерального значения в регионах, и привел пример.

«Я сам родом из Перми и там активно занимаюсь этой индустрией. Мы сняли там “Культурную комедию” и смотивировали другие регионы, которые тоже захотели рассказать о себе. Круто, что у регионов есть желание не только показать свои заводы, тюрьмы и купеческие дома, а еще и рассказать истории, связанные с тем или иным городом», — сказал **Гордеев**.

Как пример регионального кино — приключенческий сериал «Юг» режиссера **Ивана Соснина**, вышедший в прокат 22 августа 2024 года. Съемки сериала прошли в Мурманской, Челябинской, Иркутской областях, Якутии и других регионах.

«Мы понимали, что хотим снимать сами, и не только в Екатеринбурге, но и в других регионах. Из Москвы дорого технику возить. Поэтому когда мы начали зарабатывать, стали покупать камеры, обучать людей. У нас сформировалась команда примерно из 20 человек — с горящими глазами и азартом. Мы начали с этой командой перемещаться по России со своей техникой. То есть были затраты на билеты и гостиницу. И у нас получалось снимать гораздо дешевле, чем в Москве», — пояснил **Иван Соснин**.

Гендиректор прокатной компании «КиноГоу» **Игорь Шибанов** назвал варианты монетизации контента: господдержка; частные инвестиции, но в этом способе много разочарований; телеканалы — платят мало и только за хиты; онлайн-кинотеатры — сейчас идет охлаждение спроса; кинопрокат, но только полный метр, а это дорого; промолицензии — работает хорошо; международная дистрибуция — стало очень сложно. **Дмитрий Якунин** рассказал об экосистеме финансирования кино в России. Расходы на поддержку кино составляют порядка 30 млрд рублей в год. Индустрию поддерживают Минкульт России, «Фонд кино», Фонд поддержки регионального кинематографа, Институт развития интернета. Для получения денег важна сумма, которую кино получит в прокате.

Эти и другие дискуссии вызвали огромный ажиотаж. Как отметил министр инвестиций и развития Свердловской области **Вадим Третьяков**, на многие лекции и мастер-классы было сложно попасть.

«За эти два дня от представителей индустрии прозвучало несколько предложений продолжить здесь, в Екатеринбурге, традицию фестивалей о кино. Это значит, что событие действительно получилось и принесло большую пользу. И это для нас самый главный результат», — заключил директор СОФПП **Валерий Пиличев**. ■

Ирина Перечнева

УРФУ ГОТОВИТСЯ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПЕРЕЗАГРУЗКЕ

Исследования уральских ученых, благодаря программе «Приоритет-2030», начали превращаться в конкретные продукты, внедряемые на предприятиях

Фото пресс-службы УрФУ

В сентябре исполнилось три года действия программы «Приоритет-2030». Стратегический документ призван кардинально изменить роль университетской науки в технологическом развитии страны. Каких результатов удалось добиться и как дальше пойдет развитие вузов? Об этом мы разговаривали с ректором Уральского федерального университета **Виктором Кокшаровым**.

— **Виктор Анатольевич, в чем особенность «Приоритета-2030» и каковы целевые ориентиры?**

— Во-первых, это большой охват университетов в сравнении с предыдущей программой «5-100», во-вторых, существенный объем финансирования. В программе есть несколько разделов, в соответствии с которыми выделяется объем ресурсов. УрФУ входит в небольшую группу университетов, которые работают в рамках трека по исследовательскому лидерству. Сегодня в этой группе 15 университетов.

Задачи за эти три года менялись под влиянием внешних обстоятельств. Сейчас от университетов требуется не только быть кузницей кадров и источником научных знаний. Вузы должны вносить серьезный вклад в достижение технологического суверенитета и технологического лидерства России. И в этой связи мы сегодня перефокусируем наши стратегические приоритеты.

От идеи до производства

— **Каких результатов удалось достичь за три года работы программы?**

— Исследования наших ученых начинают превращаться в конкретные продукты, внедряемые на предприятиях. Это, пожалуй, главное достижение.

— **В каких областях знаний ведется работа?**

— Значительный блок инноваций УрФУ связан с вопросами сохранения здоровья. Сейчас ведется разработка новых лекарственных препаратов — противовирусных, противодиабетических, противовоспалительных и противоопухолевых.

Например, мы выводим на стадию клинических испытаний препарат «АБ-19». Наши ученые нашли решение борьбы с неконтролируемой реакцией гликирования белков в организме, которая приводит к развитию различных осложнений — почечной недостаточности (диабетической нефропатии), поражению нервной системы (нейропатии), сердечной недостаточности (кардиомиопатии) и другим. Страшное заболевание, которое носит характер эпидемии. И это, действительно, прорывной препарат, который не имеет аналогов в мире. Совместно с компанией «ЭЛТА» уже выпущена опытно-промышленная партия.

Кроме того, наши ученые работают над проектом лекарств, которые позволят сохранять слой эпителия в сосудах, не давая им разрушаться. Мы создадим новые противовирусные препараты, которые будут более эффективны.

Университет также готов к массовому производству радиофармпрепарата «Фтор 18». В его основе фтордезоксиглюкоза, которая используется для диагностики онкологических заболеваний. Пока это единственный препарат для массовой диагностики в ПЭТ-центрах.

В сотрудничестве с предприятиями ведем работу над целым рядом новых медицинских приборов. Некоторые уже внедрены в промышленное производство. С Росатомом создаем новый, полностью импортозамещающий «Гамма-детектор» для однофотонных эмиссионных компьютерных томографов. Вместе с Уральским оптико-механическим заводом создан пульсоксиметр, это часть аппарата для выхаживания новорожденных, и он уже тоже внедрен в производство.

Кроме того, мы предлагаем уже для внедрения в реальную практику учреждений здравоохранения цифровую платформу по определению состояния здоровья глаз пациента.

— **Какой запрос на научные разработки предъявляет промышленность?**

— Потребности в технологиях огромные. Так, в рамках проекта «Материалы и технологии для водородной и ядерной энергетики» мы совместно с Росатомом работаем над созданием жидкосолевого ядерного реактора нового типа.

Наши ученые являются головными разработчиками конструктивных материалов самого корпуса реактора. Такой экспериментальный реактор сегодня строится в Томской области.

Мы взаимодействуем с Институтом высокотемпературной электрохимии Уральского отделения РАН в решении задачи создания технологии замкнутого ядерного цикла.

Активное взаимодействие университета выстроено с компанией «КамАЗ». На базе студенческого конструкторского бюро проектируется новый двигатель внутреннего сгорания для малотоннажных грузовых автомобилей.

Мы убедились, что процесс внедрения инноваций должен быть двусторонний. С одной стороны, мы стараемся понять, какие идеи наших ученых могут быть воплощены в разработке, а с другой стороны, тщательно изучаем заказ от промышленности.

— **Есть ли интересные решения в гуманитарной области?**

— Работа в этом направлении идет активно, и уже есть технологии. Так, наши ученые совместно с коллегами из Высшей организации шейха Зейда создали первый арабско-русский психологический словарь для людей решимости (так в Объединенных Арабских Эмиратах называют людей с ограниченными возможностями, — ред.).

В сотрудничестве с Высшей организацией шейха Зейда наши ученые разработали и внедрили мобильное приложение «Первый шаг», которое позволяет родителям на ранних стадиях отреагировать на особенности поведения детей.

— **Далеко не всем университетам удалось довести научные разработки до стадии технологий. Что стало основой успеха УрФУ?**

— В УрФУ исторически сильные компетенции как в области фундаментальных, так и прикладных исследований. Кроме того, мы, используя механизмы государственной поддержки, вместе с предприятиями построили полный инновационный цикл. Идея возникает в научных группах, а дальше она обкатывается. Для этого создан центр трансфера технологий, который помогает определиться, насколько она внедря-

Используя механизмы государственной поддержки, университет вместе с предприятиями построили полный инновационный цикл



Эксперт — Урал №12, 25 ноября — 22 декабря, 2024

мая. Выстроена и дальнейшая цепочка. Сегодня в структуре нашего университета создана вся необходимая инфраструктура, которая позволяет довести научную идею до конкретной технологии.

В частности, у нас создано крупное конструкторское бюро, которое занимается разработкой конструкторской документации на основе цифровых образов и цифровых двойников. Таких структур в вузах немного. Мы видим в этом запрос промышленности. Требования к современному инженеру изменились. Если раньше инженер мыслил физической моделью, сегодня он должен создавать цифровые двойники, что очень существенно ускоряет вопросы внедрения.

А дальше мы надстроили к конструкторскому бюро опытное производство. Создан Инженерный центр, где есть оборудование для точного литья заготовок, для высокоточной механической обработки, для быстрого прототипирования. В итоге мы превратились в мощнейший инженеринговый хаб. У университета сегодня большое количество заказов. В этом году мы выйдем на объем инженеринга около 2 млрд рублей. Так, используя государственные средства поддержки, университет стал важным звеном в производственной цепочке.

Новый фокус

— Вы сказали, что хотели бы реформировать работу в сфере технологий. Каким образом?

— Часть из тех проектов, которые я называл,

возможно, уйдут из списка стратегических и будут развиваться на другой основе. Но на смену им придет проект, связанный с фармацевтикой и здоровьесберегающими технологиями. Скорее всего, появится новый проект с кодовым названием «Металлургия-2030». И это не только создание новых сплавов и материалов, мы видим большой запрос на совершенствование металлургического оборудования. Более того, есть необходимость сделать отдельный проект, который мы бы назвали «Индустриальный искусственный интеллект». Мы видим потребность во внедрении машинного обучения, обучении на основе нейросетей для организации процесса в промышленном производстве.

Вся эта работа по-прежнему будет идти в сотрудничестве с нашими индустриальными партнерами. Созданная за эти годы серьезная инновационная инфраструктура позволит нам и дальше объединять науку и производство и выводить на рынок востребованные обществом и промышленностью технологии.

— В Свердловской области принята стратегия научно-технологического развития. Какую роль УрФУ будет играть в реализации этой стратегии?

— Мы включены в этот процесс с самого начала разработки стратегии. И сейчас с правительством Свердловской области мы прорабатываем вопросы взаимодействия. Одни из ключевых проектов, например, это создание циклотронного центра ядерной медицины и центра инженеринга. Мы планируем расширить возможности центра ядерной медицины за счет

установки нового оборудования, а также введения в строй мощностей по мелкосерийному производству в инженеринговом центре.

И, конечно же, это вопросы, связанные с реализацией проекта кампуса мирового уровня и технопарка. Тогда мы объединим цепочку, связанную с подготовкой квалифицированных кадров и развитием современного производства, которое будет разворачиваться на базе технопарка.

Кузница кадров мирового уровня

— Не потеряется ли на этом фоне образовательная составляющая? Все-таки главная функция вуза — подготовка кадров.

— Ни в коем случае. УрФУ остается мощнейшей кузницей кадров. Наш университет является одним из крупнейших в России и самым большим по количеству бюджетных мест. В этом году нам было выделено 9 497 бюджетных мест на все формы обучения. И помимо этого мы еще приняли большое количество студентов из других стран. А общее количество студентов, принятых на первый курс в эту приемную кампанию, составляет 15 746 человек, из них 1980 — иностранные студенты, и это больше, чем в прошлом году.

То есть, несмотря на все трудности, молодежь из других государств проявляет интерес к обучению в Уральском федеральном университете и едет к нам охотно. Конечно, этому способствуют создание условий для обучения, занятий наукой, творчеством и для развития инноваций. ■

Ирина Перечнева

НОВЫЕ ГРАНИ ИНЖИНИРИНГА

Объединение всей технологической цепочки — от разработки до производства — сделало Инженерный центр УрФУ заметным игроком рынка инжиниринга

Одной из составляющих инновационной инфраструктуры Уральского федерального университета является Инженерный центр. О специфике его работы и трендах инжиниринга мы разговаривали с директором Инженерного центра УрФУ **Максимом Сапоговым**.

По полному циклу

— *Максим, инженерный центр создавался пять лет назад, за это время в стране многое изменилось, как это отразилось на вашей работе?*

— Да, мы открылись пять лет назад, и вместе со всей экономикой нам пришлось пережить сложные периоды, в частности пандемию. Из-за введения ограничений мы были вынуждены перестроить организацию работы и внутренние бизнес-процессы, чтобы выполнить проекты в срок. С другой стороны, это стало стимулом для освоения удаленного формата работы сотрудников. Этот опыт сейчас помогает нам сейчас решать кадровую проблему.

Но и в целом за это время масштаб проектов изменился. Начинали мы с небольших локальных задач, направленных в первую очередь на улучшение характеристик различных узлов или компонентов изделий, например, на повышение прочности элементов подвески грузового автомобиля. Сейчас же мы занимаемся реализацией комплексных проектов.

— *Какой функционал может выполнять центр?*

— Мы начинали как небольшое конструкторское бюро, затем появилось опытное производство с высокотехнологичным и испытательным оборудованием. Сейчас мы открываем новое направление — создание собственного мелкосерийного производства. Будем выпускать продукцию малыми партиями, а затем передавать полноценные серии на площадки наших заказчиков. Таким образом мы объединили всю технологическую цепочку — от разработки до малой серии.

— *Каков сейчас запрос промышленности на инновации?*

— Очень много заказов поступает на реверсивный инжиниринг, предприятиям нужно восстановить технологические цепочки, которые были нарушены из-за ухода западных поставщиков. Поэтому мы активно участвуем в федеральной программе по обратному инжинирингу Агентства по технологическому развитию. У нас в стадии реализации находится более 20 изделий. Это проекты, в кото-



Фото Алексея Рогожкина

рых важно не просто разработать аналогичный продукт, а часто необходимо добиться улучшения характеристик и отработать все задачи, связанные с освоением серийного производства. При этом мы берем на себя функции не только разработчика, но и проводника в области выстраивания бизнес-цепочек между производителем и потребителем.

Все эти проекты требуют глубоких компетенций в разных отраслях. Наличие таких компетенций и позволяет нам расти. За последние два года мы почти в 3,5 раза выросли по численности, обороту и количеству заказов. Сейчас занимаемся реализацией около 40 проектов одновременно.

— *Предприятия каких отраслей формируют запрос на ваши услуги?*

— В основном это высокотехнологичные сектора. Наши услуги недешевы, так как требует больших затрат на команду и инфраструктуру, и позволить себе их могут только предприятия, у которых изделия востребованы рынком, есть сложившиеся бренды, появляются новые идеи. В основном это авиастроение, автомобилестроение, нефтегазовый сектор и железнодорожный транспорт.

— *Вся экономика испытывает дефицит кадров, как вы решаете этот вопрос?*

— Стараемся их выращивать сами, отбираем в университете талантливых студентов. В прошлом году, например, набрали первую группу студенческого конструкторского бюро, в составе которого 12 студентов выполняли конкретную прикладную коммерческую задачу по одному из проектов нашего заказчика. Таким образом они при-

няли участие в разработке облика будущего изделия и вышли на защиту диплома со своей темой как составной частью комплексного проекта. Трое выпускников из этой группы уже работают в нашей команде.

И конечно, привлекаем специалистов с открытого рынка. И нам это удается, потому что у нас достаточно большая гибкость в подборе персонала. Кроме того, наш центр оснащен качественным производственным оборудованием. У нас есть все необходимое инженерное программное обеспечение для разработки конструкторской документации, 3D-моделей и проведения виртуальных расчетов любой сложности, в том числе требующие суперкомпьютерных аппаратных мощностей.

Специалистов также привлекает масштаб задач, многие приходят не столько за конкурентной заработной платой, сколько за возможностью принять участие в интересном проекте.

Кроме того, имея опыт удаленной организации труда, мы набираем персонал в разных городах и расширяем географию. В Самаре у нас работает филиал. Сейчас в нашем центре уже 200 человек, а начинали мы командой из 25 сотрудников.

Будущее инжиниринга

— *С какими барьерами сталкивается инжиниринг в России?*

— Очень высокая конкуренция со стороны азиатских производителей, они уже вошли практически во все сферы, многие открывают представительства. Чаще всего мы испытываем сложности в конкуренции по цене, потому что у наших оппонентов на текущий момент уже налажено серийное производство и сбыт продукции в больших объемах, что обеспечивает преимущество по размеру выручки и прибыли, которую они направляют на усиление своего присутствия на внешних рынках.

— *Россия в последние два года сделала колоссальный технологический рывок за счет внутренних инноваций, почему раньше не получалось?*

— Мне кажется, главное — мы научились доверять друг к другу, в первую очередь доверять компетенциям команд, которые сформировались в стране. Раньше нам приходилось долго доказывать, что мы можем предоставлять качественный сервис. И в определенный момент доказательная база очень сильно упростилась, все начали друг друга быстрее понимать и заниматься практическими шагами. Кроме того, государство еще больше усилило поддержку молодых команд, делая ставку на развитие, причем государство стало не просто сторонним наблюдателем, оно глубоко погружено в процесс. И это заметно стимулирует, в том числе развитие инжиниринга. Поэтому, пройдя пятилетний рубеж, в будущее мы смотрим с большим оптимизмом. ■

Артем Коваленко

ТОЧКИ ПРИТЯЖЕНИЯ

В Челябинской области реализуются крупные инвестиционные проекты, направленные на диверсификацию производств и внедрение новых технологий

Фото пресс-службы правительства Челябинской области



Алексей Текслер: «Сегодня сложно назвать отрасли, где не развивались бы инновации. В приоритете, безусловно, робототехника, сфера информационных технологий, машиностроение, особенно транспортное, приборостроение, электроника, производство оборудования для нефтегазовой и химической промышленности»

На втором Русском экономическом форуме (подробнее об итогах читайте на стр. 26) губернатор Челябинской области **Алексей Текслер** заявил, что базовые для региона отрасли — металлургия, машиностроение, металлообработка и ряд других, воспользовались окном возможностей, которое появилось, когда иностранные компании ушли с рынка. По его словам, предприятия активно занялись импортозамещением: «Показатели прошлого года — 11% рост ВРП, 13% — рост в обрабатывающем производстве. Это выше, чем в среднем по стране. Все базовые отрасли высокотехнологичные». Губернатор рассказал «Э-У», как обеспечить экономический рост в регионе.

— **Алексей Леонидович, как вы оцениваете состояние ключевых для Челябинской области отраслей, в том числе металлургии? С какими трудностями столкнулись компании в последние 2–3 года и как с ними справляются?**

— В Челябинской области стабильная экономическая ситуация. По итогам года объем ВРП прогнозируем порядка 2,9 трлн рублей с приростом к прошлому, замечу, очень благополучному в плане экономических показателей, году почти 11%. Актуальная статистика говорит о том, что почти все отрасли промышленного производства показывают положительную динамику. У металлургов есть определенные сложности. Но в этом плане мы ограничены в возможностях, приходится ждать благоприятной экономической конъюнктуры и рассчитывать в том числе на появление новых масштабных металлоемких проектов.

К числу негативных факторов, которые привели к снижению спроса на металл, эксперты относят повышение ключевой ставки. Понятно, что Центробанк повышает учетную ставку, чтобы снизить инфляцию. Но есть другая сторона этих мер: стоимость заемных средств растет, при этом рентабельность производства в промышленном секторе не

столь высока, чтобы обслуживать дорогостоящие кредиты, которые нужны для реализации инвестиционных проектов. Влияет и тот факт, что с 1 июля этого года прекратила действие основная программа льготной ипотеки, которая стимулировала масштабное жилищное строительство. Дистрибьюторы и переработчики, опасаясь дальнейшего ухудшения рыночной конъюнктуры, начали активно сокращать запасы — это тоже фактор, который сдерживает рост.

Инвестиции в средства производства — ключевая задача

— **Какие крупные проекты реализуются в регионе? Назовите объемы инвестиций, сроки завершения проектов. Сказываются ли на сроках их реализации неблагоприятная конъюнктура внешних рынков и санкционные ограничения?**

— В регионе реализуется немало крупных инвестпроектов. Например, идет диверсификация производства на Магнитогорском заводе прокатных валков. Там же, в Магнитогорске, «Механоремонтный комплекс» организует производство кованных валков.

Миасский автозавод «Урал» завершает масштабный инвестиционный проект по строительству второго конвейера — нового сборочного корпуса с годовым объемом производства 5500 автомобилей. Он начнет работу в 2025 году. Предприятие создает свое производство автокомпонентов. Очень важные проекты, особенно в плане увеличения выпуска продукции специального назначения.

Для привлечения долгосрочных частных инвестиций в высокотехнологичные проекты и внедрения передовых технологий используются механизмы специальных инвестиционных контрактов — федеральных и региональных. Такими возможностями воспользовались, к примеру, компании «Интерпак-М», «Челябинские строительно-дорожные машины», «Магнитогорский металлургический комбинат», «ММК-МЕТИЗ». Еще три наших компании планируют заключить специальные инвестконтракты в ближайшее время. Это «ДСТ-УРАЛ», «Модерн Гласс» и «Ашинский металлургический завод».

В сфере сельского хозяйства и переработки, несмотря на санкции, наши компании также активно расширяют производство. С 2019 по 2023 год аграрии привлекли только льготных инвестиционных кредитов на 31,6 млрд рублей. В этом году запустили селекционно-семеноводческий центр компании «Ситно» по производству семян зерновых культур мощностью свыше 10 тысяч тонн. Объем инвести-

” Внутророссийский спрос на металл гарантирован, мы рассчитываем, что федеральное правительство будет поддерживать металлоемкие проекты

ций — почти миллиард рублей. Центр обеспечит качественными семенами предприятия юга области, где производится основной урожай зерна.

Практически завершен масштабный экспортно ориентированный проект компании «Ресурс» (ТМ «Увелка») по созданию крупнейшего в России производства овсяных хлопьев и увеличению в три раза производства гречневой крупы. Инвестиции составили 8 млрд рублей.

В регионе множество примеров социально значимых инвестиционных проектов, меняющих городскую среду и облик наших городов. Одним из таких проектов является создание спортивно-зрелищного комплекса «РМК-Арена». В Магнитогорске по инициативе Виктора Рашникова и при поддержке области реализуется приоритетный инвестпроект «Притяжение». Проект предполагает комплексное развитие территории огромной площади, на которой будут сконцентрированы современные спортивные, медицинские, музейные, образовательные и культурные объекты.

— **Одним из негативных факторов, оказывающих влияние на темпы развития промышленности, является высокий уровень износа производственной базы. На некоторых предприятиях уровень износа составляет 50–70%. Как вы оцениваете модернизацию действующих крупных производств? Удалось ли предприятиям заместить импортное оборудование?**

— Прежде всего отмечу, что 50% износа — это нормальный показатель. Как они возникают? Если на предприятии есть два станка: один, который только что куплен, и один, который пора заменить, в среднем это ровно 50% износа. Поэтому показатели в 50% не являются критичными. Вместе с тем обновление станочного парка, развитие в целом производственной базы, инвестиции в средства производства, повышение уровня роботизации и автоматизации сегодня — одна из наших ключевых

задач. В этой связи отрадно, что именно в нашем регионе начал работу завод роботов. Это первое в России предприятие по серийному производству и сборке промышленных роботов-манипуляторов. И освоение в целом на территории России данного направления призвано снизить зависимость отечественной промышленности от импорта.

На сегодняшний момент, несмотря на все сложности, выстраиваются также альтер-

нативные каналы поставок необходимого оборудования из-за рубежа. Конечно, есть определенные трудности, связанные с ключевой ставкой, которые затрудняют инвестиции. А масштабное обновление оборудования — это инвестиционные процессы. Предприятиям приходится все это учитывать, но в целом на сегодняшний день в силу своей загруженности, оживления спроса на многие ниши, которые до санкций были недоступны для наших предприятий, у них появились перспективы, и они готовы, и вкладываются в развитие своих производств.

Рассчитываем на внутренний спрос

— **Уральская металлургия всегда была ориентирована на экспорт. В какие страны поставляется продукция челябинских предприятий? На какие рынки смогут переориентироваться южноуральские производители? Как компании решают логистические проблемы?**

— Сейчас многие предприятия сталкиваются с санкционным давлением и дискриминацией со стороны недружественных стран. Поэтому многие избегают лишней раз говорить о том, с кем и как сейчас они торгуют. По понятным причинам для наших металлургов сейчас закрыты рынки стран Запада, но в последние годы, по правде говоря, мы привыкли не рассчитывать на европейских и американских партнеров. Внутророссийский спрос на металл гарантирован, мы рассчитываем, что федеральное правительство будет поддерживать металлоемкие проекты, в том числе в рамках мероприятий национальных проектов. Есть спрос в дружественных странах, и мы сейчас активно работаем с нашими партнерами в других странах с динамично развивающейся экономикой. По поводу логистики — да, сперва были определенные трудности, но наши промышленники выстроили новые логистические

цепочки, и сегодня проблем с транспортировкой товарной металлопродукции нет.

— **Каким образом в Челябинской области реализуется политика в сфере развития новых технологий? Каким направлениям уделяется основное внимание? Какие действия, мероприятия со стороны правительства будут способствовать достижению регионам статуса технологического лидера?**

— Финансово поддерживаем промышленные предприятия в сфере обрабатывающих производств. Меры поддержки самые разнообразные. Возмещаем компаниям часть затрат на приобретение нового оборудования, на уплату первого взноса при заключении договоров лизинга оборудования с российскими организациями. Эта работа ведется через региональный Фонд развития промышленности.

Есть целая линейка грантов, возможность получения инвестиционного налогового вычета, для участников специальных инвестиционных контрактов предусмотрены сниженные ставки налогов на прибыль и на имущество организаций. Специалисты регионального Минпрома и фонда развития промышленности активно работают с компаниями, заинтересованными в господдержке, формируя индивидуальные и комплексные решения из различных мер поддержки.

В приоритете робототехника

— **В каких отраслях преимущественно развиваются инновации? Насколько высока потребность в высоких отечественных технологиях со стороны промышленности?**

— Сегодня сложно назвать отрасли, где не развивались бы инновации. В приоритете, безусловно, робототехника, сфера информационных технологий, машиностроение, особенно транспортное, приборостроение, электроника, производство оборудования для нефтегазовой и химической промышленности.

Конечно, проведение специальной военной операции дало мощный толчок развитию инноваций в сфере оборонной промышленности, причем я уверен, что часть новых технологий будет впоследствии обязательно использована в мирных целях, при производстве продукции гражданского назначения. Что касается потребности в высоких технологиях на производстве, то она была и есть, тем более сейчас, когда против нашей страны применены довольно серьезные санкции, ограничивающие именно импорт технологий.

— **Одним из главных направлений развития в регионе является формирование инновационной инфраструктуры. Планируется ли дальнейшее развитие существующей**



В этом году ММК завершил крупнейший инвестиционный проект — строительство новой коксовой батареи

инфраструктуры, создание новых технопарков, научно-технических центров и инкубаторов?

— В Челябинской области уже сегодня сформирована инновационная инфраструктура для развития технологических и инновационных компаний на базе Фонда развития предпринимательства Челябинской области — Центр «Мой бизнес», который выступает «единым окном» для начала работы со всеми институтами поддержки, бизнес-инкубатор, предоставляющий в аренду помещения, в том числе инновационным стартапам.

Финансовую и гарантийную поддержку технологическим и инновационным компаниям предоставляют региональные Фонд развития промышленности, Фонд финансирования промышленности и предпринимательства (микрокредитная компания), Центр предоставления гарантий Фонда развития предпринимательства Челябинской области.

Высокотехнологичным субъектам МСП оказывает поддержку в получении инжиниринговых услуг Центр инжиниринга и сертификации Центра «Мой бизнес», а региональное Агентство международного сотрудничества содей-

ствует развитию и продвижению высокотехнологичных компаний на внешние рынки.

На территории региона действует 12 индустриальных парков и промышленных технопарков, пять территорий опережающего развития. Развивается инфраструктура преференциальных налоговых режимов. Активно работаем над созданием особой экономической зоны в Красноармейском районе. Заявка уже находится на рассмотрении в Минэкономразвития России. Рассчитываем в ближайшее время выйти на постановление Правительства РФ и активно на этой территории формировать комплекс новых современных, в том числе роботизированных производств.

— Регион является одним из лидеров в стране по реализации проектов в сфере информационных технологий. Нуждаются ли эти предприятия в поддержке продвижения своих продуктов на экспорт?

— Действительно, в регионе есть целый ряд сильных ИТ-компаний, с которыми мы плотно взаимодействуем. Среди них можно отметить «Папилон», «Стендап инновации», «Наполеон-ИТ», «Интерсвязь». Представители этих компаний активно участвуют в наших

бизнес-миссиях, а также в составе делегаций от региона презентуют свои возможности на крупнейших российских и международных мероприятиях. Совместно мы продвигаем их продукцию на экспортные рынки.

Но самое главное — мы видим большой потенциал ИТ-сектора в Челябинской области. Поэтому последовательно занимаемся формированием соответствующей инфраструктуры для его развития. Ведущую роль в этом процессе играет кадровый потенциал. Порядка 10 челябинских школ входят в российский ТОП-200 школ, специализирующихся по ИТ-направлению, физике и математике. Семь вузов и 24 колледжа и техникума занимаются подготовкой по ИТ-направлениям. Активно развиваются высокотехнологичные промышленные компании, где ИТ-навыки очень важны. Наконец, в этом году в регионе открылся кампус Школы 21 от Сбера, где на бесплатной основе будут обучаться будущие и настоящие профессионалы ИТ-сферы. Это важный для региона проект, реализованный на базе Южно-Уральского государственного университета. Уверен, что учащиеся Школы 21 будут создавать стартапы, которые станут известны не только в нашей стране, но и по всему миру. ■

Павел Кобер

ПУТЬ К СУВЕРЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ ПРОЛОЖИЛИ ЧЕРЕЗ ЧЕЛЯБИНСК

Инструментарий для достижения национальных целей развития России обсудили в ходе открытых дискуссий на II Русском экономическом форуме в Челябинске

Фото пресс-службы правительства Челябинской области



Более 3 тысяч человек — представителей органов власти всех уровней, бизнеса, общественных объединений, независимых экспертов — приняли участие во II Русском экономическом форуме (РЭФ-2024), прошедшем в Челябинске 7-8 ноября. В его рамках были проведены свыше 30 сессий. Основными темами для дискуссий стали пути, механизмы и инструменты достижения национальных целей развития нашей страны, которые утверждены президентским указом в мае этого года. В первую очередь речь шла об экономическом развитии и социальной сфере, ведь среди приоритетных направлений обозначены устойчивый экономический рост, технологический суверенитет, поддержка семьи, укрепление здоровья.

— На два дня Челябинск ворвался в федеральную повестку с Русским экономическим форумом. Это оправданно — вопросы развития страны, суверенной экономики сегодня волнуют очень многих, — отметил губернатор

Челябинской области **Алексей Текслер**, который также возглавляет комиссию Государственного Совета Российской Федерации по направлению «Экономика и финансы». — И я рад, что открытый заинтересованный разговор на важные для всех нас темы состоялся именно здесь, в регионе, который созидает, трудится во имя победы и уверенного будущего России.

Рецепт экономического роста

Выступивший на РЭФ-2024 заместитель председателя Правительства РФ **Александр Новак** подчеркнул, что решение экономических вопросов во многом зависит от того, как работают губернаторы и их команды, как развиваются регионы: «Челябинская область сегодня активно развивается. Мы посетили несколько предприятий, где внедряется современное оборудование, осуществляются инвестиции, роботизация».

По прогнозам вице-преьера, по итогам 2024

года темпы роста российской экономики составят 3,9% к уровню прошлого года.

— К 2027 году по отношению к 2024 году мы должны выйти на темпы роста 13%, чтобы достичь поставленных целей, придать нашей экономике устойчивое развитие и обеспечить ее трансформацию. На сегодня по паритету покупательной способности и по объему валового внутреннего продукта Россия уже вошла в четверку стран мира. Но чтобы удержать эту позицию, нам нужно выполнить большой объем работы, — заявил Александр Новак. — За счет чего будет развиваться наша экономика в соответствии с поставленными задачами? Примерно 30% роста ВВП должны дать инвестиции, 60% даст рост потребления. Для обеспечения роста потребления мы должны увеличить предложение на рынке и выпуск продукции.

В целом на развитие экономики в ближайшие три года в федеральном бюджете предусмотрено 19,5 триллиона рублей. На национальные про-

екты на шесть лет до 2030 года правительство закладывает около 40 триллионов рублей, это ровно в два раза больше той суммы, которая выделялась на реализацию нацпроектов в предыдущую шестилетку.

В числе предпринимаемых правительством усилий по стимулированию экономического роста в условиях острого кадрового дефицита — закладываемые в будущие национальные проекты меры по повышению производительности труда. Если в последние годы производительность труда в стране росла примерно на 1,5% в год, то теперь ставится задача выйти на уровень 2,5-3%, то есть удвоить годовые темпы роста. Для этого в том числе будет стимулироваться внедрение в бизнес-процессы инструментов бережливого производства, автоматизированных систем управления, роботизированных технологий, элементов искусственного интеллекта.

Другая важная мера — поддержка инвестиционной деятельности. Например, правительство намерено увеличить объем средств, выделяемых на фабрики проектного финансирования: поддержку получили уже порядка 40 проектов, дополнительно планируется привлечь около 2,5 триллиона рублей инвестиций. Продолжат действие и такие меры, как соглашения о защите и поощрении капиталовложений, специальные инвестиционные контракты и др. С января 2025 года промышленным инвесторам можно будет воспользоваться новой мерой поддержки — инвестиционным налоговым вычетом по налогу на прибыль, для приобретения оборудования в обрабатывающих отраслях.

— Темпы роста инвестиций должны быть выше темпов роста экономики, — обратил внимание участников форума вице-премьер. — В прошлом году темпы роста инвестиций у нас составили порядка 10%, в этом году по результатам первого полугодия — 10,2%. Понятно, что сейчас с учетом высокой ключевой ставки мы видим некоторое снижение инвестиционной активности. По итогам этого года ожидаем рост инвестиций на 7,8%.

В поисках баланса

Пожалуй, высокая ключевая ставка ЦБ, которую 25 октября регулятор поднял сразу на 200 базисных пунктов — с 19 до 21%, стала самой обсуждаемой темой на РФФ-2024. Промышленники и независимые эксперты говорили о невозможности обеспечить активный рост национальной экономики и конкретных производств в условиях чрезмерно дорогих банковских кредитов.



Алексей Текслер: «Внедрение промышленных роботов лечит инфляцию за счет роста производительности труда»

— При сегодняшней ключевой ставке никакие инвестиции в повышение производительности труда невозможны, — категорично высказался директор Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук **Александр Широв**. — Где взять кредиты на осуществление той же роботизации производства? Почему мы рассматриваем развитие предприятий только за счет использования их собственных ресурсов? Суть государственно-частного партнерства в том, что государство ставит цели и привлекает для решения этих задач частный капитал на комфортных для бизнеса условиях. Мы постоянно слышим о том, что в России есть избыточный спрос и что это порождает инфляцию. Но за такой спрос борются все страны мира, и только в нашей стране есть почему-то люди, которые стараются его задуть. Но душат они не столько спрос, сколько предложение. Высокая учетная ставка и есть причина инфляции.

Более взвешенную и конструктивную позицию выразил на форуме президент Российского союза промышленников и предпринимателей **Александр Шохин**:

— Нужно найти баланс денежно-кредитной политики с поддержкой ключевых отраслей для достижения национальных целей развития. Сегодня крупный бизнес остался драйвером экономического роста, невзирая на беспрецедентные санкции. Он сумел занять ниши, которые освободились после ухода иностранных компаний. Так мы формируем новую структуру экономики, которая основана на высокотехнологичном импортозамещении. Важным фактором

здесь является эффективное взаимодействие крупного, среднего и малого предпринимательства. В этой цепочке очень многое зависит от предсказуемости регуляторной политики как Центробанка, так и правительства.

Со своей стороны, советник председателя Банка России **Кирилл Трemasов** обозначил важность решений, принимаемых Центральным Банком, и обратил внимание, что на это влияет не только оценка текущих условий, но и прогнозные значения показателей:

— Мы вынуждены повышать ключевую ставку, чтобы вывести экономику на сбалансированную траекторию. Если в условиях растущей инфляции мы начинаем снижать ключевую ставку, это приведет к оптимизации спроса, разгону цен, повышению инфляции и росту ставок. Уровень процентных ставок — это то, что формируется спросом и предложением.

Лечение роботами

Вместе с тем даже в условиях высокой ключевой ставки можно находить инструментарий, который позволял бы поддерживать инвестиционный цикл и решать стоящие перед страной задачи: повышать темпы роста производительности труда и обеспечивать технологическое лидерство, а также работать над устранением главной причины высокой ключевой ставки — инфляции. В этом убежден глава Челябинской области.

— Проблема высокой ключевой ставки в том, что она бьет не только по спросу, но и по предложению. И сегодняшние обсуждения сводятся к тому, что этот баланс должен быть найден. Здесь важно найти инструментарий, когда отдельные проекты, в первую очередь технологического лидерства, поддерживаются и при высокой ставке. Промышленная роботизация — это антиинфляционный инструмент. Поддерживая программы внедрения роботов, мы на самом деле снижаем инфляцию, — отметил Алексей Текслер.

Пример Челябинской области показывает, как может успешно развиваться промышленность в сегодняшних непростых экономических условиях. Южноуральцы смогли воспользоваться тем окном возможностей, которое возникло в результате ухода из страны ряда иностранных компаний. Базовые отрасли региона — металлургия, металлообработка, машиностроение, приборостроение и другие — активно занялись импортозамещением и импортоперережением, выпуская многие виды продукции лучше западных аналогов. Результат — областные темпы

роста превышают достигнутые в целом по стране: за 2023 год по сравнению с предыдущим годом валовый региональный продукт Челябинской области вырос на 11%, объем обрабатывающих производств увеличился на 13%. В этом году, несмотря на высокую базу, экономика региона не сокращается.

Базовые отрасли Челябинской области — высокотехнологичные. При этом в регионе идут дальше, осваивая новые компетенции и технологии. Например, развивают производство роботизированной

техники. Так, магнитогорское НПО «Андроидная техника», известное своим роботом FEDOR, побывавшим в 2019 году на МКС, активно внедряет первый в стране роботизированный комплекс сцепки-расцепки железнодорожных составов, а также производит новые орбитальные роботы, которые уже тестируются Роскосмосом.

В феврале 2024 года на территории Челябинского кузнечно-прессового завода компания «Русский робот» запустила первое в России серийное производство и сборку промышленных роботов с отечественным софтом.

— Ключевая задача, которая позволит нам обеспечить экономический рост, — повышение производительности труда. А его можно добиться в нынешних условиях только через использование промышленной роботизации, — уверен Алексей Текслер. — Мы фактически создаем в стране новую отрасль и готовы обеспечить роботами всю российскую промышленность. Но произвести роботов — только полдела. Важно создать экосреду, готовить интеграторов.

Вместе с предприятиями в школах региона открываются инженерные классы, где школьников знакомят с основами робототехники. Факультет мехатроники и робототехники открылся в Южно-Уральском государственном университете, здесь в условиях очень высокой конкуренции, как в ведущих вузах страны, набрали на первый курс 300 студентов. Кроме того, в ближайшем будущем в Челябинске будет создан Центр компетенций по робототехнике федерального значения.

Добавим, что в рамках форума участникам



был презентован Атлас российской робототехники. Этот инструмент призван упростить доступ к передовым отечественным разработкам и сделать робототехнику максимально доступной для каждого.

Одно из предложений, выработанных на форуме, будет направлено в Центробанк. Его суть в том, чтобы дополнить уже действующий федеральный закон о цифровом рубле созданием специального цифрового инвестиционного рубля. Это позволит фонтировать институты развития под реализацию таких проектов, как, например, внедрение на предприятиях промышленных роботов. Цифровой рубль отличается от обычного прежде всего тем, что его легко проследить до последнего адресата и можно накладывать определенные ограничения на его перетекание в потребительский сектор, не раскручивая инфляционную спираль. При этом цифровой инвестиционный рубль будет стимулировать развитие тех направлений, которые являются ключевыми для национальной экономики.

Семейный акцент

Развитие экономики важно не само по себе, это средство для повышения благосостояния и качества жизни российских граждан. А потому наряду с блоком экономических вопросов на РЭФ-2024 обсуждалось развитие социальной сферы через призму поддержки семьи, в том числе государственная демографическая политика. Депутат Государственной Думы **Дмитрий Вяткин** проинформировал о действующих и

вводимых в ближайшее время мерах поддержки для молодых и многодетных семей. Так, проектом федерального бюджета на 2025 год на социальную политику предусмотрено выделить 2 триллиона рублей. Парламентская фракция «Единой России» предлагает увеличить сумму на 100 миллиардов. Эти деньги пойдут в том числе на поддержку семей и на выплату маткапитала.

Сегодня в сложной демографической ситуации оказался 41 субъект РФ. По словам депутата,

со следующего года выделены дополнительные 12,5 миллиарда рублей на реализацию региональных программ. Также были сформированы десять мероприятий для оказания таких мер поддержки, как развитие инфраструктуры, помощь студенческим семьям, региональные выплаты молодым семьям, создание пунктов проката предметов первой необходимости, организация кратковременного присмотра и ухода за детьми до трех лет, выплаты при беременности и рождении, предоставление молодым семьям дневной компенсации стоимости найма жилого помещения в размере не менее половины фактических расходов.

Кроме того, Дмитрий Вяткин напомнил о «налоговом кешбэке», который с 2026 года будут получать семьи с детьми. Выплату получат семьи с двумя и более детьми, если среднедушевой доход не превышает 1,5 прожиточного минимума. По итогам каждого года НДФЛ родителей по их заявлению пересчитают по ставке 6%. А излишне удержанную сумму вернут на их счета.

Русский экономический форум превратился в важную и востребованную площадку для открытого экспертного общения, обмена мнениями и выработке предложений, касающихся экономического и социального развития нашей страны. Уникальность формата этого мероприятия в том, что обсуждение актуальных вопросов федеральной повестки здесь сочетается с изучением региональной проблематики и конкретных производственных процессов на местах. А значит, у форума непременно будет продолжение. ■

Наталья Кузнецова

ЗЕРНОВОЙ МЕГАПРОЕКТ ГОТОВИТСЯ К ОТКРЫТИЮ

«Увелка» в декабре планирует запустить завод по переработке гречихи.

Комплекс даст новый импульс для развития сельского хозяйства

Челябинской области

Фото компании «Ресурс»

Компания «Ресурс» (ТМ «Увелка») готовится запустить крупный производственный объект, имеющий значение как для обычных фермеров Челябинской области, так и для сельского хозяйства региона в целом. Производственно-логистический комплекс завода по переработке зерна гречихи в Увельском районе станет продолжением инвестиций компании в проект по увеличению выпуска круп и расширению экспорта продукции.

Начало реализации проекта было положено на «Иннопром-2023». Руководитель компании **Виталий Зяблин** и заместитель управляющего Челябинским отделением Сбербанка **Евгений Серяпин** подписали соглашение о строительстве завода в поселке Увельский. Объем инвестиций в проект составляет 3,125 миллиарда рублей, включая кредитные 2,5 миллиарда.

Местом для расположения предприятия выбран действующий производственный комплекс «Ресурса» в поселке Увельский Челябинской области. Строительство объекта, отметим, началось еще до подписания соглашения, в январе 2023 года. Таким образом, новый завод по переработке зерна гречихи станет второй очередью комплекса, введенного в эксплуатацию в июле 2021 года. Благодаря реализации проекта на одной площадке появятся два цеха по переработке популярных у населения круп — овса и гречихи.

Проект предполагает возведение шахтной зерносушилки, семиэтажного цеха по переработке гречихи, элеватора, обеспечивающего двухэтапную очистку зерна от примесей, склада сырья и тары площадью 17,5 тысячи квадратных метров, комплекса оперативных складов, инженерной и логистической инфраструктуры. Оснащение включает емкости для хранения зерна гречихи, ленточные транспортеры для бережного и экономичного перемещения гречихи и другое оборудование. Мощности зернохранилища достигают 30 тысяч тонн.

По словам директора по развитию «Ресурса» **Сергея Кирпиченко**, объем производства гречихи вырастет практически в три раза — с двух тысяч до 5,5 тысячи тонн в месяц. Компания сможет обеспечить себя продуктом собствен-



ного производства в полном объеме. Впрочем, речь идет больше о поддержке местных аграриев и АПК Челябинской области в целом.

Реализация проекта, как отметили в компании «Ресурс», идет по графику. На площадке введены в эксплуатацию склад для хранения паллет, хранилище сырья и тары, элеватор. В ноябре были запущены гречневый цех и лужговая котельная, которая позволит экологично утилизировать отходы производства зерна и получать от них тепловую энергию.

По словам губернатора Челябинской области **Алексея Текслера**, практически завершен экспортно ориентированный проект компании «Ресурс» (ТМ «Увелка») по созданию крупнейшего в России производства овсяных хлопьев и увеличению в три раза выпуска гречневой крупы. Инвестиции в зерновой мегапроект составили 8 миллиардов рублей.

Запуск комплекса по переработке зерна гречихи запланирован на 16 декабря. Как ожидается, в мероприятии примет участие **Алексей Текслер**.

Продовольственная безопасность

Производственно-логистический комплекс завода по переработке зерна гречихи — важный объект как для компании, так и для

региона в целом. Современный элеватор уже загружен 20 тысячами тонн урожая. Соглашения на пользование инфраструктурой и услугами комплекса с «Ресурсом» заключили более 60 фермеров Челябинской области.

Успешной реализации продукта способствует удобная логистика и выгодное географическое положение комплекса. Он находится примерно в 20 километрах от Транспортно-логистического комплекса «Южноуральский» (станция Формачево, Южно-Уральская железная дорога), что обеспечивает оперативную доставку продукции прямо с завода в челябинский «Сухой Порт».

К тому же в этом году в регионе отмечаются производственные рекорды.

«Аграрии Челябинской области завершили уборку зерновых культур. Собрано 2,1 миллиона тонн зерна. На протяжении трех лет регион собирает больше двух миллионов тонн. И это несмотря на неблагоприятные погодные условия — то засуха, то дожди в этом сезоне. Отмечу два рекорда челябинских аграриев. Впервые собрали 450 тысяч тонн пшеницы твердых сортов и 62 тысячи тонн гречихи», — написал **Алексей Текслер** в своем телеграм-канале 1 ноября.

Выращенное рекордное зерно нуждается в переработке и реализации, и желательно, у проверенного производителя. Компания «Ресурс» в сентябре получила российский «Знак качества». Гречневая крупа ТМ Увелка «Экстра» по результатам независимых лабораторных исследований, проведенных в России, признана лучшей.

Представителей компании пригласили на вручение ежегодной премии доверия потребителей «Марка №1 в России». Церемония состоится в декабре 2024 года. Марку «Ресурса» в категории «Крупы и каши» потребители оценили как лучшую из аналогичных, а продукты завоевали наибольшую известность у покупателей.

Таким образом, челябинские аграрии получили потенциал для наращивания площадей посевов гречихи, а это — поддержка и развитие сельского хозяйства региона, а также расширение рынков сбыта в России. ■



Южноуральская экономика: итоги трех кварталов «Обработка» в Челябинской области прибавила 0,3%, но металлургия демонстрирует серьезный спад

В январе-сентябре 2024 года индекс промышленного производства в Челябинской области составил 99,7% (здесь и далее — по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года). Это лишь восьмой результат среди десяти субъектов РФ, относящихся к Урало-Западносибирскому макрорегиону. В целом по России индекс промпроизводства за этот же период составил 104,5%.

Добыча на Южном Урале полезных ископаемых за три квартала сократилась на 7,5% (в России объемы упали на 0,6%).

Вместе с тем по обрабатывающим производствам в Челябинской области наблюдается положительная динамика: индекс «обработки» составил 100,3% (в России — 107,9%). Наиболее активный рост отмечен у южноуральских производителей одежды (увеличение объемов в 1,7 раза), бумаги и бумажных изделий (плюс 15%), готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (плюс 19,1%), прочих транспортных средств и оборудования (плюс 13,2%).

При этом базовая отрасль экономики Челябинской области — металлургия — демонстрирует серьезный спад, на 8,5% в сравнении с тремя кварталами 2023 года (в России — минус 0,6%). Добавим, что производство в регионе кокса и нефтепродуктов также снизилось — на 1,4%.

В южноуральской «обработке» наиболее значительно просели: производство кожи и кожанных изделий (сокращение на 25%), текстильных изделий (минус 18,7%), лекарственных средств и медицинских материалов (минус 12,9%), обработка древесины и производство изделий из дерева, кроме мебели (минус 10,3%).

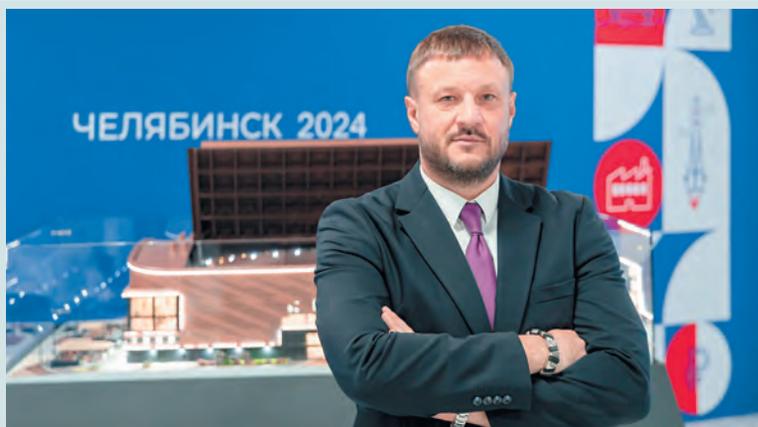
По площади вводимого жилья Челябинская область четвертая в Урало-Западносибирском макрорегионе, за девять месяцев текущего года здесь сдано жилых помещений общей площадью 1591 тыс. кв. метров. Это на 2,1% ниже, чем за тот же период 2023 года. Вместе с тем количество построенных квартир (почти 17,5 тысячи) оказалось меньше на 14,3%.

Важно отметить, что в структуре всего вводимого в регионе жилья доля жилых помещений, построенных индивидуальными застройщиками, составляет 71%. При этом строительство индивидуального жилья здесь выросло на 19,3%.

В сельском хозяйстве Челябинской области отмечен спад по ряду ключевых показателей. Так, за рассматриваемый период сократилось производство скота и птицы на убой (в живом весе) на 3,6%, молока — на 2,9%, зерновых и зернобобовых культур (в весе после доработки) — на 2,8%, картофеля — на 4,9%, овощей открытого и закрытого грунта — на 10,9%. Но выросло производство яиц — на 3,3%. В сентябре 2024 года по сравнению с сентябрем прошлого года в хозяйствах всех категорий Челябинской области уменьшилось поголовье коров на 8,5%, свиней на 5,1%, овец и коз на 5,3%.

Оборот розничной торговли за три квартала в физическом объеме увеличился на 11,8%, оборот общественного питания прибавил 10,1%, оборот оптовой торговли остался практически на прежнем уровне.

Уровень безработицы в Челябинской области остается одним из самых низких в стране: по состоянию на сентябрь 2024 года он составил 0,4% от численности рабочей силы.



АМБИЦИОЗНЫЙ ПРОЕКТ ДЛЯ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Как строительство в Челябинске масштабного спортивного объекта повлияет на устойчивое экономическое развитие региона, рассказал директор РМК-Арены **Николай Сандаков**:

мическому развитию.

Пятиэтажное здание нашего спортивного комплекса станет главной площадкой для развития единоборств, а также игровых видов спорта. В РМК-Арене можно

лютно уверены, что открытие РМК-Арены предоставит жителям безграничные возможности для физической активности и социального взаимодействия.

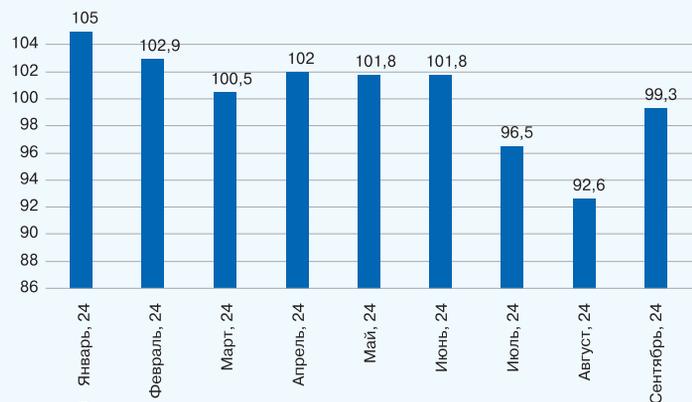
На сегодня здание РМК-Арены полностью возведено. Строители выполнили устройство железобетонного каркаса, смонтировали металлоконструкции и завершили кладку наружных и внутренних стен, уже приступили к отделочным работам. Активно идет устройство кровли, монтаж внутренних перегородок, параллельно начат монтаж внутренних инженерных коммуникаций и внешних инженерных сетей, а также устройство фасада. В октябре и ноябре этого года детализированный макет РМК-Арены был представлен на XII Международном спортивном форуме «Россия — спортивная держава» в Уфе, на Русском экономическом форуме в Челябинске и «Экспо Баскете 2024». Эксперты сходятся в том, что это очень амбициозный и высокотехнологичный проект, за ходом реализации которого следит все спортивное сообщество страны. ■

— Доступность спортивных объектов и мероприятий помогает жителям формировать новое отношение к себе, своему городу и окружающей среде. В свою очередь, это приводит к позитивным изменениям в сознании людей, увеличивает уровень удовлетворенности жизнью, улучшает здоровье и социальную активность. РМК-Арена как объект способна оказать прямое влияние на социоэкономическую трансформацию региона, создав платформу для взаимодействия и развития. Это не только повысит качество жизни челябинцев, но и привлечет к городу внимание инвесторов, что в конечном итоге приведет к устойчивому эконо-

будет проводить как соревнования международного уровня с возможностью комфортного размещения 5000 болельщиков, так и массовые концертные мероприятия на 8000 зрителей. Здесь будут тренироваться представители региональных спортивных школ: в проекте предусмотрены тренировочные локации для занятия десятью видами спорта. Мы планируем проводить около 250 мероприятий ежегодно, в том числе концерты, фестивали, соревнования. Здесь будут проходить тренировки и чемпионаты по парашютному спорту, так как в нашем проекте запланировано и уже монтируется оборудование для аэротрубы. Мы абсо-

Лучшие показатели отмечены в начале года

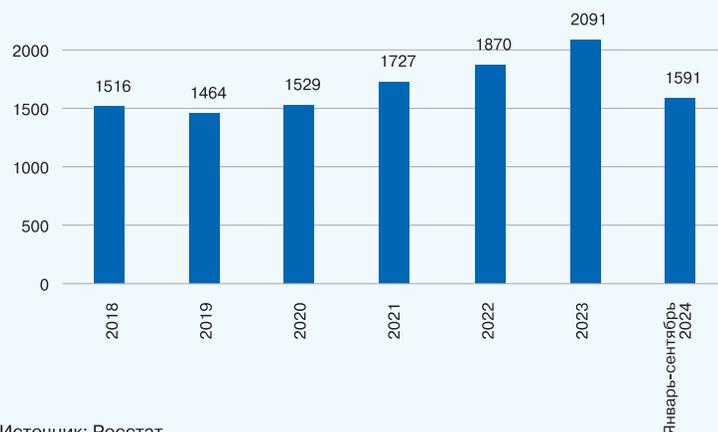
Индекс промышленного производства в Челябинской области, % к соответствующему месяцу предыдущего года



Источник: Росстат

В прошлом году установлен исторический рекорд

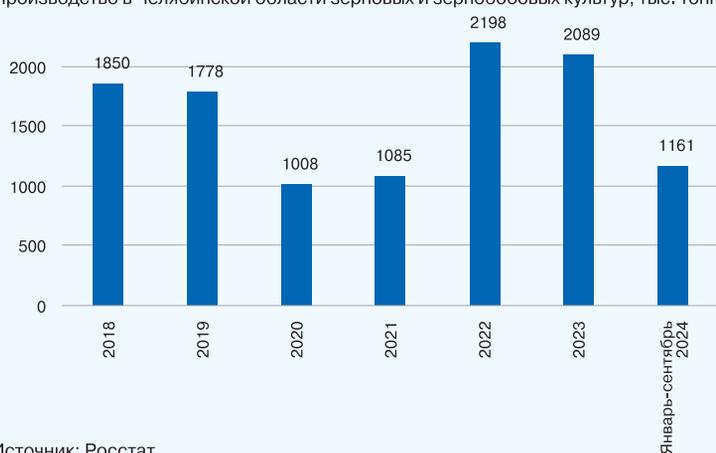
Ввод нового жилья в Челябинской области, тыс. кв. метров



Источник: Росстат

Показатель крайне нестабилен

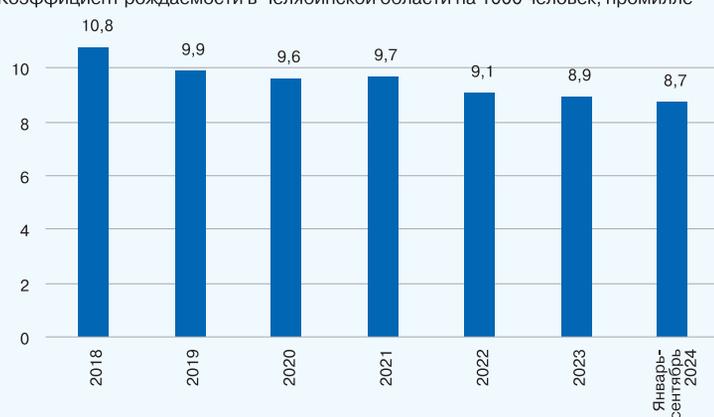
Производство в Челябинской области зерновых и зернобобовых культур, тыс. тонн



Источник: Росстат

Рождаемость снижается

Коэффициент рождаемости в Челябинской области на 1000 человек, промилле



Источник: Росстат

В заключение отметим динамику в количестве индивидуальных предпринимателей — важный показатель развития в регионе малого

бизнеса. По состоянию на 1 октября этого года по сравнению с показателем годичной давности число индивидуальных предпри-

нимателей в Челябинской области выросло на 7,2% и превысило 94,5 тыс. человек. ■ Подготовил Павел Кобер



ЦЕЛЬ — 25 ТЫСЯЧ АВТОМОБИЛЕЙ В ГОД

В начале 2025 года АЗ «УРАЛ» запускает в Миассе новый автосборочный корпус, который позволит собирать трудоемкие машины, сообщил генеральный директор **Павел Яковлев**

— Данный проект реализуется при финансовой поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Наша задача — иметь сбалансированные технологии, которые позволят автозаводу выпускать в общей сложности не менее 25 тысяч автомобилей в год. Новый сборочный корпус будет состоять из производственной части, это одноэтажное здание со встроенными техническими и вспомогательными помещениями и пристроенным четырехэтажным

административно-бытовым корпусом. В его составе будут расположены: зоны хранения и склады, участок сборки автомобиля, экспедиция с зоной разгрузки, встроенные бытовые и технические помещения, вспомогательные помеще-

ния, склад ГСМ. На новом конвейере планируется выпускать 5500 автомобилей в год, что обеспечит выполнение продуктовой стратегии предприятия. Выход на проектную мощность запланирован на второй квартал 2025 года. ■



23 декабря

ЭКСПЕРТ
УРАЛ

Итоговый номер

Главные темы:

- **Ключевые события** уходящего года и прогнозы наступающего
- **Отрасль года:** машиностроение и ОПК
- **Регионы России:** адаптация и развитие в новых условиях
- **Крупнейшие инвестпроекты** уральского региона
- **Будущее строительства** и развития городов
- **Цифровая трансформация** в экономике
- **МСП:** новые вызовы и возможности
- Спецпроект ко **Дню энергетика**

Размещение рекламы:

Юлия Разина, razina@expertural.com;

Сергей Рамзин, ramzin@expertural.com;

Тел.: (343) 345-03-42 (72, 78)

www.expert-ural.com