



PHILIPS



Мы создаем
имидж
18+

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ — 2018

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 24 мая 2018 | № 090 (2814)

РЕШЕНИЕ: КАК УДЕРЖАТЬ ТЕМПЫ РОСТА ЭКСПОРТА | **РЕГУЛИРОВАНИЕ:** К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ ИЗМЕНЕНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ | **ИННОВАЦИИ:** КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ОТКРЫВАЕТ ПРОИЗВОДСТВО БИОТОПЛИВА | **ПРОЕКТЫ:** КАК ПАЦИЕНТОВ ПОДКЛЮЧАЮТ К МЕДИЦИНЕ | **РИСКИ:** КАКОЙ УЩЕРБ НАНОСЯТ КИБЕРПРЕСТУПНИКИ



ДОВЕРИЕ 2.0

ГЛАВНЫЕ ТЕМЫ XXII ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА (ПМЭФ) — ЭКОНОМИКА ДОВЕРИЯ, ЦИФРОВИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА РОССИЙСКИЙ ДАЛЬНИЙ ВОСТОК. ОРГАНИЗАТОРЫ ОЖИДАЮТ РЕКОРДНОЕ ЧИСЛО ВЫСОКОПОСТАВЛЕННЫХ УЧАСТНИКОВ. **ИВАН ГИДАСПОВ**

В этом году форум в Санкт-Петербурге пройдет с 24 по 26 мая. Выбор более ранних дат связан с проведением чемпионата мира по футболу, который в середине июня впервые в истории мировых первенств примет Россия. Впрочем, сдвиг сроков никак не скажется на посещаемости ПМЭФ-2018. Форум обещает побить все рекорды по числу участников — ожидаются 15 тыс. гостей более чем из 140 стран.

В Санкт-Петербург приедут делегации из Германии, Японии, Швейцарии, Швеции, Греции, Италии, Индии, Саудовской Аравии, Катара, Израиля, Вьетнама, США, Канады и других стран. Для сравнения: в прошлом году на ПМЭФ

были зарегистрированы 14 тыс. человек из 143 стран. А в 2016-м форум посетили 12 тыс. участников из 130 стран.

ПМЭФ — мероприятие политическое, призванное продемонстрировать открытость нашей экономики и включенность в глобальную повестку дня. Именно поэтому об успехе форума стоит судить по количеству иностранных участников, их географии и уровню представительства, говорит ректор РЭУ им. Г.В. Плеханова Виктор Гришин: «ПМЭФ сумеет донести главное: сигнал о том, что инвестиции в Россию — это не только политика, но и экономика. Этот показатель является гораздо более весомым, нежели, например, суммарная стоимость заключенных контрактов, которая не столь однозначна с

позиции динамических сопоставлений: прошлогодние 2 трлн руб. мы, вероятно, преодолеем».

На форуме действительно ожидается рекордная инвестиционная активность. Напомним, что в 2017 году было подписано 386 инвестиционных соглашений на сумму более 2 трлн руб., а в 2016-м, на юбилейном, 20-м по счету, форуме было подписано 356 соглашений на общую сумму свыше 1 трлн руб. По мнению доцента Института бизнеса и делового администрирования РАНХиГС Эмиля Мартиросяна, инвестиционных соглашений будет больше, чем в прошлом году. «Во-первых, очень много инициатив в области инфраструктурных проектов получили межстрановые согла-

сования; во-вторых, я ожидаю, что предстоящий форум станет форумом соглашений в области запуска совместных с зарубежными партнерами проектов в области высокотехнологичных ИТ-проектов и сервисов», — говорит эксперт. В результате, по его словам, объем инвестконтрактов ИТ-индустрии превысит сырьевые контракты. Однако важен не только объем подписанных соглашений, но и их качество, а именно структурная и индустриальная направленность, добавляет Эмиль Мартиросян: «Важнейшим KPI должна быть доля инвестиций в высокотехнологичные проекты

КТО ПОЙДЕТ НЕСЫРЬЕВЫМ ПУТЕМ

ГЛОБАЛЬНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ОТКРЫВАЕТ РОССИИ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ЗАВИСИМОСТИ. **НИНА БЛЕЙМАН**



25%

составил рост российского экспорта в прошлом году по сравнению с 2016-м, по данным РЭЦ

Прошлый год оказался крайне успешным для России с точки зрения международной торговли: впервые с 2013-го был зафиксирован рост как общего экспорта, так и его несырьевой неэнергетической составляющей (ННЭ). По данным Российского экспортного центра (РЭЦ), общий экспорт достиг \$357,1 млрд, увеличившись на \$71,3 млрд (25%) по сравнению с 2016 годом. 63% совокупного прироста обеспечил топливно-энергетический комплекс, несырьевой экспорт вырос на 22,5% в годовом выражении, до \$137 млрд. Вслед за нефтью и газом самыми востребованными российскими экспортными товарами стали полуфабрикаты нелегированной стали, пшеница, алюминий и его сплавы, пиломатериалы, рафинированная медь, металлы платиновой группы, горячекатаный нелегированный листовой прокат, смешанные удобрения, золото, азотные удобрения. По итогам года Россия вышла на первое место в мире по экспорту пшеницы и стабильно удерживает второе по поставкам вооружений. В физическом объеме российский товарный экспорт за год вырос на 3,6%, а реальное увеличение зарубежных продаж и услуг, по данным Росстата, составило 5,4% при среднемировом показателе в 4,2%.

Причиной экспортного скачка стали рост мировых цен на металлы, рекордный урожай зерновых, выход национальной экономики из рецессии, а также усиление мер государственной поддержки экспорта. При этом укрепление курса рубля хотя и способствовало повышению издержек на производство, выраженных в иностранной валюте, не привело к сокращению продаж российской продукции за рубежом, зато позволило

компаниям, интегрированным в мировые цепочки, закупать иностранное оборудование и комплектующие по выгодным ценам, отмечается в докладе Центра стратегических разработок (ЦСР), подготовленном совместно с РЭЦ и Всероссийской академией внешней торговли (ВАВТ).

В 2018 году конъюнктура на международных рынках заметно менее благоприятна: на фоне новой волны протекционизма происходит эскалация торговых войн, растут тарифные и нетарифные барьеры, а обострение отношений с Западом привело к введению нового пакета антироссийских санкций. По словам директора по экспортной политике и анализу РЭЦ Михаила Снега, санкционное давление уже отразилось на экспорте алюминия (по данным РЖД, отгрузки «Русала» за рубеж в апреле сократились на 70%). Если для большинства отраслей ограничения на трансфер инвестиций и капитала будут иметь негативный, но косвенный эффект, то для алюминиевого рынка они весьма чувствительны, подтверждает старший научный сотрудник лаборатории макроэкономических исследований Института прикладных экономических исследований РАНХиГС, руководитель Центра поддержки ВЭД Галина Баландина. Кроме того, экспортный скачок 2017 года означает, что в текущем году показатели будут рассчитываться с высокой базы. Тем не менее в случае отсутствия глобальных макроэкономических изменений по итогам года в РЭЦ ожидают роста как общего, так и несырьевого экспорта, хотя его темпы замедлятся.

Одновременно руководством России поставлена амбициозная задача увеличения объема ННЭ до \$250 млрд к 2024 году: эта цифра была озвучена в послании президента Владимира Путина Федеральному собранию и

закреплена новым «майским указом». Предполагается, что экспорт продукции машиностроения должен достичь \$50 млрд в год, сельхозпродукции — \$45 млрд, экспорт услуг — \$100 млрд. Среди других целевых показателей — увеличение доли экспортеров, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем объеме ННЭ до 10% и увеличение экспортной квоты несырьевых товаров и услуг до 20% ВВП. По словам премьер-министра Дмитрия Медведева, для этого необходимо увеличивать экспорт минимум на 10% в год.

НЕ ВПЕРЕДИ ПЛАНЕТЫ

Рост доли ННЭ (куда помимо несырьевых неэнергетических товаров включен сектор услуг) в структуре российского экспорта в последние годы приобрел черты устойчивой тенденции. Если в 2013 году на его долю приходилось 35% экспорта, то в последние два года — уже чуть менее половины (46–47%), доля ННЭ в ВВП за тот же период возросла с 9,4 до 12–12,5%. Число организаций-экспортеров (без учета индивидуальных предпринимателей) в 2017 году почти достигла 51 тыс., что на 7% больше, чем в 2016 году, и на 54% превышает показатель 2013 года, причем прирост обеспечил преимущественно малый и средний бизнес. Впрочем, фирмы, поставляющие продукцию на внешние рынки, по-прежнему составляют менее 1% от общего числа зарегистрированных предприятий.

Весьма скромна и доля России в структуре мирового экспорта — в 2017 году она составила всего 1,85%, а в секторе услуг — 1,13%. По экспорту на душу населения страна занимает 72-е место в мире и экспортирует меньше несырьевых неэнергетических товаров, чем ее коллеги по БРИКС Бразилия и Индия (с последней — более чем

двукратный разрыв), а также такие страны, как Турция, Малайзия и Вьетнам. По экспорту технологий, согласно данным ОЭСР, Россия в десятки раз уступает ведущим странам мира: США (в 80 раз), Германии (в 40 раз), Нидерландам (в 34 раза), Великобритании (в 25 раз). Такой серьезный разрыв в РЭЦ объясняют недофинансированием и низкой коммерциализацией отечественных НИОКР, проблемами с коммерческим оборотом объектов интеллектуальной собственности и получением кредитования под ее залог, неразвитостью системы поддержки технологического экспорта. Стоит также отметить, что хотя Россию не обошла стороной общемировая тенденция по снижению роли промышленного производства в создании добавленной стоимости, это произошло за счет усиления зависимости экономики от первичного, сырьевого сектора, а не роста сферы услуг, как в КНР, странах ЕС и США.

ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Растущая автоматизация производства позволяет западным транснациональным компаниям переносить производство из развивающихся стран с дешевой рабочей силой обратно в развитые (процесс получил название решоринг), темпы глобализации замедляются, а в экономике проявляются центробежные тенденции, на фоне волны протекционизма падает роль ВТО, зато растет число и значение новых региональных торговых соглашений, обеспечивающих участникам существенные преференции по сравнению с третьими странами. Наконец, все большую долю добавленной стоимости формируют знания, технологии и инновации, а рынок смещается в сторону сектора услуг. Кроме того, рост среднего класса и уровня потребления крупнейших развивающихся

стран с многомиллиардным населением — Китая и Индии — также меняет направления глобальных торговых потоков, в первую очередь — для сырьевых товаров.

Экспортные стратегии России вынуждены учитывать все эти факторы, а также сохраняющуюся геополитическую напряженность в отношениях с Украиной и Западом и растущее санкционное давление. Одним из главных барьеров будет ограничение доступа к зарубежному финансированию для российских компаний. Учитывая дороговизну капитала на внутреннем рынке, наиболее болезненно это отразится на высокотехнологичных отраслях, обладающих наибольшим экспортным потенциалом, отмечает Галина Баландина.

Все эти тенденции, с одной стороны, являются вызовами для развития российского экспортного потенциала, с другой — создают уникальное «окно возможностей». Так, санкции выступают стимулом для создания отечественных производств, обладающих экспортным потенциалом, в рамках политики импортозамещения, развития системы господдержки экспорта, переориентации торговых потоков на азиатские страны и другие развивающиеся рынки. Углубление евразийской интеграции в границах ЕАЭС будет способствовать укреплению позиций страны на зарубежных рынках, особенно в Евразии и АТР, проектированию и продвижению евразийских цепочек добавленной стоимости. Наконец, наличие в Рос-

сии развитой и конкурентоспособной софтверной индустрии и квалифицированных ИТ-специалистов может позволить ей занять уверенные позиции в формирующейся глобальной цифровой экономике. Таким образом, ключевой задачей страны, способной обеспечить экспансию на зарубежные рынки, становится формирование проэкспортной экономической, промышленной и секторальной политики с акцентом на производство продукции более высоких переделов, предоставление технологических и интеллектуальных сервисов, отмечается в докладе ЦСР, РЭЦ и ВАВТ.

ПЕРЕЗАГРУЗКА ПРОГРАММ

«Майский указ» ставит перед правительством задачу формирования в базовых отраслях экономики, прежде всего в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, экспортно ориентированного сектора. Одновременно предстоит выстроить эффективную систему разделения труда и производственной кооперации в рамках ЕАЭС, чтобы обеспечить рост объемов торговли и взаимных инвестиций между его членами в полтора раза.

Помимо общего повышения конкурентоспособности российской продукции предполагается реализовать комплекс мер по господдержке экспорта — они войдут в пересмотренный паспорт стратегической программы «Международная кооперация и экспорт». Будут отменены избыточные требования при лицен-

зировании экспорта и осуществлении валютного контроля, а к 2021 году субъекты ВЭД смогут взаимодействовать с контролирующими органами в режиме «одного окна». К тому же сроку должно быть завершено формирование гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта.

По словам премьер-министра Дмитрия Медведева, необходимо создание новых терминалов, оптово-распределительных и логистических центров на базе агропромышленных и агропродовольственных мощностей, в том числе на Дальнем Востоке. В рамках создания единой системы институтов продвижения экспорта предполагается модернизировать торговые представительства РФ за рубежом (по мнению экспертов ЦСР, РЭЦ и ВАВТ, речь может идти об универсальных и специализированных экспортных торговых домах).

Основными инструментами поддержки экспортно ориентированных производств в промышленности должны стать компенсация затрат по НИОКР и субсидии по комплексным инвестиционным проектам, а также льготные займы Фонда развития промышленности (вплоть до снижения процентной ставки до 1% при экспорте не менее 40% продукции), заявил глава Минпромторга Денис Мантуров.

Одной из главных задач РЭЦ останется вовлечение малых и средних предприятий во внешнеторговую деятельность. По словам нового генерального директора центра Андрея Слепнева, «далеко не все рассматри-

вают себя как глобальных игроков, многие ориентируются только на российский рынок, а иногда и на узкий региональный сегмент, не понимая, что их продукт может быть востребован в мире и имеет хорошие перспективы».

Однако, полагает Галина Баландина, меры, которые предпринимают правительство и РЭЦ — необходимы, но недостаточны. «То, что можно решить быстрыми победами и так делается, однако для системных изменений мотивации регуляторов и контролеров не хватает», — говорит эксперт. Обеспечить конкурентоспособность российских товаров можно только за счет повышения внутренней конкуренции, более вдумчивой политики импортозамещения, создания прозрачных правил игры, сокращения госсектора и исключения коррупционной составляющей. Если эта задача будет решена, \$250 млрд. — не такая большая сумма для экономики с потенциалом России, заключает она.

Впрочем, помимо реализации стратегических планов правительству придется гибко реагировать на изменяющуюся ситуацию в мире. Например, как отметил Владимир Путин, нынешняя торговая война между США и Китаем может сыграть на руку российским производителям свинины: если китайцы закроют рынок для американского мяса, у России есть шанс оказаться, по выражению президента, «тут как тут со своими хрюшками». В 2017 году, по данным РЭЦ, поставки мяса за рубеж выросли на 41%.

НОВЫЙ PEUGEOT TRAVELLER BUSINESS VIP^{*} САМАЯ УДОБНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ^{**}

VIP-КОМФОРТ

Индивидуальные комфортные кресла с кожаной обивкой и отдельная климатическая установка для пассажиров салона

ИННОВАЦИИ

Трансформируемый салон с конфигурацией второго ряда кресел «мобильный офис»

ТЕХНОЛОГИИ

Активный круиз-контроль, навигация, бесключевой доступ, кнопка запуска двигателя, электропривод боковых дверей

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

Реклама.

Эта бизнес-модель разработана специально для России. С марта 2018 года производится в Калуге. Peugeot Traveller Business VIP. Сделан в России. Сделан для России.

*Трэвеллер Бизнес Ви Ай Пи. **Среди модельного ряда Peugeot.

PEUGEOT РЕКОМЕНДУЕТ TOTAL

www.peugeot.ru

НАЛОГ НЕ С ТОННЫ, А С ДОХОДА

ОДНА ИЗ САМЫХ СПОРНЫХ РЕФОРМ В ЭКОНОМИКЕ — ИЗМЕНЕНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ — ВЫШЛА НА ФИНИШНУЮ ПРЯМУЮ. ПОМОЖЕТ ЛИ ОНА ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТИЦИИ В ОТРАСЛЬ? **ВЕРА ГОРДИНА**

Депутаты одобрили законопроект о частичной замене налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) налогом на добавленный доход (НДД), с 1 января 2019 года реформа начнет действовать в пилотном режиме. В течение почти 20 лет она была камнем преткновения между Минфином, с одной стороны, и Минэнерго и нефтяными компаниями — с другой. Потери федерального бюджета, по оценкам Минфина, могут составить до 20–30 млрд руб. в год, правительство взамен рассчитывает на инвестиции нефтяников в отрасль.

ЧТО ИМЕЕМ

Сейчас нефтяные компании платят налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и экспортную пошлину. НДПИ — простой и понятный налог. Добыл тонну нефти — заплати взнос в бюджет. Величина налога меняется каждый месяц, она зависит от типа нефти, динамики мировых цен, курса рубля к доллару, а также от коэффициента Минфина. В 2015 году ведомство ввело особую надбавку при расчете НДПИ, которую затем не раз увеличивало. Например, в этом году она составляет 357 руб. за тонну. В следующем будет уже 428 руб. Таким образом правительство пытается сбалансировать федеральный бюджет, который в последние годы был дефицитным, в то время как ТЭК, несмотря на падение цен на нефть, чувствовал себя неплохо. Ослабление национальной валюты позволило компаниям даже увеличить свои доходы в пересчете на рубли, что дало Минфину основание отправить еще часть «пирога» нефтяников в бюджет за счет этой надбавки.

Еще один платеж — экспортная пошлина. Ее размер также ежемесячно определяет Минфин, корректируя с учетом мировых цен на нефть. Ниже цена — меньше пошлина, и наоборот. (Величина пошлины также зависит от вида экспортируемого ресурса — например, дешевле обходится вывоз высоковязкой нефти.) Так, с 1 мая 2018 года экспортная пошлина на нефть составляет \$118,5 за тонну.

Всего взносов по НДПИ в прошлом году в казну поступило на 4 трлн руб. — темпы прироста за год составили 41% благодаря высоким ценам на нефть. Это 44% от всех поступлений в федеральный бюджет. Еще примерно столько же получили бюджеты субъектов. В соответствии с законодательством нефтяная рента распределяется примерно поровну между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации, на территории которых была добыта нефть. Это позволяет таким регионам, как, например, Тюменская область, быть одними из самых богатых в России.

НЕТ ДОХОДА — НЕТ НАЛОГА

После увеличения налоговой нагрузки с введением в 2002 году НДПИ компании предпочитают осваивать месторождения, для которых правительство установило льготы, поскольку



PHOTO: GETTY IMAGES/RUSSIA

ку инвестиционная привлекательность бурения на участках с обычным режимом налогообложения уменьшалась. По экспертным оценкам, такое положение дел снижало потенциал отрасли, поскольку российские компании имели немного возможностей инвестировать в технологии и разведку. В то же время, например, нефтяные компании США активно занимались сланцевыми технологиями добычи.

Введение НДД дает шанс изменить ситуацию. Ключевое преимущество нового налога — гибкость. Если НДПИ устанавливается просто за добытую тонну нефти, то НДД — только в случае получения дохода от этой тонны. Нет дохода — нет налога. Это позволяет компаниям инвестировать в развитие, отдавая бюджету то, что положено. Как говорят сторонники реформы, бюджет пожертвует копеечкой сейчас, чтобы получить рубль в будущем.

Все месторождения теперь будут поделены на четыре категории: greenfields (новые месторождения) Восточной Сибири, выработанные менее чем на 5%; месторождения, пользующиеся льготой по экспортной пошлине; действующие месторождения в Западной Сибири со степенью выработанности от 10 до 80%, а также greenfields Западной Сибири с выработанностью менее 5% и с совокупными запасами не более 50 млн т. В список пилотных проектов по применению НДД в нефтяной отрасли вошли 35 участков, разрабатываемых «Роснефтью», ЛУКОЙлом, «Газпром нефтью», «Сургутнефтегазом», а также несколькими менее крупными компаниями.

Таким образом, применение НДД приводит налоговую нагрузку в соответствие с условиями добычи нефти на каждом конкретном месторождении. Это создает условия для инвестиций, в том числе в разработку месторождений с повышенными производственными затратами, включая трудноизвлекаемые запасы, объясня-

ет заведующий лабораторией Института экономической политики имени Гайдара Юрий Бобылев.

Переход на НДД — это непростой выбор между наполнением бюджета любой ценой и будущим нефтяной отрасли, констатирует аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов. И его уже нельзя откладывать, уверен эксперт. По итогам 2016–2017 годов добыча нефти в России стабилизировалась на уровне 547 млн т в год. Это самый большой объем за все постсоветское время, примерно равный исторически максимальной добыче в 1980-е годы. При этом прирост запасов очень быстро сократился с 575 млн т в 2016 году до 550 млн т в 2017 году. Фактически прирост запасов в прошлом году всего на 3 млн т превысил добычу. Такого не было с начала 2000-х годов. Отрасль оказалась перед угрозой консервации.

В ЧЕМ ПОДВОХ?

В целом мировой опыт подобного налогообложения нефтянки можно считать успешным. Страны по-разному настраивали НДД под свои задачи. Например, в Норвегии, Великобритании и Австралии применяются единые ставки рентных налогов на доход. В Казахстане действует прогрессивный налог на сверхприбыль, ставка которого составляет от нуля до 60%.

Очевидный минус реформы в краткосрочной перспективе — потери федерального бюджета. Последовательным критиком НДД был в течение многих лет замминистра финансов, куратор налогового блока Сергей Шаталов. Именно он неоднократно откладывал реформу в долгий ящик, ссылаясь на ее неприменимость для России. Однако его преемник с 2016 года Илья Трунин смог найти компромисс между правительством и нефтяниками.

Нефтяным компаниям реформа дает большое преимущество, и уже появились опасения в том, что нефтяники начнут утаивать часть доходов.

Некоторые страны, применяющие похожие системы, уже столкнулись с тем, что производители занижают доходы и завышают расходы, чтобы платить меньше налогов.

«Потери федерального бюджета могут превысить прогнозируемые 20–30 млрд руб., поскольку конструкция НДД позволяет завязать расходы, сократив тем самым налогооблагаемую базу (скажем, раздвиг административные издержки или же за счет роста затрат на трубы, дорожающие чуть ли не каждый год)», — опасается независимый эксперт Леонид Хазанов. По его оценкам, потери могут составить порядка 50 млрд руб.

Поскольку Минфин долго сопротивлялся, с неохотой шел на реформу, это нашло отражение в ее итоговой конструкции — она будет проводиться постепенно и с оговорками, отмечает аналитик ГК «Финам» Алексей Калачев. «Во-первых, на НДД пока будут переводиться лишь пилотные проекты и под него подпадет лишь около 5% добычи в стране. Во-вторых, выпадение доходов бюджета из-за введения НДД предполагается хотя бы частично компенсировать ростом ставок по НДПИ по остальным месторождениям. И в-третьих, не все затраты в полном объеме можно будет вычитать, а только в пределах заданных значений», — объясняет эксперт.

Время для запуска нового налога выбрано удачное. Профицит федерального бюджета в 2018 году может составить 1,5–2% ВВП, при том что в 2017 году он был исполнен с дефицитом 1,4% ВВП. Это стало возможным благодаря росту цен на нефть: сейчас они приближаются к \$78 за баррель марки Brent при заложенной в бюджет цене чуть ли не вдвое меньше — \$40.

Впоследствии, если реформа будет признана удачной на пилотных месторождениях, НДД получит распространение на территориях более широкого охвата. Разумеется, при условии, что цены на нефть останутся на высоком уровне.

«В ХИМПРОМЕ СТРОЯТ СТРАТЕГИИ НА 50 ЛЕТ, ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ МИНИМАЛЬНО»

О ВЫЗОВАХ, НА КОТОРЫЕ ОТВЕЧАЕТ ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, РБК+ РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ BASF В РОССИИ И СНГ **ОЛЬГА ПЕРЛОВСКАЯ**



ФОТО АЛЕНА КОНДЮРИНА/ДЛЯ РБК

«РЕСУРСЫ В СТРАНЕ — НА «ПЯТЕРКУ». С ИНФРАСТРУКТУРОЙ — ДОСТУПОМ К ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, ЛОГИСТИКЕ — СИТУАЦИЯ ЧУТЬ ХУЖЕ, НО В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ОНА УЛУЧШАЕТСЯ»

— Химпром — одна из отраслей, в которых происходят наиболее заметные технологические изменения. В каких направлениях ожидаются прорывы, как меняются стратегии химических компаний?

— Для всего человечества главный вызов в том, что к 2050 году население нашей планеты достигнет 9 млрд человек. Ожидания в отношении уровня жизни при этом растут, а ресурсы Земли истощаются. За последние лет сорок мы стали использовать в полтора раза больше ресурсов, чем раньше. Глобальная задача — повышать качество жизни, экономнее используя ресурсы. По большому счету все новые тренды, все инновации в химической промышленности так или иначе связаны с экономией ресурсов и повышением эффективности.

— Каким образом химические технологии экономят ресурсы и дают блага?

— Таких примеров масса. Например, 3D-печать позволяет не производить лишнего и предполагает применение новых долговечных материалов. Компания BASF сильна в разработке инновационных полимеров, одно из направлений, которое мы активно разрабатываем, — это как раз композиционные материалы, которые позволят применять 3D-печать в большой промышленности.

Другая область, в которую компания инвестирует значительные средства, — сырье для удобрений и средства защиты растений: все, что позволяет получать с гектара больше продукции и улучшить ее качество. На российский рынок мы ежегодно выпускаем несколько инновационных продуктов для сельского хозяйства.

— Как изобретение новых химикатов для повышения урожайности соотносится с принципами «зеленой» химии?

— У понятия «зеленая» химия» много прочтений. На мой взгляд, наиболее

правильное — это как раз экономия и эффективное использование ресурсов, известная концепция устойчивого развития. Она предполагает производство с оглядкой на все возможные последствия для человека и окружающей среды.

Порой использование, казалось бы, возобновляемых и природных ресурсов вроде пальмового масла может серьезно вредить экосистеме. Если под земледелие с низким уровнем технологий использовать огромные площади, отобрав их у природы, как это делается в ряде стран Юго-Восточной Азии, то это наносит больший урон, чем небольшое эффективное сельхозпроизводство. Вообще, устойчивое развитие — уже не предмет свободного выбора, мы просто не можем иначе. Не надо думать, что эти тренды до России пока не дошли. Наша химическая промышленность заинтересована в конкурентоспособности на мировом рынке, а для того очень важно следовать принципам устойчивости. На государственном уровне разрабатывается технический регламент для химической промышленности, который должен учесть социальные, экономические и экологические факторы.

— У химического концерна, работающего в сегменте b2b, много контрагентов в разных отраслях экономики. Как вам кажется, где в России стагнация, а где точки роста?

— В целом химическая отрасль растет быстрее ВВП. Мы смотрим прогнозы развития тех или иных отраслей, но также работаем в «полях» и видим, что происходит у наших заказчиков. Интенсивно развивается сельское хозяйство. Инвестиции в нефтегазовой отрасли, нефтепереработке также не снижаются. Стратегическими направлениями в русле импортозамещения становятся пищевая и фармацевтическая промышленности. Во всех этих отраслях BASF традиционно силен. Активно развивается и наше на-

правление строительной химии. Мы — крупнейший поставщик материалов для строительства подземных сооружений, а метрополитен строят сейчас как никогда активно. Наши решения применяются при строительстве взлетно-посадочных полос аэропортов, например Домодедово, и при строительстве дорог, например Западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге. При возведении вантового моста на остров Русский технологии BASF позволили закачать бетон на феноменальную высоту, избежав его преждевременного затвердевания.

Мы видим перспективы и в стагнирующих отраслях. Например, в строительстве коммерческой недвижимости. Там объем не увеличивается, но растут требования к качеству и энергоэффективности зданий, а значит, растет спрос на наши материалы. Зачастую нам удается продавать очень дорогие инновационные продукты и в тех случаях, когда заказчики ставят перед собой задачу снижения себестоимости. Химия здесь — очень хороший рецепт.

— Что такое кросс-индустриальный подход, который продвигает BASF?

— Это предмет нашей гордости. Кросс-индустриальный подход востребован в России больше, чем на многих других рынках. Почему? Например, в основе сельского хозяйства в нашей стране — крупные интегрированные агрохолдинги в отличие от Германии или Центральной Европы, где в основном небольшие фермерские хозяйства. Агрохолдинг — это полная цепочка, от поля до прилавка, и мы предлагаем свои решения для каждого из ее сегментов. К примеру, пшеницу выращивают с помощью наших средств защиты растений, урожай обогащают нашими витаминами и готовят корм для сельскохозяйственных животных. Для хранилищ у нас есть полиуретановая теплоизоляция, для полов для забойного цеха, где очень агрессивная

среда, — у нас также есть свои решения. На пищевом производстве нужны мойка и дезинфекция — мы мировой лидер в производстве ингредиентов для специальных средств. Мы также предлагаем решения по водоочистке и водоподготовке, что особенно важно для сельского хозяйства. Другой пример — цепочки в нефтехимии или газохимии, от добычи до производства коммерческого топлива или пластиков, требующего особых добавок.

— Это реализация модного тренда — переход от бизнеса продуктов к бизнесу услуг?

— Скорее, к бизнесу, касающемуся комплексной стратегии заказчика. Имея возможность разговаривать с ним по всей цепочке добавленной стоимости, мы являемся для заказчика экспертом в том числе при обсуждении его инвестиционных стратегических проектов.

— BASF с Россией связывает 150-летняя история, которая прерывалась только на периоды исторических катаклизмов. Насколько важен для вас российский рынок, с рынками каких стран его можно сравнить?

— Действительно, в России в XIX веке было открыто первое за пределами Германии производство, которое появилось у BASF, а полностью отношения компании с Россией прерывались только во время Второй мировой войны. Стратегически в многолетней перспективе российский рынок остается очень привлекательным. Ресурсы в стране — на «пятерку». С инфраструктурой — доступом к электроэнергии, логистике — ситуация чуть хуже, но в последние годы она улучшается. Мы, как серьезный инвестор, видим рост поддержки и на региональном уровне.

— Как на вашей стратегии в России отражается непростая международная обстановка?

— В химпроме строят стратегии на 50 лет, и политическая турбулентность, безусловно, какое-то влияние оказывает, и мы его учитываем, но на таком горизонте оно минимально. Главное — большой рынок, природные и трудовые ресурсы. Наши перспективы — в сотрудничестве с российскими компаниями и игроками химической промышленности. Это реализуется в виде наших собственных производств, совместных предприятий или контрактного производства, когда мы приходим на технологическую площадку партнера со своими ноу-хау. В России порядка десяти заводов и технологических площадок с участием BASF. Если говорить о секторе, например, нефтехимии, то здесь ставка — именно на партнерство с ключевыми заказчиками.

— Стараетесь выстраивать связи таким образом, чтобы их было не разорвать?

— Здесь взаимные интересы. Это и выход к глобальному рынку, и использование российских ресурсов. Речь не только о покрытии внутрироссийских потребностей: рассматриваем возможность инвестиций в Россию и для создания экспортных производств.

НЕФТЯНИКИ ИДУТ НА СЕВЕР

МИРОВОЙ СПРОС НА УГЛЕВОДОРОДЫ РАСТЕТ, А РАЗВЕДАННЫЕ ЗАПАСЫ В РАЙОНАХ ТРАДИЦИОННОЙ ДОБЫЧИ СОКРАЩАЮТСЯ. СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЗАДАЧЕЙ СТАНОВИТСЯ ОСВОЕНИЕ МЕСТОРОЖДЕНИЙ В АРКТИКЕ. **ВЕРА ГОРДИНА**

По данным норвежской аналитической компании Rystad Energy, в 2017 году было открыто порядка 6,7 млрд барр. нефтяного эквивалента, в то время как годом ранее этот показатель был равен 8 млрд барр. Эксперты компании называют такое падение очень чувствительным. Генеральный секретарь ОПЕК Мохаммед Баркиндо в прошлом году на нефтегазовом форуме в Стамбуле прогнозировал, что далее процесс снижения мировых разведанных запасов нефти пойдет в ускоренном темпе. Примерно такой же прогноз выдавал глава Минэнерго России Александр Новак.

Проблема стала очевидной в 2015 и 2016 годах после обвала цен на нефть, который вынудил компании сокращать инвестиции в бурение разведочных скважин, и объемы разведки в 2016 году упали до минимума за последние 70 лет. В результате с учетом истощения действующих месторождений уже к 2020 году может возникнуть дефицит поставок энергоносителя.

Между тем, как следует из отчета Международного энергетического агентства (IEA), опубликованного в феврале, мировой спрос на нефть в 2018 году превысит на 1,4% показатель прошлого года и составит 99,3 млн барр. в сутки. Темп немного ниже, чем в прошлом году, когда потребление выросло на 1,6 млн барр. в сутки, тем не менее тенденция очевидна — спрос на углеводороды растет вместе с растущей мировой экономикой (небольшое снижение объясняется тем, что в прошлом году вновь после долгого периода вверх пошли цены на нефть).

НОВЫЕ ПЛАСТЫ

Основной потенциал развития нефтегазовой отрасли заключен в арктических запасах углеводородов. По данным ООН, разведанные запасы арктической нефти (сухопутной и на шельфе) составляют порядка 100 млрд т, газа — 50 трлн куб. м. В исследовании также говорится о неразведанных зонах, где, предположительно, могут быть сосредоточены крупные месторождения углеводородов. Причем на российскую территорию приходится порядка 60% сырья. По данным Минэнерго, территория Арктической зоны России составляет 4386,6 тыс. кв. км, здесь сосредоточены значительные извлекаемые запасы углеводородов — почти 25% общероссийских запасов нефти и газового конденсата и более 72% газа. Оценка Института нефтегазовой геологии и геофизики Сибирского отделения РАН говорит о том, что объем запасов на этой территории составляет порядка 100 млрд т условного топлива (единица учета нефти и газа).

Риски добычи в условиях северных широт, особенно на шельфе, высоки. А рентабельность из-за сложности разведки и разработки месторождений, скрытых толщей льда, а также дополнительных затрат при транспортировке ниже, чем в районах традиционного промысла.



ФОТО: ДЕНИС КОЖЕВНИКОВ/ТАСС

Заместитель директора аналитического департамента компании «Альпари» Анна Кокорева обращает внимание на то, что в зоне вечной мерзлоты передвижение спецтанкеров повышенного ледового класса идет медленно, в ряде случаев они должны сопровождаться дополнительными ледоколами. Строительство инфраструктуры, портов в арктических широтах также требует серьезных инвестиций, которые приводят к удорожанию сырья. Впрочем, по причине глобального потепления, которое привело к таянию льдов, появилась надежда, что доступ к ресурсам станет проще. И тем не менее, считает эксперт, «Арктика имеет шанс стать крупнейшим мировым источником углеводородов»: нефть и газ там высокого качества, с небольшим содержанием серы и примесей.

Несмотря на колоссальные затраты и суровые условия работы, не только Россия, США, Канада, Норвегия, но даже географически далекий от региона Китай разработали госпрограммы по освоению Арктики. Практически все мировые нефтегазовые гиганты, такие как ExxonMobil, BP, PetroChina, Royal Dutch Shell, Chevron, Petrobras, Total, проводят собственные исследования. Арктические богатства труднодоступны, их активная разработка сейчас нерентабельна, но все стремятся обеспечить себе такую возможность на будущее.

Недавно разрешение бурить в Баренцевом море получила норвежская Statoil, хотя в начале 2018 года власти Норвегии всерьез обсуждали возможность запрета на ближайшие четыре года бурения скважин и геологоразведку в наиболее уязвимых с экологи-

ческой точки зрения районах Арктики, включая шельф. В некоторых северных районах запрет уже действует и сохранится минимум до 2021 года — на шельфе Лофотенских островов, архипелага Вестеролен, острова Сенья и ряде других.

Наиболее активны в регионе российские компании, которые продолжают вкладывать деньги в это направление. Санкции, действующие с 2014 года, не стали препятствием, хотя они включают, в частности, запрет на передачу российским компаниям западных технологий.

По данным Минэнерго, в 2017 году в Арктике было добыто 96,2 млн т нефти (около 18% российской добычи, прирост на 3,8% к 2016 году) и 568,9 млрд куб. м газа (около 83% всего объема добываемого в стране газа, прирост на 9,6%). «Роснефть», например, с 2012 по 2017 год инвестировала в разработку арктического шельфа около 100 млрд руб., до 2021 года объемы вложений вырастут до 250 млрд руб. Компания ведет добычу на шельфе с платформы «Приразломная». В планах бурение как минимум 12 поисковых скважин на шельфе моря Лаптевых, в Карском и Баренцевом морях.

СОЛНЦЕ И ВЕТЕР

Нефть и газ не единственные источники энергии за полярным кругом, как это принято считать. В Арктике имеются условия для развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ) — солнца и ветра.

По мнению научного сотрудника Центра экономического моделирования энергетики и экологии РАНХиГС Татьяны Ланьшиной, Арктика имеет серьезные перспективы обеспечения

своих населенных пунктов электроэнергией за счет ВИЭ. Во многих удаленных поселках стоимость электроэнергии доходит до 100 руб. или даже 200 руб. за киловатт из-за высокой стоимости доставки дизельного топлива. В таких условиях при наличии хорошего ветрового или солнечного потенциала применение ВИЭ экономически оправданно.

В то же время директор Института энергоэффективных технологий в строительстве Владимир Сидорович не видит большого потенциала для развития ВИЭ в арктической зоне. «Арктика — суровый и малонаселенный регион. Уровень инсоляции там низкий, то есть нет серьезного потенциала для развития солнечной энергии. Для развития ветроэнергетики требуются адаптированные для холодного климата технологии. Также и удаленность от крупных центров потребления электроэнергии делает бессмысленным строительство сколько-нибудь крупных генерирующих мощностей ВИЭ в Арктике», — говорит эксперт. В то же время он признает, что возобновляемые источники энергии «могут использоваться для энергоснабжения удаленных населенных пунктов и месторождений в арктической зоне для снижения потребления привозного топлива и выбросов».

В арктических регионах других стран ВИЭ уже получили широкое развитие. Одним из пионеров в этом является американская Аляска, где некоторые поселки почти полностью перешли на ВИЭ, другие поставили себе цель довести использование возобновляемых источников до 70–80% в течение ближайших пяти–семи лет.

«ГЕОЛОГОРАЗВЕДКА — ЭТО РЕСУРС ПРОРЫВНОГО РОСТА РОССИИ»

О ТОМ, ПОЧЕМУ НЕ НУЖНО СТЕСНЯТЬСЯ УГЛЕВОДОРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ, В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ КРУПНЕЙШЕЙ ГЕОФИЗИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ РОССИИ «ГЕОТЕК СЕЙСМОРАЗВЕДКА» **ВЛАДИМИР ТОЛКАЧЕВ**



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

— **Считаете ли вы эффективным разделением труда в международном масштабе, когда какие-то страны занимаются сейсморазведкой, другие работают с открытыми месторождениями? Подходит ли России такая схема?**

— Действительно, такое разделение произошло, на поиск нефтегазовых месторождений активно выдвинулись китайские компании. В первую очередь речь идет о китайском гиганте BGP («дочка» Китайской национальной нефтяной корпорации, CNPC. — РБК+). Они занимаются первоначальной сейсморазведкой, а далее на разработку и на владение месторождением заступают американские и английские компании. Это все ведет к определенным проблемам, а именно к потере геологического суверенитета. Нужно проводить работы, связанные с переработкой нефти, развивать нефтехимическое и газохимическое производства. Должен быть глубокий дальней передел, должны образовываться добавочные стоимости.

— **Насколько критична ситуация с открытыми месторождениями?**

— Сейчас сформировался колоссальный дефицит открытых месторождений, и мы не можем себе позволить не заниматься поиском новых, особенно на глубинах свыше 5 км. На этих глубинах тоже есть нефть, с ней можно работать, то же самое с газом. Нужно постоянно заниматься разработкой новых ресурсов, именно эту задачу решает сейсморазведка. Это вопрос экономического развития страны, а для экономического прорыва нужны углеводородные ресурсы. И не нужно стесняться углеводородной экономи-

ки. Нефть — это хороший товар, у нас он есть, и мы будем с ним работать. Многим странам приходится закупать готовую нефть, нефтепродукты. При этом надо иметь в виду, что из госбюджета деньги на бурение постоянно выделять невозможно, финансирование должны обеспечивать коммерческие компании, а от государства требуется создать условия для эффективных инвестиций.

— **Какой должна быть схема государственно-частного партнерства (ГЧП)?**

— Схема ГЧП такова. На участках недр, признанных перспективными для лицензирования, геолого-разведочная компания проводит масштабные площадные сейсморазведочные исследования, в результате которых должен быть подготовлен пакет геолого-геофизической информации и рекомендации по максимально привлекательной «нарезке» блоков. Источник финансирования работ — средства инвесторов или кредиты, привлекаемые исполнителем. В свою очередь, государство принимает на себя обязательства в согласованный срок рассмотреть предложения и организовать реализацию недропользователям подготовленных лицензионных участков недр. Стоимость участков должна включать в себя расходы исполнителя на подготовку лицензируемой территории, в том числе на обслуживание займов. Иными словами, идея очень простая. ГЕОТЕК разворачивает полномасштабные поисковые работы 3D на перспективных участках за счет банковского финансирования. Через год государство предлагает недропользователям купить эти участки, что дает возможность решить вопрос с возвра-

«СЕЙЧАС КОЛОССАЛЬНЫЙ ДЕФИЦИТ ОТКРЫТЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ, И МЫ НЕ МОЖЕМ НЕ ЗАНИМАТЬСЯ ПОИСКОМ НОВЫХ, ОСОБЕННО НА ГЛУБИНАХ СВЫШЕ 5 КМ. НА ЭТИХ ГЛУБИНАХ ТОЖЕ ЕСТЬ НЕФТЬ И ГАЗ»

том кредитов. А наша компания занимается реализацией участков, пакетов с информацией недропользователям и проводит дальнейшие работы.

— **Как можно заинтересовать нефтегазовые компании отказаться от буровзрывного метода сейсморазведки в пользу невзрывных источников?**

— Думаю, не нужно постоянно заинтересовывать в этом нефтегазовые компании, так как все методы хороши по-своему. Хотя, безусловно, импульсные источники более перспективны — и в части снижения уровня шума, помех в работе, и по другим показателям. И нужно развивать «зеленую» сейсмику. Однако мы работаем для компаний и не можем диктовать им технические условия. Какие они посчитают нужными, такие и будут применять.

— **В марте вы презентовали начало работы предприятия «ГИНРАН**

ГЕОТЕК Евразия». Что представляет собой пилотный проект в Прикаспийской низменности?

— Основная задача пилотного проекта по проведению поисково-оценочных сейсморазведочных работ МОГД-3D — это выявление новых нефтегазопроисковых объектов и подготовка их к лицензированию. Поиск будем вести на участках традиционной нефтедобычи, наша цель — это и стратегические месторождения, сопоставимые по запасам с Карачаганакским, Астраханским, месторождениями Тенгиз и Кашаган, и средние месторождения в надсолевом комплексе — на небольших глубинах. Совместно с нашими партнерами из Республики Казахстан мы намерены собрать и систематизировать геолого-геофизическую информацию как по российской, так и по казахстанской части бассейна Прикаспия. Это общегеологические данные, информация по скважинам, по электромагнитной разведке, данные гравиразведки. Всю полученную информацию будем анализировать с учетом принципа «геология без границ». Только такой подход даст возможность находить новые объекты. И конечно, особое внимание будем уделять скважинам, вскрывшим подсолевые отложения (на глубине 3,0–4,5 тыс. м. — РБК+). А ресурсы таковых в Прикаспийской низменности колоссальные на территориях обеих стран.

— **Каково место вашей компании на международном рынке нефтегазоразведки сегодня?**

— ГЕОТЕК — крупнейшая сейсмическая компания в мире. По некоторым параметрам крупнее нас только китайцы — BGP. Но с точки зрения квалификации работы в сложных широтах, тяжелых климатических условиях, с учетом географической разбросанности объектов, непростой логистики, конечно, мы первые. Лидируем также по количеству видов выполняемых работ, по количеству операционного кадрового состава. А сейчас, когда многие компании уходят с рынка сейсморазведки, такие как крупнейшая международная нефтесервисная Schlumberger, например, для нас создается лучшая ситуация, ГЕОТЕК в таких условиях — уникальная компания.

Еще один важный момент: все стараются уходить в обработку и интерпретацию данных геофизических исследований скважин. Но кто-то ведь должен «делать поле», полевые работы нельзя сворачивать. Дефицит открытых месторождений, который мы имеем сегодня, означает невозможность восполнить минерально-сырьевую базу, и этот дефицит очень опасен. Сегодня мы на шестом месте в мире по неразведанным запасам, это плохой показатель. Обнадеживает приход в правительство Российской Федерации по нашим направлениям новых энергичных руководителей.

ЯДЕРНЫЕ ТЕМПЫ

РОССИЯ УКРЕПЛЯЕТ ЛИДЕРСТВО В МИРОВОЙ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКЕ ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ ЯДЕРНЫХ РЕАКТОРОВ НА БЫСТРЫХ НЕЙТРОНАХ. **МИХАИЛ СЕРГЕЕВ**

ЧИСТАЯ ЭНЕРГИЯ

Атомная энергетика — одно из наиболее перспективных направлений в топливно-энергетическом комплексе, уверены в отрасли. «Нам нужны все чистые источники энергии, включая ядерную энергетику», — заявил представитель Всемирной ядерной ассоциации Джереми Гордон в мае на форуме «Атомэкспо 2018» в Сочи. А возобновляемым и безопасным ресурсом атомную энергетику делают ядерные реакторы на быстрых нейтронах (РБН). На недавней встрече с председателем правительства Дмитрием Медведевым глава «Росатома» Алексей Лихачев сказал, что «быстрые реакторы, особенно с металлическим теплоносителем, дают нам принцип безопасности, близкий к природному, близкий к естественному».

В технологиях быстрых реакторов Россия лидирует много лет, два таких реактора с натриевым теплоносителем — БН-600 и БН-800 — успешно работают на Белоярской АЭС. БН-800, например, получил в 2016 году награду влиятельного американского журнала об энергетике Power, победив в номинации «Лучшие станции» (Top Plants), в которой конкурируют наиболее перспективные, инновационные проекты. Планируется строительство еще более мощного «блока будущего» БН-1200. Одновременно «Росатом» работает над проектом качественно нового быстрого реактора со свинцовым теплоносителем.

Опытно-демонстрационный энергокомплекс (ОДЭК) создается на площадке Сибирского химического комбината в закрытом административно-территориальном образовании Северск Томской области. Работы ведутся в рамках проекта «Прорыв» по созданию новой технологической платформы с замкнутым ядерным топливным циклом, который позволит решить проблему утилизации отработанного ядерного топлива и радиоактивных отходов. Как недавно сообщил ТАСС научный руководитель проектного направления «Прорыв» Евгений Адамов, активное строительство уникального ядерного энергоблока БРЕСТ-300 в Северске может начаться в 2019 году. Причем, по его словам, «большая часть оборудования не имеет мировых аналогов».

Реакторы на быстрых нейтронах имеют большие преимущества, поскольку их возможности позволяют замкнуть ядерный топливный цикл. Это удастся сделать за счет расширенного воспроизводства ядерного «горючего», которое значительно расширяет топливную базу атомной энергетики. «Основное преимущество реакторов на быстрых нейтронах — значительное снижение риска аварийности и повышение экологичности работы АЭС», — говорит первый вице-президент Российского союза инженеров Иван Андриевский. «В целом это направление очень перспективное, оно развивается динамично и стоит того, чтобы его разрабатывать дальше. У быстрых реакторов, безусловно, есть коммерческая перспектива. Когда



ФОТО: ВАДИМ ЖЕРНОВ/РИА НОВОСТИ

технология будет обкатана, будет показана ее себестоимость, безопасность и прогрессивность, заказчики обратятся к «Росатому», — считает эксперт.

По его мнению, не все пока гладко, технология не вполне отлажена, «требования к ней не стандартизованы, имеется ряд спорных моментов и трудностей с ее реализацией», это объясняется тем, что многое испытывается впервые. «Например, — говорит Иван Андриевский, — есть некоторые трудности с созданием МОКС-топлива (Mixed-Oxide fuel — ядерное топливо, содержащее несколько видов оксидов делящихся материалов. — РБК+), к которому предъявляются гораздо более жесткие требования, и до сих пор ведутся споры, какой теплоноситель использовать в РБН», — считает эксперт.

О том, что технология еще далеко не отработана, говорит и случай с японским РБН «Мондзю», который пришлось вывести из эксплуатации год назад из-за хронических поломок. При этом российские реакторы БН-600 и БН-800 работают прекрасно, напоминает Иван Андриевский. И если БН-800 эксплуатируется с 2015 года, то БН-600 был запущен в 1980-м.

К числу достоинств быстрых реакторов доцент Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС Иван Капитонов относит также «использование бесполезных для обычных реакторов урана-238 и тория-232, из которых готовится специальное МОКС-топливо». Надо также учесть, что реакторы на быстрых нейтронах можно использовать не только для энергоснабжения городов и заводов, но и для получения нового ядерного топлива (для традиционных ядерных электростанций) и они могут иметь коммерческие перспективы.

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ РЕАКЦИИ

«Росатом» планирует вывести на самоокупаемость строящийся в Томской области реактор на быстрых нейтронах БРЕСТ-ОД-300. «Проект «Прорыв», я уверен, выйдет на самоокупаемость, а если цены на газ не будут сильно расти, то может и стать прибыльным. Но такой задачи не стоит. Проект направлен прежде всего на отработку технологий. А вот технологии, которые на нем будут обкатываться, потенциально очень даже прибыльны» — с такими словами сопроводил презентацию проекта «Прорыв» его руководитель Евгений

Адамов в Законодательной думе Томской области в августе прошлого года. Он уточнил, что речь идет о затратах на проект без учета средств на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. «БРЕСТ-ОД-300 не является коммерческим <проектом>, и перед ним не ставится задача принести прибыль, однако по существующим расчетам установка будет самоокупаемой», — уверен Евгений Адамов.

Еще одно важное направление развития технологий быстрых реакторов — строительство многоцелевого научно-исследовательского реактора четвертого поколения на быстрых нейтронах (МБИР) в Димитровграде Ульяновской области. На базе МБИР планируется создать международный центр исследований. Этот ядерно-инновационный кластер создан в 2010 году для развития региона за счет коммерциализации проектов в сфере ядерных технологий и медицины. В ноябре 2017 года предприятие «Атомэнергомаш» (машиностроительный дивизион «Росатома») объявило о завершении изготовления тепловой защиты МБИР. Тепловая защита представляет собой тяжеловесную цилиндрическую конструкцию, состоящую из толстостенных чугунных колец наружным диаметром 4 м, в которую монтируются специальные трубы из нержавеющей стали в качестве активных элементов охлаждения.

Время подготовки и проведения экспериментов и исследований на новом реакторе по сравнению с ныне действующими установками сократится в несколько раз. Уникальные возможности МБИР помогут созданию новых конкурентоспособных и безопасных ядерных энергетических установок, в том числе и реакторов на быстрых нейтронах для замыкания ядерного топливного цикла. Планируется, что создание МБИР обеспечит атомную отрасль современной и технологически совершенной исследовательской инфраструктурой на ближайшие 50 лет. Работать новый реактор, как ожидается, начнет после 2020 года.

Формирование международной кооперации исследователей вокруг МБИР идет полным ходом. «Росатом» подписал меморандум о взаимопонимании с участниками Центра компетенций V4G4 (V4G4 Center of Excellence), который был создан четырьмя институтами ядерных исследований и инжиниринговыми компаниями из Польши, Чехии, Словакии и Венгрии. Партнеры договорились согласовать ключевые условия участия в международном центре исследований на базе МБИР и определить необходимый объем реакторного ресурса для выполнения научной программы.

«Золотой век» быстрых реакторов наступит, по оценкам Ивана Андриевского, во второй половине XXI века. Пока имеет смысл заниматься и совершенствовать производство как тепловых реакторов, так и реакторов на быстрых нейтронах, полагает эксперт. После 2020 года, когда будет введен в эксплуатацию МБИР, процесс распространения реакторов на быстрых нейтронах может ускориться.

УДОБРЕНИЯ ПОДКОРМЯТ ЭКСПОРТ

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ СТАНЕТ ОДНИМ ИЗ ДРАЙВЕРОВ РОСТА ПРОДАЖ ЗА РУБЕЖ РОССИЙСКОЙ НЕСЫРЬЕВОЙ ПРОДУКЦИИ. **НИНА БЛЕЙМАН**



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

Увеличение объемов несырьевого неэнергетического экспорта до \$250 млрд к 2024 году станет одной из ключевых задач нового правительства: она была озвучена президентом Владимиром Путиным в последнем Послании Федеральному собранию и закреплена новым майским указом. Немалую роль в этом предстоит сыграть химической промышленности: по оценке главы Минпромторга Дениса Мантурова, ее вклад в целевой показатель может составить около \$15 млрд.

По данным Международной ассоциации производителей удобрений, за последние полвека потребление минеральных удобрений в мире выросло почти в шесть раз. При этом около 60% производства обеспечивают всего пять стран, обладающих необходимыми природными ресурсами, — Китай, США, Индия, Россия и Канада. По оценке Российской ассоциации производителей удобрений, на долю России приходится около 10% мирового производства всех удобрений (второе место после Китая) и 17% мировой торговли этой продукцией. Для полного удовлетворения потребностей внутреннего рынка хватает 29% объема выпуска отечественной промышленности, а 71% направляется за рубеж.

2017 год оказался для российских экспортеров успешным: общий объем экспорта удобрений вырос на 8,7%, до \$7,2 млрд, что составляет 5,4% всего несырьевого неэнергетического экспорта.

ГОСУДАРСТВО ПОДСТАВИТ ПЛЕЧО

В 2010–2016 годах российские производители, по официальной статистике, нарастили производство на

18%, с 31,2 млн до 36,81 млн т. Однако значительная часть инфраструктуры, построенной еще в советское время, выработала свой ресурс. Поэтому компании-производители намерены до 2030 года реализовать более 30 инвестиционных проектов с выходом на общий объем производства 27 млн т — такие показатели заложены в утвержденную в апреле нынешнего года правительством «дорожную карту» развития отрасли до 2025 года.

Ожидается, что реализация комплексных мер господдержки производителей позволит нарастить объемы производства на 7,3 млн т по сравнению с 2016 годом и увеличить долю экспорта в структуре выпуска минеральных удобрений на 4%.

Велик и потенциал внутреннего рынка. Хотя в 2016–2018 годах, по данным Росстата, объемы внесения удобрений выросли на 17%, уровень внесения в целом по стране остается низким: 48,8 кг на 1 га против 140 кг в США, 130 кг в ЕС и 90 кг в Латинской Америке.

Одними из главных рисков развития отрасли называют перспективу введения экспортных пошлин на удобрения и рост тарифов естественных монополий или стоимости основных видов сырья, а также высокую стоимость финансирования новых и модернизации существующих проектов.

При текущей внешнеэкономической конъюнктуре немногим российским игрокам удастся привлекать в экономику заемное финансирование. Кредитное соглашение ПАО «Тольяттиазот» с синдикатом банков Commerzbank AG (Швейцария) и Landesbank Baden-Wuerttemberg (Германия) на сумму €180 млн сроком на девять лет при ставке 2% является индикатором заинтересованности иностранных финансовых

институтов в работе с российскими компаниями, горизонт развития которых понятен инвестору, полагает председатель совета директоров «Тольяттиазота» Петр Орджоникидзе. «Решение уважаемых международных финансовых организаций о поддержке проекта ТоАза является своеобразным знаком качества, подтверждением правильности нашей стратегии и уверенности в ее успехе», — отметил он.

От государства ведущие российские компании ждут защиты их интересов на внешнем рынке. Например, в конце марта Межведомственная комиссия по международной торговле Украины увеличила размер антидемпинговой пошлины на импорт аммиачной селитры из России до 42,96%, а ранее в том же месяце был введен полный запрет на импорт некоторых наименований российских аммиачных удобрений. «Поддержка российского правительства необходима в борьбе за отмену заградительных пошлин на удобрения. В Бразилии пошлина была отменена, есть надежда, что в Аргентине у нас получится совместными усилиями этот вопрос решить», — заявлял президент Российской ассоциации минеральных удобрений, генеральный директор «ФосАгро» Андрей Гурьев еще в ходе прошлогоднего ПМЭФ.

Опасаются участники рынка и ужесточения экологического регулирования. Так, по оценке профильного комитета Российского союза промышленников и предпринимателей, предложенный Минстроем экологический сбор в отношении минеральных удобрений в размере 2 тыс. руб. за тонну приведет к росту средних цен на аммиачную селитру, карбамид, азофоску и аммофос на 23, 19, 15 и 11% соответственно.

СВОЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Впрочем, несмотря на риски и прошлогоднее падение выручки из-за укрепления курса рубля (все ведущие производители зафиксировали ее снижение на 32–55%), компании намерены продолжать наращивать поставки. Первые итоги текущего года оказались для рынка достаточно позитивны: в первом квартале объем экспорта основных видов удобрений составил 7,93 млн т на общую сумму \$1,85 млрд, в том числе 3,3 млн т азотных (+4,5%, или +15,3% в стоимостном выражении), 3,29 млн т смешанных (+20,6 и +32,2% соответственно). Заметное снижение было зафиксировано лишь по экспорту калийных удобрений — хотя поставки и превысили 1,3 млн т, это на 38,5% меньше в физическом и на 31,3% в стоимостном выражении, чем за аналогичный период прошлого года.

На этом фоне все крупнейшие компании-производители продолжают реализацию своих производственных и инфраструктурных проектов. Например, «ЕвроХим» уже в этом году должен запустить два калийных производства в Пермском крае и Волгоградской области. Компания также строит аммиачный завод в Кингисеппе и модернизирует свое карбамидное производство. «Акрон» занят строительством нового комбината на Кольском полуострове, а в среднесрочной перспективе планирует запустить производство смешанных удобрений на базе ПАО «Дорогобуж» и начать разработку нового участка Верхнекамского калийного месторождения. «ФосАгро» заявила о намерении увеличить выпуск на 24% к 2020 году. Значительно нарастить производство планирует и «Тольяттиазот» — в 2016–2017 годах компания провела капитальный ремонт четырех из семи агрегатов аммиака и обоих агрегатов карбамида (мощность каждого — 480 тыс. т в год) и планирует строительство третьего агрегата по выпуску этого продукта, что позволит нарастить его производство на 75%.

Российские производители также активно инвестируют в инфраструктурные проекты для перевалки удобрений. За счет покупки и строительства терминалов в российских и зарубежных портах почти все ключевые игроки теперь обладают собственными перевалочными мощностями. Так, «Тольяттиазот» ведет строительство терминала в порту Тамани, единственного на юге России, который позволит осуществлять перевалку 2 млн т аммиака и 3 млн т карбамида в год. Запуск терминала запланирован на 2020 год.

Как полагают в Центре стратегических разработок, основной потенциал роста сектора минеральных удобрений будет связан с восстановлением цен, которые находятся на низком уровне по сравнению с другими товарными рынками. Рост физических объемов поставок за рубеж будет расти соответственно динамике мирового спроса, а это означает, что, по прогнозам ЦСР, к 2024 году экспорт по этой позиции можно удвоить.

ЭНЕРГИЯ ПОД ПРЕССОМ

РОССИЯ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА НАРАЩИВАЕТ ЭКСПОРТ ДРЕВЕСНОГО БИОТОПЛИВА. НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ РОСТА СПРОСА НА ЭКОЛОГИЧНОЕ ТОПЛИВО НЕ СОЗДАНО.

КОНСТАНТИН АНОХИН

Производство биотоплива из отходов древесины в России растет рекордными темпами. Причем на внутреннем рынке эта продукция практически не используется, поскольку здесь относительно дешевы уголь, мазут и дрова. В нашей стране курс на «зеленую» энергетику взят не так давно в отличие от глобального рынка, где спрос на биотопливо увеличивается и где Россия может стать одним из крупнейших игроков.

МИРОВОЙ СПРОС

От года к году международные экологические стандарты усиливают давление на энергетический сектор, что в итоге ведет к повышению безопасности и эффективности производства энергии, снижению отходов и негативного воздействия на биосферу. Биотопливо, производящееся из отходов деревопереработки, в отличие от ископаемых углеводородов практически не наносит вреда окружающей среде.

Наиболее распространенные виды древесного биотоплива — это брикеты и пеллеты. Технология их изготовления примерно одинакова. Брикеты (весом 0,5–2,0 кг) и пеллеты (гранулы) делают из коры, щепы, опилок, сучьев. Сырье измельчается в пыль, которая затем высушивается и прессуется при высокой температуре. Как пеллеты, так и брикеты обладают высокой калорийностью (теплотой сгорания). Брикеты находят своего потребителя в основном среди владельцев частных домов: при складировании они занимают меньше места, чем дрова: 1 т брикетов (около 1 куб. м) эквивалентна по теплотворности 3–4 куб. м дров.

Пеллеты имеют больше перспектив использования в промышленных масштабах для производства тепла и электричества, поскольку обладают высокой и постоянной насыпной плотностью, они удобнее при транспортировке; поджечь их легко, равно как и обеспечить автоматизированную подачу в котел для сжигания. При сгорании тонны биогранул выделяется 3,5 тыс. кВт·ч тепловой энергии, что в полтора раза выше, чем при сгорании дров, и практически соответствует показателю теплотворности каменного угля. В то же время пеллетное производство решает проблему утилизации отходов лесопереработки и низкокачественного леса и позволяет экономить на логистических расходах — вместо привозного угля теперь появляется возможность использовать местные возобновляемые ресурсы. Кроме того, пеллеты легко транспортировать, а топливное оборудование легко подключить — для этого не нужна привязка к магистральным трубопроводам, как, скажем, при использовании газа.

Наиболее высокую потребность в пеллетах демонстрирует европейский рынок, замечен также растущий интерес со стороны азиатских стран: к Южной Корее, которая в течение последних десяти лет наращивала



ФОТО: АЛЕКСЕЙ ДАНИЧЕВ

потребление древесного биотоплива, присоединились Япония, Китай и Монголия.

Отметим, что Евросоюз сейчас — крупнейший регион не только по потреблению, но и по производству пеллет, его доля на мировом рынке составляет около 54%. Россия также является заметным игроком, и в последние несколько лет отечественные компании заметно усилили свое присутствие. Так, согласно информации Росстата, по итогам 2017 года они произвели 1,343 млн т древесных пеллет (это рекорд для нашей страны), большая часть которых была экспортирована в Европу и Южную Корею. По сравнению с 2016 годом рост объемов производства составил 30%, а Россия вошла в четверку крупнейших экспортеров этой продукции в мире.

ВНУТРЕННИЙ ПОТЕНЦИАЛ

При всех плюсах древесного биотоплива отечественные энергокомпании не спешат переводить свои станции с привычных угля и мазута на экзотическое пока для нас биотопливо. Увеличение спроса на пеллеты есть, но задают его небольшие компании. И ситуация не изменится, если не будет стимулирования со стороны государства, как это происходит в Европе и Японии, уверены производители и эксперты.

Старший консультант компании Roory Management Consulting (специализируется на консалтинге в лесопромышленном секторе) Алексей Бесчастнов считает, что на сегодня в большинстве регионов России экономических резонансов использования древесных пеллет нет из-за более низкой цены традиционных видов топлива

— мазута, угля, газа или сжигания низкосортной древесины напрямую, без превращения в пеллеты. «Можно, конечно, субсидировать использование пеллет на отечественном рынке. Но даже если делать это по экологическим соображениям, в российских условиях все равно проще сжигать древесину напрямую, минуя пеллетное производство», — говорит эксперт.

Ориентированность на экспорт производства пеллет стала причиной того, что переработка древесных отходов в биотопливо оказалась включенной в Стратегию развития лесного комплекса РФ до 2030 года, разработанную в Минпромторге, как весьма важное направление промышленности. Предполагается, что общемировой годовой спрос на пеллеты к 2030 году может вырасти с сегодняшних 27 млн до 52–63 млн т в зависимости от реализации планов по увеличению доли возобновляемых источников энергии в мировом энергобалансе. Уровень спроса будет в основном определяться динамикой цены газа. В итоге Россия может претендовать на звание одного из мировых лидеров по производству древесного биотоплива, расширив свою долю на глобальном рынке пеллет до 5–8%.

Потенциал отрасли по производству древесного биотоплива велик, считает руководитель Информационно-аналитического агентства «ИнфоБио» Ольга Ракитова. На изготовление фанеры, пиломатериалов и другой полезной продукции идет всего лишь 40% древесины, а 60% — это отходы, которые могут стать хорошим биотопливом в виде пеллет, брикетов, щепы, говорит эксперт.

Николай Иванов, руководитель дирекции по связям с государственными органами Segezha Group (активно развивает производство пеллет), считает сектор биоэнергетики в лесной отрасли недооцененным и недоинвестированным: «Наша принципиальная позиция в том, что стратегия любой ответственной лесопромышленной компании должна базироваться на развитии биоэкономического потенциала, на системном снижении негативного воздействия на окружающую среду. Драйверами позитивных преобразований в экономике в лесопромышленном комплексе должны стать не только инновационные бизнес-модели и передовые технологии, но также и политические решения, и увеличение господдержки». Эксперт напоминает, что в стране действует Комплексная программа развития биотехнологий до 2020 года, но создать условия для устойчивого и последовательного развития биоэкономики, по его мнению, было бы намного легче при деятельном государственном участии. По сути, речь идет о создании безотходного производства, когда доверенный государством ресурс используется максимально и эффективно. Это позволит нарастить технологичность производства, одновременно снизив нагрузку на природу и себестоимость продукции.

В свою очередь, Ольга Ракитина считает, что государство должно преградить дотирование использования угля в угольных регионах или же предоставить те же льготы производителям пеллет. Тогда и у нас «расцветет биоэнергетика», подытоживает эксперт.

«ВО МНОГИХ СЕГМЕНТАХ ВИДНА ПЕРСПЕКТИВА РОСТА НА ГОДЫ ВПЕРЕД»

О ТОМ, КАК ПОТРЕБЛЕНИЕ КОСМЕТИКИ И БЫТОВОЙ ХИМИИ СТАНОВИТСЯ В РОССИИ ИНДИКАТОРОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, РБК+ РАССКАЗАЛ **СЕРГЕЙ БЫКОВСКИХ**, ПРЕЗИДЕНТ «HENKEL РОССИЯ», ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ HENKEL BEAUTY CARE В РОССИИ И СНГ.

— В кризис было модно вспоминать «индекс губной помады» — эффект увеличения продаж декоративной косметики в периоды неурядиц.

Как развивается ситуация на рынке, если смотреть через эту призму?

— О косметике действительно часто говорят, используя этот пример или это сравнение. Но все сравнения, конечно, работают до определенной степени. Есть своя специфика. К тому же если мы заглянем в ретроспективу последних 25–27 лет (примерно такой срок, может быть, чуть больше наша компания работает на российском рынке), то, наверное, можем говорить о череде кризисов. Кризис — это, похоже, не что-то экстраординарное для нашего рынка, но определенная норма. Да, конечно, специфика российского рынка, возможно, состоит в том, что здесь потребители не готовы жертвовать красотой.

Если говорить о последних трех-четыре годах после девальвации рубля, то российский потребитель среагировал на нее с большой сдержанностью. То, что мы сейчас наблюдаем, это некая усталость потребителя даже на фоне восстанавливающегося рынка. Мы видим улучшение макроэкономических показателей, небывало низкий уровень инфляции. Конечно же, это стимулировало определенные улучшения в потреблении.

Потребители сместили фокус на более рациональный подход к расходам, экономии. В ответ и производители, и розница попытались стимулировать спрос небывалым количеством промопредложений и акций.

До кризиса 2015–2016 годов общий объем продаж в наших категориях через промоактивности составлял не более 30%. Сейчас это 50% и выше. Потребители ждут скидок. Если раньше многие ориентировались только на известные бренды, то теперь наблюдается явление, которое называется «коммодитизация рынка», когда покупают не бренд, а функцию. Просто продукт, а не мечту.

Мы, как производитель, противодействуем этому инновациями, обновлением ассортимента и со своей стороны, конечно, развиваем рынок косметики в направлении модных тенденций. Но портфель продуктов практически полностью обновляется с циклом раз в три года — это очень высокий темп для нашей индустрии.

— **Henkel выпускает и профессиональную косметику для парикмахерских, какие там вызовы?**

— В кризисные годы мы наблюдаем переход от потребления вне дома к потреблению дома. Люди меньше посещают рестораны, парикмахерские салоны. Но опять же за счет новых продуктов мы удерживаем продажи. Запустили в прошлом году инновационный продукт для окрашивания и ухода за волосами BlondMe, простимулировав спрос.



ФОТО: ЮРИЙ ЧИЧНОВ ДЛЯ РБК

Если говорить о других сегментах рынка, то с середины прошлого года растут продажи средств для ухода за телом, дезодорантов, гелей для душа. А особенно активно — сегмент средств для ухода за кожей. Вот вам конкретный пример того, что потребитель-женщины по-прежнему не готовы жертвовать своей красотой. Мы видим большой потенциал в сегменте male grooming, стайлинг-средств для мужчин. Мы работаем и в профессиональном, и в массовом сегменте, поэтому устойчивы к колебаниям рынка.

— **А как изменяются запросы потребителей бытовой химии? И что важнее в этом сегменте — инновации или маркетинг?**

— С 2015 года наблюдалось падение рынка чистящих и моющих средств, в текущем году мы видим пусть пока слабый, но рост. Но опять же это средняя температура по больнице: есть категории, которые себя очень неплохо чувствуют. Например, быстро растет сегмент жидких моющих средств. Это и более экологично, и более удобно, и это то, что является трендом в категории. Категория составляет примерно 14% от рынка моющих средств, но она растет на 25%. Мы активно развиваем эту категорию: тут важны и инновации, и их грамотное продвижение. Рынок растет также в сегментах туалетных блоков и средств для деликатной стирки.

— **На что компания делает ставку еще в одном сегменте своего присутствия — промышленных и бытовых клеев?**

— У клеевого рынка большой потенциал, особенно если говорить о технологичном производстве. Сегодня

клеится абсолютно все. Например, крупные автопроизводители в России, с которыми мы сотрудничаем, все больше переходят от технологии сваривания компонентов к склеиванию. Это дает большую жесткость изделию и уменьшает его вес. В электронике используются клеи, позволяющие адсорбировать и отводить тепло, которое производится микропроцессором. У Henkel есть все эти технологические решения. Мы ведем и свои разработки, и покупаем перспективные компании, владеющие новыми технологиями.

Конечно, для компании важно лидерство не только в строительных и индустриальных, но и в клеях бытового назначения. Нашему бренду «Момент» в следующем году исполнится 40 лет, он практически стал именем нарицательным.

— **Все больше потребителей получают информацию не из ТВ, а из интернета. Вы используете какие-то новые средства продвижения?**

— Недавно мы запустили кампанию, в том числе в социальных сетях, под лозунгом #создайсвойстиль. Для нас важно, чтобы потребитель соотносил наш продукт со своим образом жизни, другими словами, использовал его не только как средство для ухода за волосами, но и как способ создать свой индивидуальный образ. Независимо от уровня доходов благодаря интернету люди стали более информированными и мобильными. Через социальные сети проходит колоссальный поток информации, развивается мода на шеринг. Есть и большой тренд, связанный с тем, что люди хотят более

осознанно пользоваться ресурсами, свести к минимуму воздействие на окружающую среду. Мы, как производитель, не можем игнорировать эти явления.

— **Экологические идеи распространились в России?**

— Заметно больше, чем еще пять лет назад. Мы для себя сформулировали стратегию устойчивого развития: к 2030 году Henkel планирует на треть сократить использование ресурсов при повышении эффективности производства в три раза.

Например, мы одними из первых начали продавать экологичные сухие шампуни. В линейке появились средства по укладке, при использовании которых не нужен фен. В упаковке для аэрозолей используем все меньше алюминия, полностью отказались от использования фосфатов и микропластика в составе продуктов.

В клеевых технологиях мы ушли от использования формальдегидов и толуола. В общем, идет системная работа по снижению негативного воздействия на природу. У нас девять заводов в России, и везде использование энергии, водных ресурсов и производство отходов сократилось практически на треть.

В прошлом году мы участвовали во многих мероприятиях в рамках Года экологии в России. Например, в Перми выпустили «Экологические сказки» совместно с одной из местных писательниц, книга получила очень большой отклик. А с 2014 года в рамках образовательного естественнонаучного проекта «Мир исследователей Henkel» учим детей создавать продукты, прививая им интерес к экспериментам и просвещая в вопросах экологии.

— **Какова стратегия Henkel в развитии собственных площадок в РФ?**

— Локализация — один из приоритетов нашей стратегии в России. За последние пять лет мы инвестировали порядка €160 млн в модернизацию и расширение производственных предприятий. В этом году начнем возводить новое производство строительных материалов в Тосненском районе Ленинградской области.

Я уверен, что стандарты, которые приняты на всех площадках Henkel, в итоге работают на повышение общей производственной культуры в России. В свою очередь, во всех регионах, куда мы инвестируем, мы встречаем конструктивное отношение со стороны властей. Особо хотелось бы отметить, что, несмотря на всю сложность геополитической ситуации, российским властям и регулятору всегда удавалось разделять геополитику и поддержку бизнеса.

Россия — стратегически важный рынок для Henkel, он входит в пятерку крупнейших по обороту компаний. Потребители доверяют нашим брендам. Рынок обладает огромным потенциалом. Во многих сегментах видна перспектива роста на годы вперед.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ ПОДКЛЮЧАЕТ ПАЦИЕНТОВ

ЦИФРОВИЗАЦИЯ МЕДИЦИНЫ, СОГЛАСНО ПЛАНУ НОВОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА, ВХОДИТ В ОДИН ИЗ 13 НАЦПРОЕКТОВ, РАССЧИТАННЫХ НА БЛИЖАЙШИЕ ШЕСТЬ ЛЕТ. ЧТО ЖДЕТ ОТРАСЛЬ? **ДАРЬЯ АЛЕКСАНДРОВА**

Объем мирового рынка цифровой медицины, по оценке Global Market Insights, сейчас составляет \$51,3 млрд. К 2024 году, по прогнозу, он вырастет более чем в два раза — до \$116 млрд. Отставание России в сегменте цифровой медицины по сравнению со странами Европы и США довольно велико. По мнению экспертов McKinsey, электронная медицинская карта полноценно ведется только в 10% субъектов РФ, автоматизация процессов на данный момент практически не затронула многие города России. Врачи и медсестры продолжают тратить около 30–40% рабочего времени на бумажную работу. Согласно оценке экспертов, пользоваться компьютерами в России умеют менее половины медперсонала.

Вплотную цифровизацией отрасли в стране занимаются лишь несколько лет. С 2016 года информатизация сферы реализуется через приоритетный проект «Электронное здравоохранение» в рамках программы «Цифровая экономика». По расчетам Минздрава, тотальная информатизация здравоохранения произойдет уже в 2019 году. Большую часть бумажной работы медиков предполагается перевести в электронную форму. Основной упор делается на автоматизацию процессов медобслуживания, помощи пациенту и упрощение его взаимодействия с врачами, поликлиниками, администраторами — это дистанционная запись на прием, получение лабораторных анализов и вызов врача на дом онлайн.

Предусмотрено также развитие концепции «Подключенный пациент», которая предполагает мониторинг состояния здоровья людей с помощью различных медицинских гаджетов. Благодаря принятию закона о телемедицине дистанционные (через Skype или по телефону) консультации в режиме «врач — пациент» с января этого года можно проводить на законных основаниях. Телемедицина повышает не только доступность качественной медпомощи, но и уровень профессионализма медиков — в 82 субъектах РФ действуют региональные системы телемедицинских консультаций в режиме «врач — врач», к которым подключены более 5,7 тыс. медорганизаций.

ЦИФРОВОЙ ДОЛГОСТРОЙ

Флагманом цифровизации медицины в России должна стать информационная платформа федерального масштаба — Единая государственная информационная система в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ). Она включает в себя регистр медработников, реестр медорганизаций, электронную регистратуру, электронную документацию, мониторинг, контроль в сфере закупок лекарств и многое другое.

По данным Минкомсвязи, в 83 регионах РФ внедрены медицинские информационные системы, в которых ведутся электронные медкарты 46 млн пациентов, есть возможность для электронной записи к врачу, доступ к прочим услугам. В целом на созда-

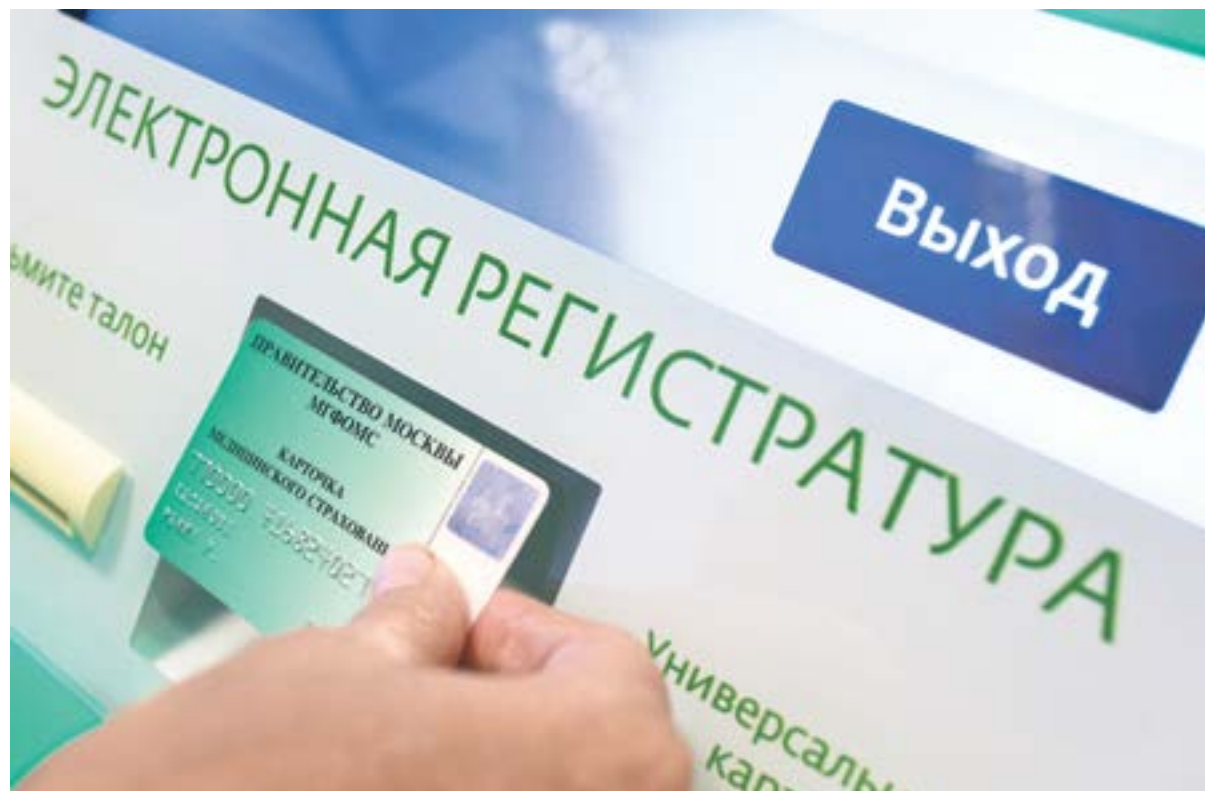


ФОТО: СЕРГЕЙ БОБЫЛЕВ/ТАСС

ние и сопровождение региональных информационных систем в 2017 году было потрачено 5 млрд руб. Чтобы завершить проект в 2018 году, потребуется еще 20 млрд руб. Общий объем финансирования ЕГИСЗ с учетом средств Федерального фонда обязательного медицинского страхования достиг 40 млрд руб.

Однако из-за отсутствия единого источника финансирования и внедрения информационной системы региональными властями по большей части за свой счет все эти годы информатизация шла неравномерно, а ЕГИСЗ много лет была отраслевым долгостроем. В некоторых регионах информационные сервисы все еще работают выборочно, но главная проблема в том, что российские клиники до сих пор не связаны в единую сеть в масштабах страны и не имеют возможности обмениваться данными. В апреле этого года Счетная палата РФ заявила о срыве дедлайна полномасштабного запуска ЕГИСЗ с подключением больниц и поликлиник к интернету. Напомним, что в соответствии с поручением президента процесс должен быть завершён до конца 2018 года.

Несмотря на единые требования к ЕГИСЗ, по словам гендиректора «Телемед Хелп» Владимира Гераскина, в каждом регионе свои ИТ-системы. Кроме того, здравоохранению в короткие сроки предстоит преодолеть цифровое неравенство. «Неравномерный доступ к цифровой инфраструктуре на территории огромной страны — это сейчас большая проблема. Не везде есть интернет, сами пациенты не готовы пока использовать ИТ-технологии, население разве что только в крупных городах знает, что большинство госуслуг можно получать удаленно», — говорит эксперт. По словам Владимира Гераскина, на данный момент о цифровом здравоохранении можно говорить только в мегаполисах.

Передовиком медицинской цифровизации — Москва, где все поликли-

ники столицы объединены в Единую медицинскую информационно-аналитическую систему (ЕМИАС), которая работает в столице с 2012 года. Если в 2011 году записаться к врачу в Москве можно было только через регистратуру в поликлинике, то сейчас больше 60% москвичей записываются на прием через интернет, мобильные приложения, по телефону. На портале можно получить направление на обследование, оформить больничный лист и медкарту, получить результаты анализов, вызвать врача на дом, получить электронный рецепт — 90% рецептов в Москве выписываются в электронном виде. К внедрению уже своих электронных систем по образцу ЕМИАС стремятся другие города и регионы, конечная цель — создать единую систему в масштабах страны.

Переход здравоохранения в «цифру» можно будет считать полным только при равном доступе к единой информационной системе медучреждений независимо от их формы собственности, говорит гендиректор сети клиник «Доктор рядом» Александр Пилипчук. По его словам, у пациентов, где бы они ни обслуживались — в государственном или частном секторе, должна быть единая электронная медкарта.

Правила взаимодействия государственных информационных систем здравоохранения со сторонними сервисами и платформами хранения медицинских данных были приняты в апреле этого года.

БЕРЕЖЛИВЫЕ ПОЛИКЛИНИКИ

Один из главных плюсов медицинских ИТ-технологий — экономия за счет сокращения контактов пациентов с врачами, а также оптимизация организационных процессов, повышение эффективности управленческих решений. Переход медиков на «цифру» стандартизирует медслужбы, система их оказания становится прозрачнее.

Благодаря «цифре» руководители поликлиник и чиновники здравоо-

хранения видят практически в онлайн-режиме загрузку учреждения, занятость и длительность приемов отдельных врачей, доступность записи на прием, время ожидания пациентов у кабинетов, количество жалоб, финансовые показатели.

Большой массив данных позволяет регулятору видеть всю картину целиком, выявлять слабые места — так, к примеру, москвичи в 2015 году получили возможность узнать в личном кабинете информацию об оказанных им медуслугах. Выяснилось, что более чем 40 тыс. граждан они были оказаны фиктивно — в электронных личных кабинетах пациентов ЕМИАС стали обнаруживаться многочисленные приписки о якобы оказанных услугах.

Эффективным был признан проект Минздрава «Бережливая поликлиника», запущенный в пилотном режиме в 2016 году. Как охарактеризовали проект в министерстве, «поменялось все», и прежде всего исчезли очереди. Использование ИТ-решений позволило автоматически распределять вызовы между врачами и бригадами с учетом местонахождения сотрудников, информацию о следующих вызовах врачи стали получать в режиме онлайн прямо в смартфоне или планшете, результаты осмотра и диагноз фиксируются там же. Сейчас проект уже действует в 40 регионах и будет распространен на всю страну.

«Экономический эффект от «медицинской бережливости», экономии так называемых человеко-часов еще предстоит детально оценить, но уже сейчас очевидно, что проект позволяет экономить как минимум время врача и пациента и оптимизировать организационные процессы», — отмечает руководитель Центра медицинских информационных систем и технологий Первого МГМУ им. И.М. Сеченова Андрей Ветлужский. Проект должен стать драйвером цифровизации, считает он.

«РЕГИОН МОЖЕТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ ИНВЕСТПРОЕКТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ»

КАКИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ СТОЯТ ПЕРЕД ФАРМОТРАСЛЮЮ РЕГИОНА И КАКИЕ ПРОЕКТЫ УЖЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ, РБК+ РАССКАЗАЛА ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ «КАЛУЖСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР» **ИРИНА НОВИКОВА**

— Доля лекарств отечественного производства растет. Оправдал ли себя кластерный подход? Насколько выросли объемы фармпроизводства в регионе?

— За семь лет работы кластера объемы фармпроизводства выросли почти в пять раз и в прошлом году достигли 35 млрд руб. Доля фармы в общем объеме производства Калужской области в 2017 году составила 4,1 против 0,7% в 2013-м. Динамика — одна из лучших в стране. Налажена полная производственная цепочка — от доклинических и клинических исследований, разработки, синтеза и внедрения в производство фармацевтических субстанций до промпроизводства фармсубстанций и готовых лекарственных средств (ГЛС), производства упаковки и последующей утилизации отходов.

Сегодня на наших площадках работают более 60 российских и иностранных компаний. Это и заводы полного цикла по производству готовых лекарств, в том числе «Ниармедик Фарма», «Берлин-Фарма», «АстраЗенека», «НовоНордиск». Общий объем инвестиций фармацевтических производителей составил 51,72 млрд руб. Мы научились четко понимать, в чем потребность инвесторов, какие специалисты нужны. Регион может реализовывать инвестпроекты любой сложности, делать это в максимально сжатые сроки, создавать рабочие места, то есть делать проект полезным по всем направлениям. Многие резиденты кластера планируют расширение. Сложилась эффективная система взаимодействия бизнеса и власти: основой программы «Фарма 2020» стали предложения фармпроизводителей. Поддержка Минпромторгом РФ локальных предприятий позволяет реализовать в регионах масштабные проекты международного уровня. Работа кластера признана Европейским секретариатом кластерного анализа (ESCA), в прошлом году мы получили серебряный сертификат Cluster Excellence ESCA.

— Основная доля рынка лекарств — 70% в деньгах и 38% в упаковках, в том числе дорогостоящей группы противоопухолевых препаратов, — по-прежнему импортные (данные GSM Group). Какими лекарствами обеспечивают предприятия калужского фармкластера, каков экспортный потенциал созданных производств?

— Компании-резиденты поставляют более 150 наименований лекарств по наиболее востребованным терапевтическим направлениям: кардиология, онкология, эндокринология, заболевания дыхательной системы и желудочно-кишечного тракта. Наши фармкомпании выпускают многие препараты из списка ЖНЛВП: диклофенак, артикаин, ксилометазолин, индапамид, диларгин, гагоцел и многие другие.

На регистрации находится более 30 наименований, в перспективном освоении — более 20 импортозамещающих препаратов.

Сегодня более 70% производимой продукции — инновационные препараты. И мы планируем войти в тройку лидеров по объему производства инновационных лекарств в стране, занять не менее 10% на российском фармрынке к 2020 году.

Созданные мощности кластера могут и должны быть использованы для развития экспорта фармацевтической продукции. В регионе созданы для этого все условия: прямая финансовая поддержка, налоговые преференции, помощь в сотрудничестве с различными фондами и ведомствами.

Например, компании реестра инвестпроектов, участники федеральных и региональных СПИК и РИП, выручка от реализации произведенной фармпродукции которых составляет не менее 70% в общем объеме выручки, а сумма инвестиций в первые три года — не менее 500 млн руб., полностью освобождаются от налога на имущество на пять последовательных налоговых периодов.

— Отечественные фармпроизводители готовы соперничать по оснащению, качеству и безопасности лекарств с западными гигантами?

— Соответствие заводов — резидентов кластера международному стандарту GMP (англ. Good Manufacturing Practice — надлежащая производственная практика) подтверждает высокую планку отечественных производителей. Например, завод «Ниармедик Фарма» — производство полного цикла от синтеза исходных веществ до изготовления готовых препаратов — получил заключение о соответствии GMP, и при этом компания не поменяла технологию своего продукта. Качество препарата — индуктора интерферона противовирусного действия, выпускаемого уже более 15 лет, соответствует мировым стандартам. На этапе проектирования собственного завода производитель противовирусного препарата выпускал продукт на контрактных площадках, в частности на мощностях крупного иностранного производителя «Хемофарм» (группа Stada) в Обнинске Калужской области. Это был один из первых примеров кооперации российской и иностранной компаний, который позволил еще до запуска нового предприятия почти в три раза увеличить объем выпуска отечественного лекарства, входящего в список ЖНЛВП. При этом персонал «Ниармедик Фарма» проходил обучение на заводе «Хемофарм».

И иностранные, и отечественные производители работают на площадке фармкластера по единым стандартам, с соблюдением правил бережливого производства (lean-технологий), требований охраны труда и окружающей среды, техники безопасности.

Наш кластер — это единая экосисте-



ФОТО: ТИМУР ИВАНОВ ДЛЯ РБК

ма, позволяющая участникам взаимодействовать, обмениваться опытом создания высокотехнологичных производств.

— Сегодня одной из стратегических задач отрасли считается производство фармсубстанций? На каком этапе находится локализация таких производств?

— Ряд предприятий кластера специализируется именно на углублении технологического процесса производства высокоэффективных лекарств. Разработкой и синтезом фармсубстанций занимается, например, компания «Бион». В 2016 году производитель вывел на рынок семь новых продуктов. Создан производственный участок по выпуску субстанций для современных противоопухолевых препаратов. В общей сложности в портфеле компании более 30 фармсубстанций, как уже зарегистрированных, так и находящихся в процессе регистрации.

Причем их работа востребована и за пределами региона. В сентябре прошлого года компания подписала соглашение с «Верофарм» (группа Abbott) о стратегическом партнерстве, в рамках которого будут разработаны высокотехнологичные субстанции

для производства препаратов для лечения онкологических заболеваний, сердечно-сосудистой и центральной нервной системы. Производиться лекарства будут во Владимирской области, на площадках «Верофарм».

— Какие задачи стоят на 2018 год? Планируется ли запуск новых проектов?

— Регион продолжает привлекать новых инвесторов и совершенствует инфраструктуру. Действующие производства, например «НовоНордиск» и «АстраЗенека Индастриз», продолжают выход на проектные мощности, углубление локализации. Единый лабораторный корпус компании «Хемофарм», который будет введен в эксплуатацию в следующем году, увеличит масштаб проводимых компанией научно-исследовательских работ. Готовятся к сдаче в эксплуатацию предприятия российских компаний «Фарм-Синтез» и «Сфера Фарм». «Ниармедик» завершает в Обнинске строительство первого в России производства полного цикла по выпуску лиофилизированных реагентов для генетической идентификации личности человека и установления родства. Новые проекты будут реализовываться по всем направлениям.

ЗАЩИТНЫЙ РЕФЛЕКС

КИБЕРПРЕСТУПЛЕНИЯ ЕЖЕГОДНО ОБХОДЯТСЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В МИЛЛИАРДЫ ДОЛЛАРОВ. РАСХОДЫ НА ИНФОРМАЦИОННУЮ ЗАЩИТУ СТАНОВЯТСЯ СЕРЬЕЗНОЙ СТАТЬЕЙ БЮДЖЕТОВ НЕ ТОЛЬКО ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ, НО И ГОСУДАРСТВА. **МАРИЯ ПОПОВА**

К 2020 году киберпреступность будет обходить мировую экономику более чем в \$1 трлн, прогнозируют в международной исследовательской компании IDC. Количество атак растет, говорит старший менеджер отдела услуг в области управления ИТ и ИТ-рисками Ernst & Young (EY) Андрей Абашев.

Масштабы и сложность киберпреступлений сегодня настолько высоки, что 40% из почти 2 тыс. опрошенных PwC руководителей компаний считают их самой серьезной угрозой для бизнеса. По словам руководителя практики анализа и контроля рисков PwC в России Тима Клау, инвесторы связывают с дестабилизирующим влиянием новых технологий риски, которые в ближайшие 12 месяцев будут препятствовать росту доходов компаний.

В России, по данным аналитического центра НАФИ, в 2017 году 46% малых предприятий и 62% крупных сталкивались с кибератаками. 22% всех организаций понесли реальные финансовые потери, размер которых в НАФИ оценивают в 116 млрд руб.

ОХОТА НА ДАННЫЕ

«Стремительный рост использования новых технологий в рамках реализации стратегий по цифровизации компаний повышает уровень рисков, в том числе связанных с кибербезопасностью», — считает Андрей Абашев. Целевые атаки стали менее предсказуемы, а противостоять им становится все дороже.

Ключевым товаром для киберпреступников остаются данные. Их можно зашифровать в целях получения выкупа (ransomware — вредоносный софт, действующий как шифровальщик-«вымогатель»), можно продать, можно использовать для проведения недобросовестных транзакций и т.д. По мере распространения интернета вещей (Internet of Things, IoT) появляются также программы-«вымогатели», блокирующие «умные» устройства, требуя выкуп за восстановление доступа к ним. Заражение подключенных устройств в целом набирает обороты — в 2017 году ботнет Hajime смог охватить 300 тыс. таких объектов (данные «Лаборатории Касперского»).

Вымогательство, мошенничество с использованием корпоративной почты, а также трояны остаются наиболее популярными методами работы киберпреступников, по оценке полицейской службы Евросоюза Euroropol. В 2017 году «вымогатели» WannaCry и Petya серьезно затронули как бизнес, так и частных пользователей. В частности, была парализована работа датской судоходной компании Maersk, нанесен ущерб индийским портам, российским нефтяным компаниям (включая «Роснефть», «Башнефть», «Татнефть») и ряду промышленных предприятий (Mars, Nivea, Mondelez, ММК). Объем ущерба превысил, по разным оценкам, \$1 млрд. Потери только Maersk соста-



ФОТО: АЛЕКСАНДР РОМИН/ТАСС

вили от \$200 млн до \$300 млн, а FedEx/TNT сообщал об упущенном доходе в размере \$300 млн.

64% респондентов EY отмечают рост количества таких угроз, как фишинг и вредоносное программное обеспечение. В то же время 77% участников опроса видят наиболее вероятный источник киберугрозы в собственных сотрудниках.

Ландшафт рисков быстро меняется, и в 2018 году самой распространенной угрозой могут стать веб-майнеры для добычи криптовалюты. Специалисты израильской Check Point Software Technologies уже отмечают рост количества атак криптомайнеров, а также атак на IoT-устройства и облачных угроз.

КОМПРОМЕТАЦИЯ И УТЕЧКИ

В соответствии со всемирным Индексом критичности утечек данных (Breach Level Index) каждый день компрометируется минимум 10 млн записей. В конце 2017 года стало известно о публикации данных 57 млн пользователей и водителей такси Uber. Примерно тогда же утечка из бюро кредитных историй Equifax затронула более 145 млн американцев. Facebook допустил утечку данных 50 млн пользователей, по поводу чего основателю сети пришлось давать объяснения в конгрессе США.

В целом за 2017 год объем утечек критически важной конфиденциальной информации вырос в четыре раза, подсчитали в InfoWatch. По данным СМИ и других открытых источников, был зафиксирован 2131 такой случай — на 37% больше, чем в 2016 году. Объем скомпрометированной в результате

информации, в том числе номеров полисов социального страхования, реквизитов пластиковых карт и других важных сведений, вырос с 3,1 млрд до 13,3 млрд записей. Подавляющая часть утечек была связана с кражей персональных данных (64,8%) и финансовой информации (21,1%). Самые большие объемы данных «потеряли» высокотехнологичные компании (32%), ретейл (27%) и государственные организации (23%).

ПОВСЕМЕСТНЫЕ УГРОЗЫ

Уязвимость становится повсеместной. По всему миру компании отстают от современных кибератак на десять лет и как минимум на два «технологических» поколения, показало исследование израильской Check Point. Кибератаки Gen V (атаки «пятого поколения» — на мобильные устройства, облачные ресурсы и сети) становятся все более частыми, но 97% компаний не обладают решениями, способными им противостоять. Необходимый темп модернизации сдерживают финансовые ограничения. 71% компаний, опрошенных EY, отмечают необходимость увеличения бюджета на кибербезопасность до 50%.

В общемировом масштабе рост кибератак в первую очередь касается компаний из отраслей экономики, обладающих значимым объемом капитала, — это банковский сектор, телеком, тяжелая промышленность, нефтегаз, где темпы роста цифровизации особенно высоки, а последствия возможной реализации киберугроз могут оказаться катастрофическими.

Компании из таких отраслей зачастую являются субъектами, опреде-

ляющими критическую инфраструктуру страны своего присутствия, что повышает их привлекательность для злоумышленников, говорит Андрей Абашев. Объектами критической информационной инфраструктуры, в частности, считаются системы в оборонной промышленности, энергетике, связи, сфере транспорта, финансов и других отраслях.

По данным «Лаборатории Касперского», за последний год каждая вторая промышленная компания в мире пережила до пяти киберинцидентов, которые затронули критически важную инфраструктуру или автоматизированные системы управления технологическими процессами (АСУ ТП). Стоимость устранения последствий одного такого инцидента для крупного бизнеса оценивается «Лабораторией Касперского» в среднем в \$456 тыс. при условии его оперативно выявленного. Если же процесс займет более недели, то стоимость вырастет более чем вдвое.

В 2017 году участились атаки на банкоматы, отмечают в Positive Technologies, — киберпреступники научились контролировать их удаленно. В целом около 30% всех хакерских нападений в России приходится на банки, 26% — на госорганы, 17% — на СМИ, оценивают в Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК).

Новая зона риска — «умные» города, где жизненно важные системы обеспечивают подключенные к сети устройства: светофоры, дороги, счетчики коммунальных услуг и пр. Атаки на них могут полностью парализовать работу и жизнь города, считают в международной Positive Technologies.

ЭКОНОМИКА ЗАЩИТЫ

К 2020 году компании будут тратить до 60% корпоративных бюджетов на информационную безопасность — быстрое выявление и реагирование на кибератаки, прогнозируют в американской Gartner. В 2016 году этот показатель составлял не более 30%.

Поддержка информационной безопасности становится существенной расходной частью бюджета государств. Расходы США, например, на кибербезопасность в 2017 году выросли на \$5 млрд и составили \$19 млрд.

Цифровые преобразования в России делают защиту информационных систем, данных граждан и предпринимателей одним из основных приоритетов. На эти цели в федеральном бюджете предусмотрено 22 млрд руб., а также внебюджетное финансирование — 11,7 млрд руб. Кроме того, с 2018 года причинение вреда критической информационной инфраструктуре стало уголовным преступлением — согласно статье 274.1 УК РФ «Неправомерное воздействие на критическую информационную инфраструктуру РФ» за создание или распространение вредоносного ПО может последовать наказание — пять лет принудительных работ с ограничением свободы на срок до двух лет либо штраф в размере 0,5–1 млн руб. и лишение свободы на срок от двух до пяти лет.

ЛИЗИНГ ИДЕТ В ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПРЕДСТОИТ ОЧЕРЕДНОЙ ЭТАП ПЕРЕОБОРУДОВАНИЯ. НОВЫЕ ПРАВИЛА ЛИЗИНГА МОГУТ СДЕЛАТЬ МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДОСТУПНЕЕ, А ЕГО ОБСЛУЖИВАНИЕ — БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМ. **ЕЛЕНА НЕКРАСОВА**



ФОТО: ПРЕСС-СПУЛНЕА

До 2024 года российское здравоохранение планирует потратить около 25 млрд руб. на переоснащение медтехники российских больниц и клиник. Об этом свидетельствуют последние опубликованные документы правительства, содержащие планы Минфина и Минэкономразвития по расходам на обеспечение майского указа 2018 года президента Владимира Путина о национальных целях развития.

В ближайшие шесть лет правительство будет управлять российским здравоохранением в рамках нового национального проекта стоимостью 1,33 трлн руб. Главная статья новых расходов — борьба с онкологическими заболеваниями. В целом она будет стоить бюджету около 150 млрд руб. ежегодно, из которых не менее шестой части пойдет на приобретение нового оборудования для центров позитронно-эмиссионной томографии и переоснащение остальных медучреждений, где будут лечить онкологию. Точного перечня клиник в рабочих документах правительства пока нет. Однако борьба с онкологическими заболеваниями, как правило, включает в себя в том числе довольно сильный фокус на скринингах, которые в том числе будут делать в местах обычной первичной медпомощи.

Переоснащение действительно может потребоваться не только государственным онкоклиникам. С учетом сроков износа медтехники и нынешнего состояния оборудования государственная система здравоохранения нуждается в регулярном обновлении «парка», особенно это касается сложных устройств или изделий, на которые приходится большая нагрузка, говорит гендиректор консалтинговой группы «Бюро» Алексей Ванин.

По его словам, из-за девальвации рубля у многих медучреждений могли возникнуть сложности с ремонтом дорогостоящего импортного оборудования и заменой запчастей.

Последний раз массовая модернизация технической базы медучреждений проводилась в 2006–2013 годах. Напомним, что первое масштабное переоснащение государственных клиник правительство РФ реализовало в 2006–2010 годах в рамках национального проекта «Здоровье» стоимостью более 400 млрд руб., а затем в ходе программы перехода к страховым принципам в системе ОМС в 2010–2013 годах. Тогда, по данным Минздрава, региональные и федеральные учреждения потратили не менее 70 млрд руб., закупив более 389 тыс. единиц оборудования, в том числе более 700 магнитно-резонансных и компьютерных томографов, свыше 6,5 тыс. единиц рентгеновской техники и ангиографов.

У внушительной части закупленного ранее оборудования заканчиваются сроки эксплуатации, говорит глава маркетинговой компании «Медитэкс» Андрей Виленский. Срок службы высокотехнологичной медтехники, по оценке «Медитэкса», в среднем не превышает семи-восьми лет. «Поскольку массовые закупки медицинского оборудования начались более десяти лет назад, оно частично уже начинает выходить из строя», — говорит Андрей Виленский. Доля неработающей техники сейчас, по его оценке, может достигать до 40%.

В свое время современная модернизация медтехники в госклиниках существенно повлияла на снижение смертности в стране. «Например, сокращение смертности от сердечно-сосудистых заболеваний — это результат строительства по всей стране специализированных сосудистых

центров с новым оборудованием. Но как только медтехника начнет выходить из строя, смертность начнет расти», — поясняет Андрей Виленский.

Нынешний этап переоборудования государственных клиник и больниц может стать более эффективным как с точки зрения количества приобретаемой техники, так и уровня ее эксплуатации.

Важным отличием нынешнего процесса переоснащения больниц и клиник может стать возможность покупки медоборудования в лизинг. В 2017 году правительство обнулило налог на добавленную стоимость для лизинговых контрактов на медоборудование — в октябре прошлого года вступили в силу дополнения к статье 149 Налогового кодекса РФ, благодаря которым лизинг медицинского оборудования освобожден от уплаты 18-процентного НДС.

Это открывает перед государственными заказчиками возможности использования инструмента финансовой аренды — лизинга вместо традиционного приобретения в собственность. И может послужить толчком для развития новой сферы лизинга в России и приблизит ее к мировой практике, для которой сделки лизинга в сфере медоборудования — распространенное явление.

«Совокупный объем лизинговых операций с медицинским оборудованием в мире составляет порядка \$40 млрд в год. При этом в США, к примеру, до 40% оборудования приобретается в лизинг», — говорит Максим Кузнецов, генеральный директор Philips в России и СНГ. По его словам, в среднем срок лизингового контракта может колебаться от пяти–семи до 10–15 лет и в последнем случае в контракт, как правило, включаются условия о замене оборудования на новое в случае его выхода из строя или завершения срока эксплуатации.

На основе лизинга в Западной Европе и Соединенных Штатах Америки разрабатываются комплексные решения для клиник (Technology Management Services), включающие в себя помимо оборудования также сервис и поддержку, обеспечение расходными материалами и обновление оборудования по завершении его жизненного цикла. «Такие решения позволяют клиникам полностью снять с себя вопросы эксплуатации и обслуживания оборудования, минимизировать риски его простоя и сосредоточиться на своей основной деятельности, а также обеспечить постоянный доступ к новейшим достижениям в области медицинских технологий», — поясняет Максим Кузнецов.

Последнее особенно важно с учетом того, что в ходе прошлого этапа переоснащения больниц и клиник основная масса бюджетных средств ушла на закупку оборудования, а его дальнейшее обслуживание оплачивалось по остаточному принципу. По данным мониторинга эффективности эксплуатации дорогостоящего медоборудования в рамках системы ОМС Росздрав-

надзора, это привело к простаиванию дорогой медтехники — и именно эту проблему позволяет решить лизинговый контракт.

До сегодняшнего момента лизинг в России, по словам Кирилла Царева, председателя правления и генерального директора АО «Сбербанк Лизинг», активно развивался в таких отраслях социальной сферы, как обновление парка коммунальной техники и общественного транспорта. «Те законодательные изменения, которые произошли в прошлом году, сделали возможным эффективное применение лизинга в поставках медицинского оборудования, и, на мой взгляд, в ближайшие несколько лет мы увидим существенный рост именно этого сегмента. Медицинские учреждения смогут обновлять свое оборудование систематически, что положительно скажется на развитии и качестве российской медицины, при этом эффективно расходуя бюджетные средства», — говорит он.

Повышение интереса клиник к лизингу как инструменту финансирования будет зависеть от нескольких факторов, рассказывает Максим Кузнецов. Во-первых, если финансовые условия лизинга (стоимость финансирования, размер авансового платежа) будут более выгодны по сравнению с условиями альтернативных инструментов, например рассрочки платежа, вероятность перехода на финансовую аренду оборудования клиниками значительно повышается.

Кроме того, в пользу лизинга говорит совокупная стоимость владения оборудованием в рамках лизингового контракта: возможность использования схемы ускоренной амортизации, сокращение базы по налогу на имущество и налогу на прибыль, выгодные условия сервисного обслуживания, возможность выкупа оборудования по остаточной стоимости, объясняет Максим Кузнецов: «Дальнейшие меры налоговой поддержки могут существенно увеличить долю лизинга в совокупном объеме финансирования медицинского оборудования в России».

По оценке Philips в России и СНГ, в новых условиях на российском рынке будут востребованы практически все виды медицинского оборудования в зависимости от специализации клиники и степени износа имеющейся техники. В целом, по оценкам Росздравнадзора, в 2016 году наибольший объем проведенных в российских больницах исследований приходился на аппараты УЗИ (в среднем 4,6 тыс. исследований на один аппарат в год), компьютерные томографы (4,7 тыс.) и МРТ (3,8 тыс.).

Изменения в налогообложении лизинга медтехники, безусловно, скажутся и на развитии закупок частных медицинских клиник. По словам Андрея Виленского, в том числе за счет интереса к лизингу объем российского рынка медоборудования в перспективе ближайших четырех-пяти лет может вырасти на четверть, до 70 млрд руб.

ФЕРМА ПЕРЕХОДИТ НА «ЦИФРУ»

В РОССИИ ПОЯВЛЯЮТСЯ РОСТКИ АПК 4.0, В КОТОРОМ РЕАЛЬНОСТЬЮ СТАНУТ АГРОДРОНЫ, БЕСПИЛОТНЫЕ КОМБАЙНЫ И НЕ ВИДЕВШИЕ ЧЕЛОВЕКА КОРОВЫ. **ЕВГЕНИЙ АРСЮХИН**



ФОТО: ZUMAYASS

Агропромышленный комплекс, который называют одним из главных бенефициаров санкций и импортозамещения, показывает в последние годы заметный, хотя и неравномерный рост. По данным Росстата, объем производства в 2017 году вырос на 2,4%, до 5,1 трлн руб.

После засушливого 2010 года, когда АПК показал снижение валового производства на 11,3%, показатели уходили в минус только в 2012 году (минус 4,8%), а в 2011 году за счет низкой базы АПК вырос на 23%. В «санкционные» годы динамика стала более стабильной (2014 год — рост на 3,5%, 2015-й — 2,6%, 2016-й — 4,8%, данные из отчетов Минсельхоза за соответствующие годы). Динамика за 2017 год ниже прогнозов министерства (ведомство сначала закладывало 3,5% роста, к декабрю прогноз был снижен до 3%), но выше цифр, обозначенных в госпрограмме по развитию АПК (1,7%). Доля агропрома в ВВП России составляет 4,4% и, по данным Росстата, достаточно стабильна (с 2010 по 2015-й — 5–6%, в 2016-м — 4,6%). И.о. министра сельского хозяйства Александр Ткачев в прошлом году заявлял о намерении довести ее до 10% на среднесрочном горизонте. Такую долю в ВВП сельское хозяйство занимало в 2001 году (11%, данные Росстата) на фоне падения других отраслей экономики.

Производство пшеницы в 2017 году, по данным Росстата, увеличилось на 17,1%. С 2016 года Россия — мировой лидер по экспорту пшеницы, констатирует Минсельхоз США, ведущий общемировую статистику. По прогнозу американского ведомства, к лету Россия экспортирует 31,5 млн т пшеницы, США — 26 млн т. При этом в январе 2018-го Россия впервые вышла на второе место в мире по экспорту зерна в целом (43,9 млн т; первое место остается у США с 80,3 млн т, данные аналитического центра «Совэкон»).

Обычно рост в АПК связывают с хорошим урожаем, говорит директор Центра изучения молочного рынка Михаил Мищенко, но все более серьезный вклад в динамику роста вносит модернизация хозяйств. Обновление идет в основном за счет программы господдержки АПК: согласно бюджету на 2018 год и плановый период 2019–2020 годов, господдержка остается на уровне 222 млрд руб. в год с небольшими колебаниями. В понятие «модернизация» входит и то, что называется «АПК 4.0». Термин берет начало из Германии, изначально так назывался немецкий план цифровизации всех секторов экономики страны. В России это понятие используется в экспертной среде, но в официальных документах Минсельхоза не фигурирует.

Тем не менее в России появление элементов АПК 4.0 становится реальностью, хотя оценить вклад цифровых технологий в сельхозпроизводство трудно даже на экспертном уровне, говорит Михаил Мищенко: внедрение идет неравномерно и точечно. «Но за этим точно будущее», — считает он. «Я закладываю максимум пять лет на то, чтобы в АПК России производство определялось высокими технологиями», — говорит кандидат экономических наук, эксперт в области АПК Игорь Абакумов.

ПОЛЕ ДЛЯ СТАРТАПОВ

АПК всегда считался сферой, где новые технологии внедряются тяжело, но все изменилось после появления интернета вещей, говорится в исследовании «Цифровизация в сельском хозяйстве», которое в конце прошлого года представила J'son & Partners Consulting. Если в 2010 году в мире насчитывалось не более двух десятков высокотехнологичных компаний, работающих в АПК, и рынок венчурных инвестиций составлял \$400 тыс., то в 2016 году было уже более 1,3 тыс. новых технологических стартапов, темп

прироста — 500 высокотехнологичных проектов в год. Мировые инвестиции в АПК 4.0 составили \$4,6 млрд, сказано в исследовании.

В России статистика аграрных стартапов отсутствует в материалах Минсельхоза. Из числа стартапов, которые представляют в Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), только около одного процента имеют отношение к АПК, говорит Дмитрий Калаев, директор акселерационных программ ФРИИ. В абсолютных цифрах это несколько десятков проектов ежегодно, из которых подавляющая часть — на уровне идеи. Уже работающих компаний, обращающихся за акселерацией, единицы, уточняет эксперт. «Рынок привлекательный и сложный одновременно», — объясняет Дмитрий Калаев. — С одной стороны, налицо его бурный рост, видны хорошие перспективы, а большая доля АПК в ВВП России дает потенциал роста для стартапов. С другой стороны, для многих инвесторов непривычны длительность и сезонность проверки бизнес-гипотез и принятия решений. В сравнении с другими индустриями, где инвестор ожидает результатов по итогам нескольких месяцев или кварталов, в АПК и стартапы, и компании-заказчики привыкли годами идти до получения результата и принятия решения».

РОБОТ В КОРОВНИКЕ

В Россию АПК 4.0 начал свое проникновение со сферы животноводства, рассказывает Игорь Абакумов. Еще более десяти лет назад шведская компания DeLaval представила «умную» ферму и показала ее в России. Компания тогда организовывала туры для российских аграриев, рассказывает РБК+ участник такой поездки. «Нам показали робота, который доил корову. Многие мои коллеги тогда отнеслись к увиденному скептически, не поняли, зачем это надо», — говорит он. Сегодня DeLaval развивает в Рос-

17,1%

составил рост производства пшеницы в России в 2017 году, по данным Росстата

сии инициативу «умной» фермы, похожие решения предлагают и другие производители, например Gea и Lely. В отчете о внедрении доильных роботов от RoboTrends перечислены девять зарубежных компаний (но у большинства из них нет представительств в РФ) и две российские — ООО «Р.СЕРТ» и «Промтехника-Приволжье». Сегодня сложно встретить район в России, где нет «умной фермы» или ее элементов, их число растет по экспоненте, говорит Игорь Абакумов.

Чтобы полностью переоборудовать небольшую ферму, нужно около 60 млн руб., следует из коммерческих предложений компаний; переоборудование средней по размерам фермы обойдется уже в 150 млн руб. Независимо от производителя робот-дойяр стоит 12 млн руб., говорит Михаил Мищенко, стоимость полного переоборудования фермы строится из расчета 500 тыс. руб. инвестиций на голову скота.

Затраты окупаются за пять–семь лет, следует из предложений компаний. Главное — это экономия на персонале, уточняет Игорь Абакумов. «Робот не пьет, его детям не нужно детсада, не нужна зарплата, — объясняет эксперт. — Цена рабочей силы стала критичной для российского АПК, даже гастарбайтеры обходятся сейчас в 2 тыс. руб. в сутки на человека при всем известном качестве их труда».

По сути, автоматизированная ферма обслуживается одним человеком, который контролирует работу оборудования. Выглядит это так. Коровы пасутся в загоне. Когда они хотят, чтобы их подоили, подходят к роботу. Робот распознает конкретную корову, подбирает под нее конфигурацию присосок. Одновременно он делает анализ молока, так выявляются заболевания скота на ранней стадии. Некондиционное молоко отбраковывается автоматически. Полная цифровизация фермы предполагает также автоматическое кормление смесью, индивидуальной для каждого животного, и уборку стойл.

Качество молока «после робота» в целом выше, признают опрошенные РБК+ участники рынка. Впрочем, есть и недостаток, говорит Игорь Абакумов: «Фермер становится придатком компьютера, резко падает его квалификация именно как агрария». Впрочем, это окупается точным соблюдением машины правил. Скажем,

индивидуальное кормление резко улучшает здоровье животного и качество продукта.

ДРОНЫ-АГРОНОМЫ

В растениеводстве развитие АПК 4.0 связывают в основном в дронами и «умными» комбайнами.

Дрон может летать над отдаленными участками поля, которые вряд ли проконтролирует агроном. На дронах стоят камеры очень высокого разрешения, онлайн-сигнал обрабатывается по нескольким алгоритмам, на экране у оператора — информация о том, где и чем заражены растения. Некоторые модели беспилотников в состоянии взять до 500 кг груза, дрон может распылить над проблемным участком средства защиты растений и удобрения. Дрон в полной комплектации стоит от 200 тыс. руб. (содержание парка малой авиации несопоставимо дороже).

Интерес к новинке колоссален, говорит Игорь Абакумов, но такие машины приобрели пока только состоятельные хозяйства. «Другие шпионят, в бинокль наблюдают, как это обычно происходит в деревне. Я думаю, скоро все купят», — говорит эксперт. На рынке уже намечается конкуренция. Аграрные дроны представляет компания «Авиарешения» из Татарстана, получил широкую известность стартап студентов Томского университета. А на Дне поля в Ставропольском крае в прошлом году представили разработку китайской компании Russia Locust Precision. Как сказано на сайте



ФОТО: ИГОРЬ ОНУЧИН/РИА НОВОСТИ

Опасения скептиков оказались напрасны: когда корова хочет, чтобы ее подоили, она сама подходит к роботу

Минсельхоза Ставропольского края, ведомство ведет программу по внедрению дронов.

Беспилотные комбайны и в мире, и в России существуют пока в виде работающего концепта. Испытания совместной разработки минувшим летом провели «Ростсельмаш» и Cognitive Technologies. По их заявлению, внедрение машины в серию ожидается к 2023 году. В компаниях указывают, что компьютерный «обвес» комбайна увеличивает его стоимость на 15%, но на 30% повышает качество сбора зерна, к тому же беспилотная техника так же эффективно, как днем, работает ночью, что трудно для человека-механизатора. В России также

представлены разработки в направлении беспилотной сельхозтехники отечественного стартапа Avroga Robotics.

«УМНЫЕ» ТЕПЛИЦЫ

В России робот, который идет между грядок и ухаживает за растениями, еще только перспектива, рассказали РБК+ представители двух подмосковных тепличных хозяйств, зато редкостью стала неавтоматизированная теплица. Сегодня автоматика сама регулирует освещенность, закрывая и открывая шторы. Прелесть цифровых технологий в том, что они подходят как огромным хозяйствам, так и фермерам, говорит фермер из Подмосковья Михаил Шляпников. Он

прославился тем, что стал первым в России сельхозпроизводителем, перешедшим на блокчейн. «Благодаря этой платформе моя продукция законтрактована и продана на годы вперед, а это мечта каждого агрария», — рассказывает Михаил Шляпников. В прошлом году он провел ICO своего проекта «Экосистема Колюново», ему удалось привлечь 401 биткоин, что по тогдашнему курсу составляло \$500 тыс. Средства инвестировались под обязательство будущих поставок продукции Шляпникова, до момента поставки они размещены на криптобиржах.

Диджитализация должна прийти и в рыбную отрасль, но пока внедрение новых технологий идет не без проблем. Электронная система ветеринарной спецификации «Меркурий», запуск которой планировался на 1 января, перенесен на июль, говорит Александр Савельев, руководитель Информационного агентства по рыболовству. Система должна была выдать «паспорт» рыбе, чтобы потребитель мог проследить ее происхождение. «Сегодня на банке консервов написано, что они выпущены, например, под Тулой, но как долго и откуда рыба добиралась до Тулы, вы никогда не узнаете. «Меркурий» должен был решить эту проблему», — отмечает Александр Савельев. Не стартовал в сентябре 2017-го и техрегламент по безопасности рыбной продукции. «Цифровые методы в рыболовстве появятся нескоро», — полагает экс-глава Росрыболовства Андрей Крайний.



МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА
МИРБИС (ИНСТИТУТ)



ПРИГЛАШАЕМ НА ПРОГРАММЫ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ:

- MBA
- Executive MBA
- Управление изменениями
- Эффективный руководитель



Реклама

Тел.: 8 (800)301-41-80
Email: mba@mirbis.ru
http://mirbis.ru/mba

ЧЕТЫРЕ ДРАЙВЕРА АВТОРЫНКА

НА РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В 2018 ГОДУ ПОВЛИЯЮТ ПОВЫШЕНИЕ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА, УМЕНЬШЕНИЕ ГОСПОДДЕРЖКИ, РАЗВИТИЕ ПРОГРАММ ЛИЗИНГА И ОБРАТНОГО ВЫКУПА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

ИВАН АНАНЬЕВ

В прошлом году автомобильный рынок развернулся, перейдя от многомесячного падения к росту. В 2017 году было продано почти 1,6 млн легковых автомобилей, то есть на 12% больше, чем годом ранее. Начало нынешнего года отмечено еще более мощным увеличением продаж: по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в первом квартале было реализовано почти 393 тыс. легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 22% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В апреле рынок вырос на 18%.

Тем не менее участники рынка не рассчитывают на сохранение таких темпов до конца года, прогнозируя замедление роста и общую 10-процентную прибавку по итогам 12 месяцев. «Прогноз АЕБ — улучшение общих продаж примерно на 10% по сравнению с 2017 годом, до уровня 1,75 млн автомобилей», — заявил председатель Комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер. Такие же цифры корреспонденту РБК+ назвали в аналитическом агентстве «Автостат» и офисах нескольких представленных на российском рынке марок. Участники рынка обозначили несколько основных тенденций, которые повлияют на развитие автомобильного рынка в 2018 году.

ДРАЙВЕР 1: УТИЛЬСБОР ПРОТИВ ИМПОРТА

Новые ставки утилизационного сбора на легковые автомобили, которые вступили в действие 1 апреля, уже привели к повышению цен на многие модели на величину до нескольких десятков тысяч рублей. Для легковых машин с объемом двигателя до 1 л сбор вырос на 18%, до 33 тыс. руб., от 1 до 2 л — на 90%, до 84 тыс. руб., от 2 до 3 л — на 49%, до 126 тыс. руб. На автомобили с объемом двигателя 3 л и более сбор не изменился (114,6 тыс. и 181,6 тыс. руб. соответственно). Однако автомобили российских марок и локализованные иномарки эти изменения, скорее всего, не затронут. Локальные производители тоже обязаны выплачивать утильсбор, но государство компенсирует им эти затраты через механизм субсидирования. «Сбор является альтернативой ввозным таможенным пошлинам, которые Россия отменила несколько лет назад в ответ на требования ВТО. Используя утилизационный сбор, правительство страны защищает местный автопром», — объясняет заместитель директора департамента продаж ГК «Автоспеццентр» Руслан Павлов.

При этом коэффициенты сбора на автомобили старше трех лет в несколько раз выше, что делает нерентабельным ввоз в страну подержанных машин. Таким образом, этот драйвер рынка стимулирует продажи отечественных и локализованных марок, выступая одновременно ограничителем импорта.

ДРАЙВЕР 2: РЫНОК БЕЗ ГОСПОДДЕРЖКИ

Объемы программ государственной поддержки автопрома, которые хо-



ФОТО: LOPI

рошо стимулировали рынок во время кризиса, в 2018 году были существенно уменьшены. Изначально на эти программы планировалось выделить 16 млрд руб., но в итоге на поддержку авторыннка направили только 10 млрд руб. При этом общедоступные программы льготного кредитования не возобновлялись. 3 млрд руб. были отправлены на льготы по программам «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль», сумма 4 млрд руб. — на поддержку автолизинга, еще 2,5 млрд руб. — на стимулирование продаж газомоторной техники, а оставшиеся 500 млн руб. ушли автопроизводителям Дальнего Востока в качестве компенсации перевозки изготовленных машин в другие регионы.

К маю 2018 года средства, выделенные на адресные программы, были исчерпаны, а о перезапуске программ не заявлялось. Скидка на первоначальный взнос по программам «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль» продолжает действовать только в Дальневосточном регионе, где составляет не 10, а 25%.

В правительстве неоднократно заявляли о намерении прекратить стимулирование авторыннка, сосредоточившись на поддержке производителей. Им в 2018 году направят около 100 млрд руб., которые пойдут на компенсацию утилизационного сбора и стимулирование экспортных программ, включая возврат затрат на доставку автомобилей до границы России.

ДРАЙВЕР 3: БАЙБЭК И ЛИЗИНГ

Судя по статистике автопроизводителей, в 2017 году до 50% автомобилей продавалось в кредит. С помощью кредитных программ была реализована треть автомобилей Renault, а у Hyundai этот показатель достиг 52%. Кроме того, эффективно сработали программы трейд-ин, с помощью которых, например, АвтоВАЗ реализовал 40% машин, а у дилеров Nissan такая

схема использовалась в 50% сделок.

Успех этих финансовых инструментов во многом был обеспечен программами государственной поддержки, которые в 2018 году уже не действовали. Взамен все крупные бренды предложили ряд новых финансовых программ, включая лизинг для физлиц или кредит с обратным выкупом.

Лизинг — это вид аренды транспортного средства с ежемесячной оплатой, при котором владельцем автомобиля всегда остается лизинговая компания. По окончании договора клиент может выкупить машину по остаточной стоимости либо вернуть ее компании и перейти в следующий лизинговый контракт, получив новый автомобиль. По данным компании «Контроль-лизинг», доля автомобильного лизинга в США и Европе достигает 40% объема продаж новых автомобилей, а потребители на этих рынках давно интересуются не стоимостью транспортного средства, а объемом ежемесячных платежей.

На наш рынок лизинг для физлиц фактически пришел в прошлом году, когда Минпромторг предложил программу субсидирования части авансового платежа в размере 10% стоимости автомобиля. Программу несколько раз перезапускали, а после ее окончательного завершения производители начали реализовывать собственные лизинговые программы для частных лиц.

Кредит с обратным выкупом, или байбэк, предоставляет во многом схожие возможности, но право собственности на автомобиль принадлежит клиенту. В этом случае заменить автомобиль на новый можно еще до окончания действующего кредитного договора, продав машину участвующему в схеме автосалону и используя остаток кредитных средств в качестве первоначального взноса за новую. В итоге байбэк совмещает автокредит и трейд-ин, предоставляя

клиенту более гибкие условия.

Сам по себе байбэк существует в России несколько лет, но собственные программы производители начали внедрять недавно. В прошлом году такую программу запустило представительство Renault и реализовало с ее помощью около 5 тыс. автомобилей. Аналогичная схема работает у компании Hyundai, на нее пришлось 40% всех выданных кредитов. С 2018 года кредит с обратным выкупом предложила Kia и ряд других брендов.

ДРАЙВЕР 4: БУМ КАРШЕРИНГА

Жители больших городов все чаще отказываются от личных автомобилей в пользу каршеринга и такси, что способствует увеличению объемов корпоративных продаж. Почувствовав тренд, производители активно пошли в новую сферу. Об открытии собственных сервисов, как это происходит в Европе и США, бренды пока не заявляли, но на рынке уже сложилась новая конкурентная среда, в которой производители стараются занять наиболее заметное место.

За 2017 год число столичных операторов каршеринга увеличилось с шести до одиннадцати, а во втором квартале 2018 года в столице работали уже 15 сервисов. С начала года на московский рынок вышли несколько новых операторов, включая сервис компании «Яндекс». Общий парк каршеринга в столице достиг почти 10 тыс. автомобилей и продолжает стремительно расти. Каршеринг работает в Санкт-Петербурге, Большом Сочи, Краснодаре, Уфе, Екатеринбурге, Новосибирске, Грозном и других российских городах.

Активнее других на этом рынке выступают марки Hyundai, Kia и Renault. С прошлого года в каршеринг стали активно приходить также премиальные марки, включая Mercedes-Benz и BMW. Аренда таких автомобилей стоит дороже и разрешается, как правило, только опытным пользователям.

«БУДУЩЕЕ УЖЕ ЗДЕСЬ»

О ПЕРСПЕКТИВАХ ЦИФРОВЫХ РАЗРАБОТОК В АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РБК + РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «РЕНО РОССИЯ» **АНДРЕЙ ПАНКОВ**



ФОТО: АЛЕНА КОДИРЯКИНА/ДОЯ РБК

— **Цифровизация становится одним из главных трендов во многих сферах жизни. К каким изменениям она приводит как в производстве, так и в использовании автомобилями?**

— Мировой автомобильный рынок стоит на пороге значительных преобразований, которые все мы с вами будем наблюдать уже в ближайшие годы. Не секрет, что автомобиль будущего будет электрическим, автономным и подключаемым (то есть являющимся неотъемлемой частью единой экосистемы). Россия — как один из важных автомобильных рынков — не останется в стороне от этого тренда, который справедливо называют «второй автомобильной революцией». Это особенно актуально для российских мегаполисов, которые уже сейчас во многом более «продвинуты» во внедрении цифровых сервисов и систем новой мобильности, чем европейские города.

Для того чтобы быть способными успешно конкурировать в совершенно новых условиях, мы должны создавать условия для нашего лидерства уже сейчас. Именно поэтому в конце 2017 года мы открыли в Москве наш Центр цифровых разработок. Можно сказать, будущее уже здесь.

Это один из трех подобных глобальных центров группы Renault за пределами Франции, который будет работать в интересах как «Рено Россия», так и всей глобальной группы Renault. Среди задач центра — разработка собственных и совместных с партнерами информационных систем и платформ, применение гибких проектных под-

ходов (agile), работа по направлениям big data, искусственный интеллект, а также взаимодействие со стартапами и партнерские проекты с ведущими российскими игроками в этой области. — **Какие разработки цифровых решений для автопрома уже реализованы?**

— Мы создали центр на основе наших существующих достижений в области разработки и практического внедрения цифровых технологий. Самый простой пример — «Рено Россия» стала первым из автопроизводителей, кто запустил полноценный онлайн шоу-рум в России еще в 2016 году. В онлайн шоу-рум клиенты могут приобрести все модели Renault, представленные в России, аксессуары, а также дополнительные сервисы. С момента запуска в онлайн шоу-рум «Рено Россия» продано уже около 20 тыс. автомобилей. В мае этого года проект был удостоен «золота» в автомобильной номинации российского этапа престижной международной премии Effie Awards 2018. ИТ-команда «Рено Россия» располагает опытом внедрения информационных решений в других регионах присутствия альянса. Например, некоторые информационные системы, используемые изначально в России, в частности в сфере логистики, были развернуты в Южной Америке, Юго-Восточной Азии и Северной Африке.

Другой пример. «Рено Россия» в инициативном порядке разработала беспилотные транспортные средства для промышленного производства (так называемые AGV), которые используются для внутривозвратской логистики. Все они завязаны в еди-

«С ТЕХНИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗАРЯДНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА МОЖЕТ БЫТЬ РАЗВЕРНУТА ОЧЕНЬ БЫСТРО. ЕДИНСТВЕННОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ ЭТОГО — НАЛИЧИЕ «КРИТИЧЕСКОЙ МАССЫ» ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ.»

ную сеть. Сейчас мы начали поставки подобных беспилотников для промышленного производства на другие предприятия в России. Ведем и переговоры об экспорте в дальнее зарубежье.

— **Каковы перспективы развития рынка электромобилей в России?**

— «Рено Россия» — единственный автопроизводитель, который системно работает в этом направлении. Сейчас мы продаем городской электромобиль Twizy и электрический минивэн Kangoo ZE. «Рено Россия» развивает электромобильный рынок в стратегическом партнерстве с компанией «Россети». Опыт наших партнеров показывает, что с технической точки зрения зарядная инфраструктура может быть развернута очень быстро. Единственное условие для этого — наличие «критической массы» электромобилей. Для того чтобы ускорить процесс увеличения количества электромобилей на дорогах, «Рено Россия» использует те новые возможности, которые откры-

вает перед автопроизводителями еще один тренд «второй автомобильной революции» — так называемая новая мобильность.

— **Как это будет выглядеть для потребителя?**

— Например, в Москве владение личным автомобилем становится все менее целесообразным. Политика городских властей стимулирует граждан переходить на средства «новой мобильности». В том числе использовать каршеринг.

В настоящий момент в Москве сосредоточен крупнейший парк каршеринга в России — порядка 10 тыс. автомобилей. «Рено Россия» является лидером этого рынка с долей более 25%. Мы стали первой компанией, которая начала активно продвигать кроссоверы в каршеринге. Почему бы не использовать каршеринг для продвижения электромобилей?

И с мая этого года мы запускаем пилотный проект по электрокаршерингу в Сочи с «Делимобилем», крупнейшим каршеринговым оператором, и администрацией Краснодарского края. Будет задействовано до 50 электромобилей Twizy. Дальше проект будет распространяться на Москву и Санкт-Петербург. В Москве, например, предполагается, что проект будет действовать в рамках Садового кольца: на одном парковочном месте можно запарковать три Twizy. Может потребоваться внесение изменений в правила парковки, но я думаю, что это выгодно и городу, и его жителям. Для дальнейшей поездки, конечно, лучше выбрать другой автомобиль. Бум спроса на наши кроссоверы в московском каршеринге как раз связан с тем, что операторы стали разрешать использовать автомобили даже за пределами Москвы.

— **Похоже, что кроссоверы вообще вытесняют седаны как класс. Renault заявила, что готовит мировую премьеру в России. Почему здесь и что это будет за машина?**

— После того как в 2015 году, после девальвации рубля, российский авторынок сократился в два раза, мы полностью пересмотрели свою стратегию. В качестве «трех китов» для нашего развития мы выбрали импортозамещение, локализацию и экспорт. Инжиниринговый центр Renault, расположенный в Москве, начал усиленно работать над адаптацией решений, которые есть в мире у Renault, к платформе Global Access. Так появился, например, Captur — автомобиль, вдохновленный дизайном европейского Captur, но разработанный под контролем российских специалистов и запущенный в производство впервые в мире именно здесь — в России. Новая модель будет представлять значительный шаг вперед в том же направлении — это также будет кроссовер с высоким уровнем локализации и большим экспортным потенциалом. Безусловно, этот автомобиль будет нести в себе и передовые цифровые решения. Какие именно? Вы сможете все узнать на мировой премьеры автомобиля на Московском международном автосалоне в августе этого года.

КАПИТАЛ В ЛИЦАХ

НА РЫНОК ТРУДА ВЫХОДИТ МАЛОЧИСЛЕННОЕ ПОКОЛЕНИЕ 1990-Х. ДЕФИЦИТ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ, УГРОЖАЮЩИЙ РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ, ПОДСТЕГИВАЕТ ТАКЖЕ НЕРАЗВИТОСТЬ ПРАКТИКИ ПОСТОЯННОГО ОБУЧЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ. **МАРИЯ РАЗУМОВА**

Российский рынок труда начал испытывать дефицит кадров, отмечают в Минэкономразвития и Банке России. Согласно подготовленному Минэкономразвития «Прогнозу социально-экономического развития РФ на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов», численность занятых в экономике сократится с 72,1 млн человек в 2017 году до 71,7 млн в 2020-м. Нехватку человеческого капитала связывают со спадом рождаемости в 1990-е годы. Дефицит трудовых ресурсов ЦБ называет одним из главных среднесрочных рисков для экономики.

ЗАПРОС НА КОМПЕТЕНЦИИ

По данным Роструда, на 1 мая 2018 года заявленная работодателями потребность в работниках составила 1526,9 тыс. человек, что на 3,9% больше аналогичного показателя на 1 апреля 2018-го (1468,9 тыс.). Как выяснила служба исследований рекрутинговой компании HeadHunter, лидером по количеству опубликованных вакансий в 2017 году стала сфера продаж (35%), второе место заняла ИТ-сфера (12%), третьи поделили банковская сфера и вакансии для молодежи (по 11%), следом идет производство (10%). В 2018 году рекрутеры ожидают аналогичной динамики рынка. Предполагается, что по итогам года количество вакансий в России вырастет на 7–12%.

Выводы аналитиков подтверждает директор по работе с ключевыми клиентами кадрового агентства Kelly Services Наталья Курантова, уточняя, что ежегодно крупные банки нанимают на агрессивные продажи по 500 человек, однако желающих заниматься такой работой немного из-за высоких показателей стресса.

Кадровые агентства фиксируют также острую нехватку на рынке труда высококвалифицированных представителей рабочих специальностей: механиков, швей, токарей, сварщиков. По данным HeadHunter, количество вакансий среди рабочих профессий в мае 2018 года выросло на 213% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Престиж профессионально-технического образования рухнул. А как мы будем развивать экономику, если у нас не будет развиваться производство? Никак! Так же, как если у нас не будет мобильности персонала», — объясняет Наталья Курантова.

НАУЧИТЬСЯ УЧИТЬСЯ

Помимо физической нехватки людей трудоспособного возраста удовлетворению растущего спроса на рынке труда мешает не соответствующее современным требованиям качество подготовки кадров. Несмотря на то что Россия входит в число стран — лидеров по охвату населения высшим и средним профессиональным образованием, к уровню молодых специалистов работодатели предъявляют претензии.



ПОМИМО НЕХВАТКИ НА РЫНКЕ ТРУДА ЛЮДЕЙ ТРУДОСПОСОБНОГО ВОЗРАСТА УДОВЛЕТВОРЕНИЮ РАСТУЩЕГО СПРОСА МЕШАЕТ НЕ СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ КАЧЕСТВО ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

«Учить надо не тому, что было, когда учился преподаватель или покупалось лабораторное оборудование, а тому, что будет востребовано через период обучения с учетом мировых тенденций развития отраслей и технологий, то есть с опережением, а не отставанием на десятки лет. России не хватает компетенций настоящего и будущего, зато бесконечно множатся компетенции прошлого», — объясняет доцент кафедры корпоративного управления Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС Виктор Солнцев.

В то же время уровень самостоятельного участия взрослых россиян в образовательных программах — один из самых низких среди развитых стран. Согласно докладу Центра стратегических разработок (ЦСР) и НИУ ВШЭ «Двенадцать решений для нового образования» за 2018 год, лишь 17% взрослых чему-то учатся, тогда как в среднем по ЕС этот показатель составляет 40%, а в Швеции и других странах-лидерах превышает 60%. «У населения нет стимулов для инвестиций своих средств и усилий в повышение квалификации, слабы стимулы и у работодателей вкладываться в повышение квалификации персонала», — говорится в докладе.

По мнению исследователей, стране необходим проект по развитию непрерывного образования, в противном случае быстрые изменения в сфере технологий и профессий грозят серьезным отставанием России от ведущих стран. Однако в ЦСР, участнике разработки «Стратегии развития России до 2024 года», полагают, что экономический рост страны в основном все же будет зависеть от раскры-

тия потенциала молодых граждан.

В свою очередь, исследование аудиторско-консалтинговой компании Deloitte «Международные тенденции в сфере человеческого капитала. 2018 год» выявило, что работодатели в глобальном масштабе не готовы решать и вопрос глобального старения кадров. 49% опрошенных компаний признались, что ничего не делают, чтобы помочь стареющим работникам найти новый подходящий вид деятельности. Более того, 20% участников опроса (в документе также было отмечено, что в Сингапуре, Нидерландах и России этот процент выше) рассматривают возраст как конкурентный недостаток, полагая, что работники в возрасте препятствуют развитию молодых талантов.

«Надо формировать заказ общества на подготовку кадров завтрашнего дня. А генералы HR и высшей школы, как всегда, готовятся к уже давно прошедшей и проигранной ими войне за таланты. Смена приоритетов, отказ от стереотипов, сохранение лучшего опыта, приумножение человеческого капитала — вот что поможет России в новых условиях», — считает Виктор Солнцев.

ЛЮДИ ДЛЯ «ЦИФРЫ»

Показательны как проблемы рынка труда, так и примеры их решения в наиболее динамичной сфере — ИТ.

«Условия на рынке ИТ диктуют кандидаты, компании вынуждены подстраиваться», — отмечает управляющий директор рекрутинговой компании Antal Михаэль Гермерсхаузен. Интерес к ИТ-кадрам подстегивает и государство: с июля 2017 года в стране действует программа «Циф-

ровая экономика Российской Федерации». Для достижения запланированных к 2024 году результатов, согласно этому документу, вузы ежегодно должны выпускать 120 тыс. ИТ-специалистов и 800 тыс. человек, обладающих компетенциями в области ИТ на среднемировом уровне.

Между тем работодатели указывают на оторванность вузовской подготовки от практики. «У нас хорошая математическая школа, продвинутое направления технологий информационной безопасности и определенных областей микроэлектроники. Но в цифровую эпоху знания устаревают очень быстро, поэтому обучение должно быть непрерывным. Вузы не успевают обновлять программы с той же скоростью, с какой происходят изменения», — поделилась директор по персоналу компании — производителем ПО SAP CIS Вера Соломатина.

Исходя из этого, в подготовку кадров активно включаются сами работодатели. В этом году SAP запускает программу обучения, по результатам которой 20 начинающих специалистов станут частью проектных команд компании по самым перспективным направлениям на ИТ-рынке: разработка, наука о данных и машинное обучение. Компания сотрудничает с вузами и различными детскими центрами, проводит инновационные хакатоны и сессии design thinking мышления.

Подготовкой будущих кадров занимаются в России и такие крупные ИТ-компании, как «Яндекс», Google и Mail.Ru Group. Внутреннее развитие сотрудников и кадрового резерва в качестве успешного решения проблемы недостатка кадров подтвердило и исследование рынка труда в 2018 году, проведенное рекрутинговым агентством Antal Russia. Так, при появлении вакантной позиции большинство работодателей (69%) отдадут приоритет внутренним кандидатам. Причем в компаниях с развитой системой планирования преемственности сотрудники в приоритете перед внешними кандидатами еще чаще — в 84% случаев. По данным Antal Russia, практически каждая вторая компания в России занимается планированием преемственности.

ШЕСТИЛЕТКА ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

НОВОМУ СОСТАВУ ПРАВИТЕЛЬСТВА ПРЕДСТОИТ ПОСТАРАТЬСЯ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА. ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ ВКЛАД НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЙ В ВВП СТРАНЫ И ЧИСЛО ЗАНЯТЫХ В СЕКТОРЕ ДОЛЖНЫ ВЫРАСТИ ПОЧТИ В ДВА РАЗА. **НИНА БЛЕЙМАН**



ФОТО: МИХАИЛ ДЖАПАРИДЕЗ/ТАСС

К 2024 году число занятых в сфере малого и среднего предпринимательства (МСП) должно достичь 25 млн человек — показатель закреплен новым майским указом президента. В недавнем Послании Федеральному собранию глава государства поставил задачу увеличить вклад сектора в ВВП до 40%. Долю экспортной продукции субъектов МСП в общем объеме сырьевого экспорта предстоит увеличить не менее чем до 10%. По данным ФТС, в 2015 году на долю малых и средних компаний приходилось 6,5% всего экспорта. В «Опоре России» говорят об увеличении этого показателя за два года до 9%.

СТАВКА НА РОСТ

Нарастить долю малых предприятий в структуре национальной экономики нужно почти вдвое: по данным Минэкономразвития, в 2017 году на них пришлось 22,3% ВВП. А динамика роста сектора в предыдущие годы была весьма скромной: в 2016 году — 21,2% ВВП, в 2015-м — 19,9%.

Число занятых в секторе за шесть лет необходимо увеличить на 56%, или примерно на 9,3% в год. Сегодня в едином реестре субъектов МСП Федеральной налоговой службы чуть более 6,17 млн предприятий. В 2010–2016 годах число официальных рабочих мест в секторе, по данным Счетной палаты, сократилось на 3,2 млн, или 16,9%, а процент неформальной занятости вырос. Всего, согласно реестру, в секторе заняты 16 млн человек.

Достижение поставленных целей возможно при условии серьезных изменений, считает президент «Опоры России» Александр Калинин: «Нужно удвоить количество малых предприятий с 6 млн до 12 млн, а долю закупок со стороны госкомпаний для малого бизнеса — с 15 до 40%. Долю российской молодежи, которая хочет заниматься бизнесом, увеличить с нынешних 10 до 40%».

С 2015 года сумма закупок 35 крупнейших компаний у малых и средних, по словам замглавы Корпорации МСП Максима Любомудрова, в 2017-м выросла с 64,7 млрд до 2 трлн руб. В 2018 году она должна увеличиться еще в полтора раза, а число компаний, соблюдающих

предписанные квоты, достигнет 1,4 тыс. Объем госзакупок у МСП в 2017 году составил 710 млрд руб., на 14% больше, чем годом ранее (данные Минфина). Запуск летом этого года единого агрегатора торговли — специального информационного ресурса должно стимулировать проведение закупок для государственных и муниципальных нужд в малом объеме.

Главное — вовлечь население в предпринимательскую деятельность, в том числе самозанятых, молодежь и старшее поколение, стимулировать рост и эффективность бизнеса, повышать его доступ к финансовым ресурсам, говорит директор департамента развития МСП и конкуренции Минэкономразвития Максим Паршин. По его словам, для выхода на целевые показатели «нужен рывок».

МЕРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Прогресс возможен, если будут реализованы меры по упрощению жизни предпринимателей. Так, поручением правительству в президентском указе, в частности, предусмотрено введение нового режима налогообложения для самозанятых, при котором информация будет поступать в налоговую службу автоматически, предприниматели будут освобождены от необходимости сдавать отчетность, а страховые взносы — включены в единый платеж с выручки.

В правительстве обсуждают возможность регистрации бизнеса без физического адреса на базе почтового ящика или электронного сервиса, а также упрощение самой процедуры регистрации. Предполагается, что зарегистрировать предприятие в электронном формате можно будет без уплаты госпошлины. С банками прорабатывается вариант бесплатного открытия счета и предоставления базового пакета услуг.

Однако ключевой проблемой остается доступ к финансированию. В 2017 году средняя ставка по краткосрочным кредитам опустилась до 13,6 с 16,44% годовых в 2016-м, по долгосрочным — снизилась с 15,05 до 11,47% годовых.

Ставка 12–13% остается слишком высокой для субъектов МСП, а льготных кредитов на всех не хватает, говорят в «Опоре России». Выделенные в этом году деньги на поддержку бизнеса (635,5 млн руб.) закончились буквально за две недели, правительство одобрило выделение дополнительных 800 млн руб. из средств резервного фонда, но и этот лимит быстро закончится, прогнозирует Александр Калинин. Объем финансирования льготного кредитования, по его оценке, необходим в размере порядка 50 млрд руб. в год.

Субсидирование государством процентных ставок по кредитам позволило в прошлом году впервые с 2013 года увеличить общий объем кредитов, выданных МСП: с 5,3 трлн до 6,1 трлн руб. (15%), отмечается в обзоре аналитического центра НАФИ «Развитие МСП и рынка его кредитования».

Нынешнее восстановление — хороший знак, но этого недостаточно, говорит Александр Калинин: «Если мы хотим, чтобы малый бизнес прирос на треть за шесть лет, то и кредитный портфель должен расти существенно». В 2015–2016 годах он сократился почти на 1 млрд руб.

Финансирование программы поддержки бизнеса в 2019 году составит 111,8 млрд руб., господдержку малых сельхозпроизводителей планируется увеличить вдвое, до 39 млрд руб. в год. Напомним, что в 2015–2016 годах на эти цели из бюджета было выделено в общей сложности 152,8 млрд руб., еще 28,2 млрд руб. составили субсидии регионам под местные программы. Но в реальности, по данным Счетной палаты, поддержку получили лишь 4% малых и средних предприятий в 2015 году и 1% в 2016-м.

Если инструментами поддержки могут воспользоваться менее 15% бизнеса, такая программа не может быть драйвером роста, заявлял ранее глава Российского агентства поддержки МСП Виктор Ермаков.

По данным Росстата, лишь 31,5% представителей МСП знают о наличии госпрограмм поддержки, о деятельности институтов развития предпринимательства осведомлены лишь 28% опрошенных ОНФ бизнесменов.

Уроки предпринимательской деятельности нужно вести в каждой школе, а действующих предпринимателей необходимо лучше информировать о существующих мерах поддержки, заявляют в «Опоре России».



ПРОДЛИТЬ СРОК СЛУЖБЫ ОБОРУДОВАНИЯ, ПОВЫСИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И РЕАЛИЗОВАТЬ ЗАДУМАННОЕ

МНОГОГО МОЖНО ДОБИТЬСЯ ВМЕСТЕ

Чтобы ваш бизнес был прибыльным, техника не должна подводить. Специалисты «Шелл» помогут вам снизить риск поломок оборудования и минимизировать простои и, как результат — сократить общую стоимость владения оборудованием. Это возможно благодаря опыту и экспертизе «Шелл», правильному подбору высококачественных смазочных материалов, а также использованию наших технических сервисов.*

**Узнайте подробнее о смазочных материалах и сервисах «Шелл» на www.shell.com.ru

ШЕЛЛ СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ВМЕСТЕ ВОЗМОЖНО ВСЕ



УМНАЯ ИПОТЕКА

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОЗВОЛЯЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО СНИЗИТЬ ИЗДЕРЖКИ ВСЕХ ЕГО УЧАСТНИКОВ И В ПЕРСПЕКТИВЕ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К СНИЖЕНИЮ СТАВОК ПО ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТАМ. **ВЛАДИМИР МИРОНОВ**

На рынке недвижимости полным ходом идет внедрение цифровых технологий. Осуществляется переход на электронные формы документооборота и отчетности, вводится автоматический контроль залоговой стоимости объектов недвижимости, рассматриваются перспективы диджитализации кадастрового учета и архивирования данных. В сфере ипотечного кредитования и оформления договоров долевого участия (ДДУ) начинает применяться технология блокчейн.

Блокчейн представляет собой децентрализованную цепь информационных электронных блоков, расположенных в хронологическом порядке. Блоки не имеют общего сервера, а хранятся на множестве компьютеров, составляющих данную цепь. Любая новая операция трансформируется в новый блок цепочки, который содержит информацию обо всей сети в целом. При этом исключается возможность добавить фальшивый блок, изъять или изменить уже существующий, поскольку для этого надо внести изменения во все блоки системы, состоящей из сотен тысяч компьютеров — участников сети. Это повышает прозрачность системы и доверие участников. Именно эти качества технологии привлекают как предпринимательское сообщество, так и государственные структуры.

СПРОС НА ОФЛАЙН

На VI Всероссийской конференции «Ипотечное кредитование в России» директор по разработке и реализации ипотечных продуктов «Дом.РФ» (ранее АИЖК) Олег Комлик заявил, что уже 84% заемщиков готовы воспользоваться электронными услугами при оформлении ипотечного кредита. Но на практике внедрение новых технологий пока происходит фрагментарно. В частности, усилиями отдельных игроков рынка в цифровые технологии переводятся операции, связанные с продажей жилья по договорам долевого участия и ипотеки. Наиболее активно в этой сфере сегодня ведут себя крупные банки. К созданным ими системам электронной регистрации сделок подключились многие столичные застройщики.

«Мы почти полностью перешли на электронную регистрацию договоров долевого участия, что привело к сокращению сроков процесса минимум в три раза, а также позволило существенно снизить объем ручной работы. Большинство сделок проходит с использованием сервиса безопасных расчетов Сбербанка, который дает возможность получать средства после регистрации ДДУ в автоматическом режиме», — рассказал РБК+ руководитель управления партнерских продаж, ипотеки и субсидий ФСК «Лидер» Павел Тимошенко.

Кроме того, представитель девелоперской компании рассказал, что ИТ-платформа компании сейчас интегрирована с системами кредитного



ЭЛЕКТРОННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ПОВЫСИТЬ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛКИ

анализа нескольких банков. «Мы ушли от бумажного документооборота при одобрении кредитными организациями участия наших покупателей в их ипотечных программах. Это позволило в разы сократить сроки согласований в нескольких банках одновременно, причем почти без человеческого участия», — говорит Павел Тимошенко.

Электронная регистрация позволяет не только ускорить процесс, но и повысить безопасность проведения сделки. «Подделать электронную цифровую подпись практически невозможно, также исключается вероятность совершения ошибки при переносе данных из бумажного договора в базу Росреестра. При выпуске электронной цифровой подписи в программу заносятся не только паспортные данные, но и СНИЛС и ИНН. И если будут расхождения с договором, то регистрационный орган приостановит процесс», — объясняет руководитель направления по развитию ипотечных программ девелоперской группы компаний «Инград» Вячеслав Приймак.

Востребованным цифровым сервисом, по словам руководителя кредитного департамента банка «ДельтаКредит» Алексея Просвирина, также является автоматический контроль залоговой стоимости объектов недвижимости. «Сегодня сервисные поставщики предлагают различные модели анализа рыночной стоимости, принцип которых основывается на автоматическом поиске объектов-аналогов с соответствующими характеристиками и дальнейшем сравнении стоимости. Такие сервисы позволяют сделать процесс андеррайтинга предмета залога частично или полностью автоматизированным, повысить его эффективность и качество залогового портфеля», — говорит банковский специалист.

Конкретные шаги в сфере диджитализации рынка недвижимости предпринимают и профильные госструктуры. В частности, «Дом.РФ», как рассказали РБК+ в пресс-службе этой организации, сейчас совместно с Росреестром и Внешэкономбанком

реализует пилотный проект по регистрации договоров долевого участия на базе блокчейна в Ленинградской области. На сегодня в рамках этого проекта уже зарегистрировано 177 договоров.

Также «Дом.РФ» совместно с Тинькофф Банком работает над созданием платформы по выдаче и сопровождению ипотечных кредитов в режиме онлайн. Платформа предполагает привлечение ипотечных клиентов через интернет с использованием технологий банка, построение системы автоматического одобрения ипотечных заявок по стандартам «Дом.РФ», подписание кредитных документов и выдачу ипотечных кредитов, онлайн-регистрацию сделок в Росреестре и онлайн-выдачу ипотеки.

УНИФИКАЦИЯ И СТАНДАРТИЗАЦИЯ

Активные участники профессионального сообщества стремятся привести все разрозненные начинания в единую систему. В частности, при Российской ассоциации криптовалют и блокчейна (РАКИБ) в феврале 2018 года была организована специальная рабочая группа, перед которой, как рассказал вице-президент этой ассоциации Валерий Петров, была поставлена цель — унифицировать и стандартизировать блокчейн-процессы при оформлении и обслуживании ипотеки.

Сейчас на базе ассоциации создана саморегулируемая организация РАКИБ. «Вся дальнейшая работа будет вестись в юрисдикции этой СРО. В рамках данной организации учрежден профильный комитет, который будет заниматься темой блокчейна, в том числе применительно к деятельности банков и финансовых организаций. И первый вопрос на повестке дня комитета — это как раз ипотека, поскольку данная тема сейчас волнует очень многих, имеет особую значимость для строительной отрасли и рынка недвижимости», — рассказал Валерий Петров.

При этом новая структура не ставит своей целью создание своей блокчейн-системы. Непосредствен-

но технология будет по-прежнему реализовываться на аппаратно-программных средствах банков. «Наша задача — унифицировать имеющиеся разработки, выработать единые стандарты для смарт-контрактов, в которых будут фиксироваться все действия и движения по ипотечным договорам. Мы, конечно, не сможем давать банкам какие-то указания, но стандарты позволят вновь приходящим в систему организациям избежать ошибок и не допускать лишних издержек», — поясняет Валерий Петров. Потребитель, в свою очередь, получит понятные и приблизительно одинаковые правила игры во всех банках, что, по мнению эксперта, увеличит спрос на ипотечные продукты.

Итогом работы должно стать снижение издержек банков на продажу и обслуживание ипотечных продуктов, что, в свою очередь, как подсчитали в РАКИБ, может привести к снижению ставок по кредитам как минимум на один процентный пункт.

И банк, и клиент смогут контролировать целостность информации об ипотечном кредите. «Внедрение блокчейна исключит возможность изменять записи транзакций, в том числе со стороны кибермошенников, упростит урегулирование спорных вопросов при последующих перепродажах объекта недвижимости на вторичном рынке. Технология позволит увидеть любые изменения, касающиеся заявки, в том числе в режиме реального времени. То есть даст максимальную прозрачность, а также позволит усовершенствовать технологию продаж и страхования ипотечных сделок», — отмечает Валерий Петров.

Также планируется автоматизировать учет сбора заявок и управления уже выданными кредитами. Как следствие, количество «физических» посещений банка клиентом снизится до минимума. А после внедрения единой системы удаленной идентификации все операции можно будет совершить, не выходя из квартиры.

Кроме того, уже 1 июля 2018 года вступит в силу закон об электронных закладных. Возможность выдавать электронную ипотечную закладную приведет к сокращению сроков оформления ипотечного кредита, сэкономит время заемщиков. В перспективе и этот факт позволит снизить ставки за счет сокращения расходов банков, считают в «Дом.РФ».

← Начало на с. 1

по отношению ко всем подписанным инвестиционным соглашениям — этот показатель может быть 50%, и именно он обусловит структурное изменение экономики России в сторону производства и экспорта высокотехнологичной готовой продукции».

Впрочем, советник по макроэкономике гендиректора компании «Открытие Брокер» Сергей Хестанов считает, что следует различать сумму подписанных и исполненных контрактов. «Традиционно на форумах анонсируют большие суммы контрактов, которые часто либо секвестрируются, либо контракты вообще переносятся на неопределенный будущий период», — отмечает эксперт.

ВЫЗОВЫ ЭКОНОМИКИ ДОВЕРИЯ

Ключевая тема «Русского Давоса» (именно так называют ПМЭФ западные экономисты) — создание экономики доверия. Что это такое и почему это важно?

«Экономический рост требует финансовых ресурсов, а эффективность финансового посредничества в целом и развитие институтов длинных денег невозможны без доверия между экономическими агентами, доверия к институтам. К факторам, способствующим повышению доверия к финансовой системе, относятся добросовестность участников, здоровая конкуренция, защита прав вкладчиков и акционеров. Эти и связанные с ними темы будут активно обсуждаться на форуме», — приводит в пресс-релизе организатор ПМЭФ — «Росконгресс» слова председателя Центробанка Эльвиры Набиуллиной.

По мнению министра экономического развития РФ Максима Орешкина, проблема взаимоотношений экономических субъектов играет важную роль для выведения темпов роста российской экономики на уровень выше среднемировых. «Это комплексная задача, которая требует системного развития инфраструктуры и экспортных возможностей, создания новых удобных инструментов финансирования, значительного упрощения административных процедур, предсказуемых макроэкономических условий. Однако всего этого будет недостаточно, если на качественно новый уровень не выйдет доверие между населением, бизнесом и государством», — отметил министр.

В свою очередь, аналитики в качестве ключевых факторов для экономического роста называют гарантии права собственности и реформу судебной системы. «Это относится к защите права собственности, объективности судебной системы и отсутствию преференций у государства в ней», — говорит ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман. По его словам, пока таких институциональных преобразований не произойдет, практически нельзя выйти на темпы роста экономики выше среднемировых. Сейчас они составляют примерно 3,5% в год. Для сравнения:

в 2017 году ВВП России, по данным Росстата, увеличился всего на 1,5%. По словам аналитика ГК «Финам» Алексея Коренева, «среди первоочередных мер, направленных на увеличение доверия между государством и бизнесом, можно назвать коренную реформу правовой, судебной и правоохранительной систем с переориентацией их с карательных на предупредительные и вспомогательные меры взаимодействия с бизнесом».

НОВЫЕ АКЦЕНТЫ

Отличие нынешнего ПМЭФ от предыдущих, по мнению заместителя директора аналитического департамента инвестиционной компании «Альпари» Натальи Мильчаковой, в том, что он пройдет сразу после президентских выборов. Тем самым иностранные инвесторы будут видеть стабильность власти и преемственность курса правительства. «Несколько изменятся акценты в программе форума. Так, если в 2017 году ПМЭФ был ориентирован на привлечение инвестиций в российские регионы, то в 2018 году акцент будет сделан на привлечение инвестиций конкретно в Дальневосточный федеральный округ. И это логично, так как в работе форума примет участие премьер-министр Японии Синдзо Абэ, а российский Дальний Восток очень заинтересован в расширении деловых контактов с японским бизнесом», — считает эксперт.

На ПМЭФ-2018 много внимания будет уделено цифровой экономике, технологиям, инновациям, подчеркивает Павел Самиев, управляющий директор Национального рейтингового агентства. При этом ощутимо не хватает актуальных тем, связанных с инновациями на финансовых рынках: нетрадиционные способы финансирования, кредитования.

По мнению организаторов, форум позволит максимально использовать во благо России растущее недовольство политических и бизнес-элит Европы теми санкциями, которые продолжают действовать или обсуждаться в отношении нашей страны. По словам заместителя председателя правления Локо-банка Андрея Люшина, от ПМЭФ-2018 стоит ждать продуктивного общения и оглашения некоторых базовых моментов среднесрочной политики нового правительства.

Форум всегда был барометром геополитических отношений между Россией и ее основными торговыми партнерами, напоминает Георгий Ващенко, начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс». Если представители бизнеса США в последние годы сокращали свое участие в ПМЭФ, то в этом году ожидается представительная делегация. И это уже похоже на слом негативного тренда, считает эксперт.

«Россия к форуму подходит с достаточно неплохими показателями: низкой инфляцией по итогам 2017 года и января—апреля 2018 года, ростом ВВП на 1,5% за 2017 год и ростом ВВП за первый квартал 2018 года на 1,3% в годовом исчислении. Реализован ряд значимых инвестиционных проектов, в том числе

построен Крымский мост, беспрецедентный по российским масштабам», — говорит Наталья Мильчакова. По ее мнению, эта обнадёживающая статистика — хороший повод, чтобы сообщить международным инвесторам, каких успехов российская экономика добилась в минувшем году.

«Принимая во внимание тот базис, с которого стартует «новое» правительство, вывести рост производства и ВВП на уровень выше средних по G7 вполне реально уже в среднесрочной перспективе. Но для этого необходимо развивать внутренний рынок и внутренний спрос, подкрепленный высоким уровнем благосостояния населения, растущей степенью локализации производства и высоким уровнем доверия между государством и бизнесом», — уточняет Виктор Гришин.

ПРОГРАММНЫЙ ПОДХОД

Особое внимание эксперты уделяют программе «Русского Давоса» и приглашенным спикерам. По словам Георгия Ващенко, программная часть форума значительно улучшилась. Она содержит общие дискуссионные панели, региональные площадки на тему бизнес-партнерства с Финляндией, Швецией, Францией, Китаем, Индией, Казахстаном, Японией, странами БРИКС. Уделено внимание цифровой экономике, сырьевому экспорту, Арктике, телекому, энергетике, экологии, другим отраслям и проблемам.

«Более чем из 500 спикеров выделю американскую делегацию, которая будет представлена не только руководителями региональных подразделений, но и гостями из головных компаний на высоком уровне — например, приедет представитель Google. Все, безусловно, ждут выступления Владимира Путина. В пленарном заседании примут участие премьер Японии и директор-распорядитель Всемирного банка», — говорит эксперт.

По мнению Тимура Нигматуллина, аналитика отдела анализа рынков управления инвестиционного консультирования «Открытие Брокер», среди приоритетных тем форума — технологии и инновации. Также интересны будут выступления представителей из КНР и Ирана, особенно на фоне выхода США из ядерной сделки. Ключевым моментом, как считает аналитик, станет выступление чиновников, что особенно важно в связи со сменой кабинета министров.

Программа ПМЭФ-2018 вполне сбалансирована, создана с учетом предыдущего опыта и множества консультаций с участниками, говорит Андрей Люшин. Большой объем необходимых обсуждений проводится кулуарно, и это вполне удовлетворяет всем требованиям. Наиболее ожидаемыми выступлениями банкир называет доклады Владимира Путина, Эмануэля Макрона, Синдзо Абэ и Мохаммеда Баркиндю, генсекретаря ОПЕК.



ФОТО: ТАСС

ПОВЕСТКА ДНЯ

Программа форума разделена на четыре тематических блока. «Глобальная экономика в эпоху изменений» затронет «все аспекты экономических отношений в меняющемся мире». В рамках направления «Россия: используя потенциал роста» будут обсуждаться основные вызовы для российской экономики, а также ее экспортный потенциал. Участники дискуссий в рамках блока «Технологии для лидерства» обсудят перспективы использования новых технологий, в том числе искусственного интеллекта, блокчейна и генной терапии. Проблемам современного рынка труда будет уделено внимание в блоке «Человеческий капитал в цифровой экономике».

В рамках форума пройдут мероприятия в популярном формате «Беседы о будущем». Форсайт-сессия на тему «Будущее разума» проведет Митио Каку, специалист в области теоретической физики и популяризатор науки. Российский предприниматель Олег Тиньков расскажет о будущем технологического предпринимательства в России. Кроме того, на полях ПМЭФ пройдут региональный консультативный совет «Деловой двадцатки», Российский форум малого и среднего предпринимательства, а также сессия Международного арктического форума «Арктика — территория диалога» на тему «Арктический потенциал. Северный морской путь как драйвер экономического роста».

«ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ — 2018» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 090 (2814) от 24 мая 2018 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+: Партнеры: ООО «БАСФ», ООО «Хенкель Рус», ЗАО «Рено Россия», ПАО «ЕОТЕН Сейсмозащита», ООО «ФИЛИПС», ПАО «Тольяттиазот», Ассоциация «Калужский фармацевтический кластер». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты: Игорь Игоревич Тросников

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

Реклама 18+

**Тысячи
новостей
в день,
главные —
на РБК**



Сайт Телеканал Газета Журнал