

INVEST IN URAL

ВЫПУСК № 7_2020/2021

Д
~~Желай~~ на Урале:
стереотипы больше
не работают

12

ЕКАТЕРИНБУРГ -
ГОРОД 1000
ИСТОРИЙ

27

НОВОЕ
ПОКОЛЕНИЕ
УРАЛЬСКОГО
БИЗНЕСА

URAL
BUSINESS
CASE

ПРАВИТЕЛЬСТВО
СВЕРДЛОВСКОЙ
ОБЛАСТИ



МИНИСТЕРСТВО
ИНВЕСТИЦИЙ И
РАЗВИТИЯ



АГЕНТСТВО
ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ
ИНВЕСТИЦИЙ
Свердловской области

URAL
BUSINESS
CASE

УРАЛ —
ЭТО
ЛЮДИ



ubc.invest-in-ural.ru



■ Фото предоставлено Департаментом информационной политики Свердловской области

Дорогие друзья!

В ближайшие годы мы должны вывести наш регион в число российских лидеров по качеству жизни людей. А для этого нам необходима прочная экономическая база, существенный рост производительности труда, наращивание объемов наукоемкой, высокотехнологичной продукции.

С этой целью сегодня в Свердловской области полным ходом идет реализация национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», а также комплексной программы «Пятилетка развития».

Руководство региона внедряет новые эффективные механизмы для улучшения делового климата, повышения инвестиционной привлекательности

Екатеринбурга и других городов. Только в этом году общий объем финансирования проектов, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса, превышает полтора миллиарда рублей.

Одним из наиболее мощных трудовых ресурсов Свердловской области являются молодые, инициативные, амбициозные предприниматели. Мы помогаем им воплотить в жизнь бизнес-идеи, реализовать перспективные стартапы, найти рынки сбыта продукции как в России, так и за рубежом. Ежегодно сотни новых компаний получают налоговые послабления, земельные участки для размещения производства на льготных условиях, консультационные и информационные услуги.

Считаю эти стимулирующие меры весьма действенными. Об их положительном влиянии на бизнес-среду

свидетельствуют лидирующие позиции свердловских специализированных организаций и фондов поддержки в федеральных рейтингах, а также отзывы самих предпринимателей.

Кроме того, мы стремимся поддерживать запрос уральской молодежи на получение качественного экономического образования, создаем условия для полного раскрытия ее созидательного потенциала. В регионе эффективно работает система поддержки талантливой молодежи: молодым студентам и аспирантам вручаются премии и стипендии Губернатора Свердловской области.

Уверен, принятые нами решения и программы позволят заложить прочную основу для будущего экономического роста, успешного развития малого и среднего бизнеса на территории региона. В добрый путь!



■ Автор фото: Борис Янков

стр. 6
Новости

стр. 10
Международная панорама
Международный конгресс 100+ Forum Russia

стр. 14
Возможности
Как вырастить единорога на Урале?

стр. 20
Экономика в картинках
Как «здоровый консерватизм» экономики Среднего Урала помог во время пандемии

стр. 24
Мнение
Сергей Каменский о неиспользованных возможностях локальных брендов

стр. 28
Спецпроект
Новые лица Урала

стр. 29
Илья Коник о гидропонных фермах от компании «Агроаспект»

стр. 32
Леонид Стариков и его «Недремлющее око»

стр. 36
Александр Дремин – создатель технологии идентификации по венам ладони

стр. 42
Алексей Ткалич о приборах, способных работать в кипящей воде

стр. 46
Анастасия Талышкина и ее рецепт бизнеса BezMuki

ПОДДЕРЖКА УРАЛЬСКИХ СТАРТАПОВ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ И КРИЗИСА

Малое предпринимательство на протяжении многих лет является драйвером развития экономики России. Стабильность бизнеса и деловая культура каждого субъекта РФ – это показатели перспективной, современной территории, где реализуются инновационные идеи и поддерживаются самые смелые инициативы. Но за каждым бизнес-проектом стоит человек, которому нужны единомышленники и всесторонняя поддержка региональной власти.

Для Свердловской области, как и для других субъектов, 2020 год стал одним из самых тяжелых периодов развития предпринимательской деятельности за последние 12 лет. Люди столкнулись с прямой угрозой полного или частичного исчезновения своих компаний. Это позволило в очередной раз убедиться в том, что малый бизнес занимает особую нишу и выполняет особую миссию, так как в этой сфере занята большая часть населения любого региона. Именно малым предприятиям удастся реализовывать прогрессивные идеи, задавая вектор развития другим участникам рынка, стимулируя конкуренцию и активизируя предпринимательскую инициативу.

Сегодня в Свердловской области действует около 200 тысяч предприятий

малого и среднего предпринимательства, и для их поддержания в период кризиса Правительство региона, наряду с институтами развития, приложило максимум усилий. Незамедлительно был разработан широкий перечень самых разных мер государственной поддержки и преференций. Благодаря оказанной вовремя помощи со стороны властей и таких организаций, как Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства, Свердловский венчурный фонд, Фонд Бортника, и многих других количество инновационных предприятий не только не исчезло, но и заметно выросло. Молодые и талантливые специалисты вопреки всему открывали и открывают новый бизнес, запускают стартапы и успешно меняют реальность в кризис.

Инновационные проекты играют большую роль в преобразовании экономики Свердловской области. Разработчики не оставляют свои изобретения в лабораториях, а активно их коммерциализируют и выводят на рынок, внедряя в повседневную жизнь. На пользовательском уровне они определяют тренды и предлагают новый опыт, что серьезно влияет на инвестиционную привлекательность отдельных отраслей промышленности. Продукция многих молодых компаний, которые появи-

лись и работают на Среднем Урале, уже известна и востребована не только в России, но и на международном рынке. При этом многие даже не догадываются, что за разработкой, всколыхнувшей целую отрасль, стоит уральский стартап. Поэтому поддержка малого предпринимательства занимает особое место в инвестиционной политике Свердловской области.

Стоит отметить, что любые меры поддержки – это лишь меры поддержки, тогда как успехом каждый уральский стартап обязан конкретному человеку, благодаря проактивной позиции которого развивается и проект, и экономика.

В номере, который вы сейчас держите в руках, мы хотели бы сместить акцент с компаний, региональных экономических трендов и развития определенных отраслей. Этот номер – о людях, многие из которых мало известны широкой общественности, но именно они сегодня инвестируют свое время, ресурсы, навыки и умения в развитие региона на благо каждого из нас. И, возможно, спустя 50-100 лет никто не вспомнит, какая именно компания изобрела продукт, но все будут помнить имя создателя и город, где родился проект, изменивший мир.



АГЕНТСТВО
ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ
ИНВЕСТИЦИЙ
Свердловской области

INVEST
IN URAL





■ Подписание соглашения между УТПП и АНО «Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области» о создании Многофункционального центра поддержки иностранных компаний на Урале Ural Business Point. © Владислав Бурнашев/ТАСС

1

НА СРЕДНЕМ УРАЛЕ ЗАПУЩЕН СЕРВИС ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

Многофункциональный центр Ural Business Point начал работу 25 ноября по адресу ubr.invest-in-ural.ru. С его помощью иностранные компании и инвесторы смогут получить информацию об экономике региона, деловом климате, рынке и бизнес-среде, а также проконсультироваться по налоговому законодательству и юридическим вопросам.

«Центр – это единая электронная площадка, на которой иностранная компания и ее представители смогут решить все вопросы, возникающие на этапе открытия представительства или размещения своих производственных мощностей на территории Уральского федерального округа и Свердловской

области, а также получить высококачественные услуги, востребованные зарубежными компаниями, в режиме «одного окна», – рассказала о портале министр инвестиций и развития Свердловской области Виктория Казакова.

Как уточнил генеральный директор регионального Агентства по привлечению инвестиций Александр Породнов, за каждым инвестором будет закреплен отдельный специалист, владеющий иностранным языком, который поможет ему разобраться в тонкостях ведения бизнеса на Урале. В зависимости от запроса компании, ответ будут давать Уральская торгово-промышленная палата, партнеры проекта или провайдеры услуг.

2

В АРАМИЛИ ЗАПУСТЯТ ПЕРВОЕ НА УРАЛЕ ПРОИЗВОДСТВО ПЕНОПОЛИУРЕТАНА

Предприятие будет запущено на базе завода Denarol в ближайший год. Поддержку в реализации инвестпроекта компании окажет Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области.

Denarol (входит в «ХИМТЭКХАУС») занимается выпуском пенополиуретановой химии с 2018 года. Компания базируется в Свердловской области, так как здесь расположены крупнейшие предприятия по изготовлению труб разного диаметра, а потребность в пенополиуретане есть круглый год. Проект по расширению производства стоимостью 32 миллиона рублей создаст в Арамили более 20 новых рабочих мест.

«Пенополиуретановая химия имеет большой спектр применения, она используется в теплоизоляции труб, а также для утепления ангаров и различных зданий. Мы запустили данный проект и обратились в Агентство по привлечению инвестиций для того, чтобы увеличить производственные мощности, создать новые рабочие места и аккредитованную лабораторию. Наша цель – выход на мировой уровень», – рассказала Марина Задорина, управляющий компании «ХИМТЭКХАУС».

Агентство по привлечению инвестиций, в соответствии с соглашением, будет оказывать компании поддержку в получении льготного финансирования, организации практики по рабочим профессиям и способствовать продвижению проекта.

3

В ЛЕСНОМ ПОЯВИТСЯ ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ДРЕВЕСНЫХ ОТХОДОВ

Завод построит новый резидент территории опережающего развития «Лесной» – компания «Гринвуд». Стоимость инвестпроекта составит 348 миллионов рублей.

Цех по переработке древесины лиственных и хвойных пород будет отличаться высокой рентабельностью и экологической безопасностью. Как рассказала генеральный директор группы компаний «Кастом» (куда входит «Гринвуд») Алла Жукова, продукция из высококачественного древесного волокна пользуется спросом во всем мире.

«В данный момент на территории России строится два подобных завода, на территории Уральского федерального округа такое производство будет первым. Передовая технология переработки «бросового» леса и его отходов позволит наладить экспорт во многие страны мира как самого древесного волокна, так и продукции из него – крафт-бумаги и бумажных пакетов, востребованных экологически ориентированными обществами», – уверена Алла Жукова.

Напомним, Лесной получил статус территории опережающего развития в 2019 году. В том же году в ТОП зашел первый резидент – компания «Гефест», уже запустившая производство бетона. Инвестиции других потенциальных резидентов оцениваются в 4 миллиарда рублей, реализация их проектов может создать в городе около тысячи новых рабочих мест.



■ Министр инвестиций и развития Свердловской области Виктория Казакова презентует портал объектов культурного наследия. Фото предоставлено Департаментом информационной политики Свердловской области

4

В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ СОЗДАН ОНЛАЙН-ПОРТАЛ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ГЧП

Проект разработала Корпорация развития Среднего Урала с целью привлечения инвесторов к эффективному использованию объектов культурного наследия региона с сохранением их исторической специфики. Электронный портал представили на Международном форуме 100+ TechnoBuild.

Как уточнили в институте развития, на сайте будет указана подробная информация об исторических зданиях, а также предложения для бизнеса по их восстановлению и использованию. В некоторых случаях предприниматели смогут развивать проект на принципах государственно-частного партнерства.

«Мы заинтересованы в том, чтобы создать условия для восстановления объектов культурного наследия и вовлечения их в современную жизнь. Предполагается, что инвестор восстановит объект с учетом соблюдения всех охранных обязательств, после чего сможет его использовать с пользой для себя и жителей Свердловской области. В настоящее время мы обсуждаем, какие инструменты государственной поддержки позволят привлечь инвесторов к этому вопросу на взаимовыгодных условиях», – рассказала министр инвестиций и развития Свердловской области Виктория Казакова.



■ Фото предоставлено Департаментом информационной политики Свердловской области

5

В СТОЛИЦЕ УРАЛА ОТКРЫЛИ ПРЕЗЕНТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР ДЛЯ ТУРИСТОВ И ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ

Мультиформатный центр, в котором представлен инвестиционный, промышленный и культурный потенциал Свердловской области, начал работу 2 декабря в МВЦ «Екатеринбург-Экспо». Он будет служить одновременно залом приема делегаций, местом для проведения деловых мероприятий и площадкой для развития коммуникации власти, экспертного и бизнес-сообществ. Центр также будет включен в туристические маршруты по Екатеринбургу.

«На стенде презентационного центра выставлены 24 экспоната. Это не просто предметы, а «точки входа» в отрасли региона. Если вы поднесете свой телефон к QR-коду, то получите доступ к информации о рынке, компаниях региона, которые работают в данном направлении», – рассказал генеральный директор Агентства по привлечению инвестиций Свердловской области Александр Породнов.

Среди экспонатов – макеты локомотива «Ласточка» и Невьянской наклонной башни, агроинсталляция, представляющая самые популярные продукты питания местного производства, а также объекты, которые представляют свердловское приборостроение, химическую и IT отрасли. Черная металлургия на стенде представлена образцом магнетитовой руды, поднятой с глубины 500 метров. Всего посетитель центра может получить информацию более чем о 100 компаниях региона на двух языках – русском и английском. Все экспонаты центра и мультимедийная система доступны и в виртуальном пространстве – по адресу expo.invest-in-ural.ru.



■ Губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев открывает новое производство в городе Краснотурьинске. Фото предоставлено Департаментом информационной политики Свердловской области

6

ЕВГЕНИЙ КУЙВАШЕВ ОТКРЫЛ В КРАСНОТУРЬИНСКЕ НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

В городе началось строительство обогатительной фабрики ООО «Краснотурьинск-Полиметалл». Планируемая мощность завода – 450 тысяч тонн руды в год.

Производство будет оснащено сырьем на 10 лет вперед за счет месторождений полиметаллических руд в Краснотурьинске, Карпинске и Ивделе. Ожидаемый объем налоговых отчислений после выхода на проектную мощность оценивают в 450 миллионов рублей ежегодно. Как рассказал директор уральского отделения АО «Полиметалл УК» Андрей Новиков, современные технологии и оборудование завода позволяют эффективно осваивать недра при минимальном воздействии на окружающую среду.

«Это пример эффективного партнерства власти и бизнеса, направленного на оздоровление экономики моногородов. Это новые рабочие места, дополнительные доходы и налоговые отчисления, ощутимый вклад в повышение качества жизни людей», – подчеркнул при запуске фабрики Губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев.

Помимо возведения предприятия, компания инвестирует 66 миллионов рублей в социальную инфраструктуру Ивделя. Соглашения о социально-экономическом сотрудничестве также подписаны с главами Карпинска, Краснотурьинска, Нижней Туры и Каменского ГО.



■ Старый завод в Сысерти и проект его реновации. Фото предоставлено АНО «Агентство развития Сысерти»

7

ПРОЕКТЫ РЕНОВАЦИИ СТАРИННЫХ УРАЛЬСКИХ ЗАВОДОВ ПРЕДСТАВИЛИ ЭКСПЕРТАМ АСИ

Презентация состоялась в Сочи при подведении итогов программы «100 городских лидеров» от Агентства стратегических инициатив. Свердловская область была представлена сразу двумя проектами «возрождения» заброшенных предприятий: «Креативный завод» в Сысерти и «Арт-резиденция» в Черноисточинске.

«Арт-резиденция» создана на руинах демидовского завода как площадка для уральских художников, где они могут продавать свою креативную продукцию, параллельно формируя узнаваемый бренд. В творческом кластере уже есть первый резидент – музей наличников «Вычурны Балясины».

Творческий кластер «Креативный завод» также был основан на базе железнодорожного завода в рамках проекта «Большая Сысерть». Вокруг него будут построены музейный комплекс, парк развлечений, выставочные пространства и концертные залы, а также горнолыжный комплекс. Сам завод будет реконструирован в культурно-образовательный центр.

«Оба проекта позволят оживить, наполнить новыми смыслами пространства бывших заводов, сохранить и развить индустриальное наследие региона. Жители Свердловской области заинтересованы в создании новых комфортных городских пространств, поэтому активным образом участвуют в реализации таких инициатив», – подчеркнул первый заместитель Губернатора Свердловской области Алексей Орлов во время презентации.

Всего на участие в программе было подано свыше 600 заявок из 64 регионов, до финального этапа в Сочи дошли лишь 27 из них.

8

«ТИТАНОВАЯ ДОЛИНА» ЗАНЯЛА ПЕРВОЕ МЕСТО В РЭНКИНГЕ ОЭЗ

Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации оценил эффективность особых экономических зон за 2019 год.

Методика и регламент оценки эффективности ОЭЗ были разработаны по заказу Министерства финансов Российской Федерации в рамках научно-исследовательской работы «Разработка системы паспортизации территорий опережающего социально-экономического развития как инструмента мониторинга и оценки эффективности государственной поддержки развития ТОСЭР и ОЭЗ».

В исследовании участвовали 30 действующих и 5 недавно созданных ОЭЗ. Среди особых экономических зон промышленно-производственного типа «Титановая долина» набрала 21 балл и заняла первое место.

Сам рэнкинг представлен в форме паспортизации данных с учетом оценки динамики развития и эффективности государственной поддержки развития. Оценивались бюджетная и инвестиционная эффективность, деятельность резидентов и развитие инфраструктуры каждой ОЭЗ.

Напомним, «Титановая долина» – особая экономическая зона промышленно-производственного типа с особым юридическим статусом и льготными экономическими условиями для российских и иностранных предпринимателей.

ВОСЕМЬ ТЫСЯЧ УЧАСТНИКОВ И 126 ЭКСПОНЕНТОВ: 100+ FORUM RUSSIA ПРЕВЗОШЕЛ ОЖИДАНИЯ НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ

Международный конгресс 100+ Forum Russia, объединяющий специалистов в области архитектуры, строительства и эксплуатации сооружений, прошел в Екатеринбурге. На этот раз программа центрального делового мероприятия осени в столице Среднего Урала предполагала общение офлайн и онлайн. Всего за время форума прошло 90 мероприятий, в том числе 7 онлайн-лекций и мастер-классов ведущих мировых архитекторов и урбанистов, а также 9 сессий крупнейших застройщиков. В роли спикеров выступили свыше 360 экспертов, а в традиционной выставке приняли участие 126 экспонентов. Гостями форума стали представители 19 стран, в том числе 12 в режиме онлайн, и 55 российских регионов.

Как отметили организаторы, во время подготовки у них были сомнения относительно количества участников, связанные с ограничительными мерами во время пандемии, однако они не оправдались.

«В прошлом году у нас было почти 11 тысяч регистраций. В этом году, из-за сложившейся ситуации с распространением коронавирусной инфекции, мы думали, что будет не больше 3 тысяч. Но сейчас я уже могу раскрыть цифры – это 8 тысяч регистраций. Проводить такие мероприятия полностью в онлайн невозможно, живое общение ничто не заменит, и совмещение с офлайном – достойный выход», – отметила руководитель рабочей группы форума 100+ Вера Белоус.

Высокий статус мероприятия подчеркнул визит в Екатеринбург Владимира Якушева, на тот момент главы федерального Министерства строительства и ЖКХ, а ныне полномочного представителя Президента РФ в Уральском федеральном округе. Вместе с Губернатором Свердловской области Евгением Куйвашевым он принял участие в пленарном заседании, посвященном теме осознанного строительства.

«Осознанное строительство состоит из трех основных аспектов. Первое – это ответственность власти. Внешний вид наших городов, в первую очередь, зависит от того, как выстроена регуляторная деятельность органов управления разного уровня. Второе – это ответственность застройщика. От их работы

и тех задач, которые они перед собой ставят, зависит финальный облик объектов, формирующих наши населенные пункты. И третье, самое важное, – это обратная связь от жителей. Именно их мнение формирует нашу градостроительную политику и позволяет первым двум институтам действовать осознанно», – обрисовал суть темы Владимир Якушев.

В свою очередь, Губернатор Свердловской области, выступая на форуме, коснулся темы новых подходов к строительству социальных объектов. Как полагают эксперты, будущее не за стандартными школами, а за крупными образовательными центрами, при создании которых должны использоваться в том числе современные архитектурные



Участники международного конгресса 100+ Forum Russia

Внешний вид городов зависит от того, как выстроена регуляторная деятельность органов управления, от ответственности застройщиков и обратной связи жителей, чье мнение формирует градостроительную политику

подходы и принципы технического оснащения. Это позволит каждому ученику развить собственные способности и лучше самореализоваться.

«Изучив мировой опыт, лучшие социальные практики, мы пришли к выводу, что возможности школ должны быть существенно расширены, а сами школьные здания стать не только учебным пространством, но и средоточием общественной жизни всего микрорайона, где они расположены», – отметил Евгений Куйвашев.

Именно по таким принципам в Свердловской области будут построены образовательные центры в Сухом Логу, Сысерти (на 1,2 тыс. мест каждый), а в микрорайоне Солнечный уральской

столицы создан культурно-образовательный кластер.

Глава Минстроя РФ также принял участие в пленарной дискуссии «Промышленное строительство как драйвер экономического роста». В своем выступлении Владимир Якушев акцентировал внимание на таких моментах, как эффективность, экологичность и эргономика строительства, наиболее актуальных, по его мнению, на текущий момент.

В ходе дискуссии он отметил, что ведомство работает над внедрением инноваций в практическом строительстве. Это уже дало эффект в виде сокращения сроков реализации проектов, а также повышения компетенций всех участников процесса. При этом,

по словам руководителя федерального Минстроя, современное промышленное строительство сейчас просто невозможно без передового программного обеспечения, включая онлайн-контроль за площадками, 3D-визуализации и аэрофотосъемки участков.

Еще одним ключевым событием 100+ Forum Russia стала выставка в МВЦ «Екатеринбург-Экспо». Внимание гостей, в том числе министра строительства Российской Федерации, привлек стенд ГК «Кортрос», презентовавшей проекты застройки московского квартала Headliner и района Академический в Екатеринбурге. По словам генерального директора «РСГ-Академическое» (входит в состав группы «Кортрос») Николая Зуева, приоритетной целью

Из площадки для обсуждения проблем высотного и уникального строительства форум окончательно превратился в масштабное мероприятие мирового уровня, где представлен полный спектр отраслей градостроительства, использования инновационных технологий и материалов



компания является комплексное освоение территории.

«Реализация проектов комплексного освоения территории дает серьезные конкурентные преимущества. Важно, чтобы тот или иной район не становился «спальным». Здесь важно не только создавать инфраструктуру, но и новые рабочие места. Это задача, которую можно решить только при тесном взаимодействии с органами власти.

К примеру, в Академическом районе Екатеринбурга формируется медицинский кластер, наукоград. Эти масштабные проекты помогут решить многие стратегически важные задачи. Также большую пользу принесет создание на базе Академического нового восьмого района Екатеринбурга», – рассказал топ-менеджер.

Интерес у гостей выставки – Владимира Якушева, Евгения Куйвашева, мэра сто-

лицы Урала Александра Высокинского и сенатора Аркадия Чернецкого – вызвали также стенды группы «Синара» и УГМК. Кроме того, на экспозиции были представлены эскизы нового здания филармонии и макеты Деревни Летней Универсиады-2023, которую должен принять Екатеринбург.

Общая площадь, которую в этом году заняли экспоненты, составила 20 тысяч квадратных метров. Помимо собственно



зики. Я считаю, что сейчас это крайне актуально», – прокомментировал завсектором реконструкции и мониторинга зданий и сооружений научно-исследовательского центра «Строительство» (Москва), лауреат премии правительства РФ в области науки и техники Михаил Фарфель.

По словам участников форума, мероприятие выполняет не только функцию выставки и площадки для диалога, но и позволяет найти новых заказчиков и исполнителей. Практически каждый экспонент получает возможность укрепить свои позиции на рынке, а также найти сбыт своей продукции или подготовить почву для заключения новых контрактов.



«Форум позволяет найти новых заказчиков. На выставке коллеги могут найти себе партнеров и наладить контакты между заказчиками, а также исполнителями определенных видов работ. Наша организация является разработчиком нормативных документов по строительству, в первую очередь по конструкциям зданий. На форуме, безусловно, мы можем услышать отклик пользователей документов, что помогает развивать нормативную базу в соответствии с последними трендами», – полагает ведущий сотрудник столичного научно-исследовательского, проектно-изыскательского и конструкторско-технологического института оснований и подземных сооружений (НИИОСП) имени Н.М. Герсванова Рафаэль Шарафутдинов.

архитектурных проектов, на выставке были широко представлены образцы строительной и уборочной техники. Как отмечают эксперты и гости выставки, в этом году из площадки для обсуждения проблем высотного и уникального строительства форум окончательно превратился в масштабное мероприятие мирового уровня, на котором представлен полный спектр отраслей градостроительства, благоустройства, использования инновационных технологий и

материалов, транспортно-логистического планирования и городской экологии.

«Форум проводится уже давно, и он приносит пользу всем. Можно сказать, что форум 100+ является основным строительным форумом в нашей стране, потому что здесь обсуждаются самые разные темы, касающиеся, например, стальных, железобетонных, сейсмостойких конструкций, а также вопросы в области строительной фи-

Сами же организаторы признают форум 2020 года успешным, несмотря на все проблемы, связанные с распространением коронавирусной инфекции. Смешанный формат офлайн и онлайн, по мнению специалистов, подтвердил свою эффективность в новых условиях. Не исключено, что подобная практика будет использоваться и при проведении следующих мероприятий.

КАК ВЫРАСТИТЬ ЕДИНОРОГА НА УРАЛЕ?

Стереотипы больше не работают. Встречаем новое поколение уральского бизнеса



■ Участники диалога с предпринимателями Горнозаводского округа «Проектирование бизнес-среды». Мероприятие организовано Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства

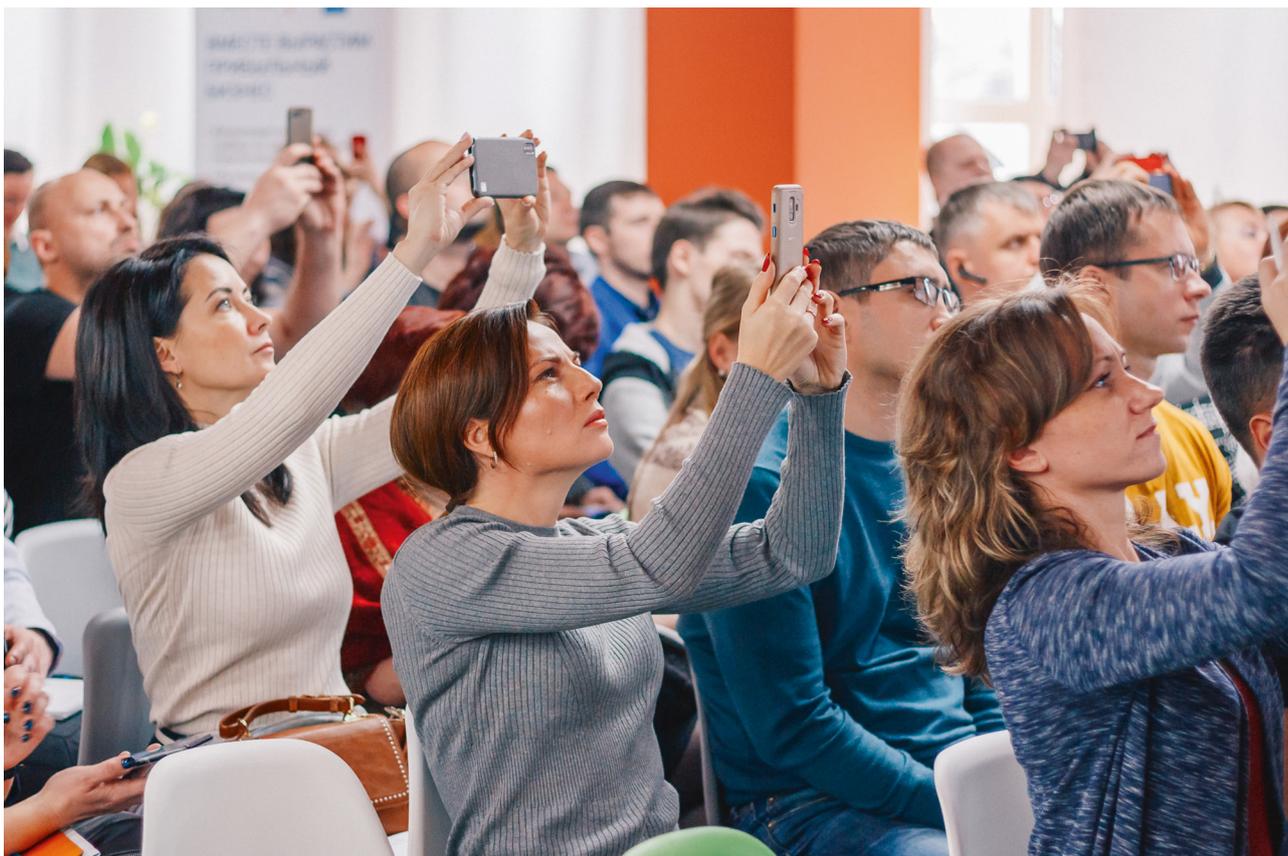
Сфера современного предпринимательства сложна и многообразна. Зачастую люди, планирующие открыть свое дело, не знают, с чего начать выстраивать процесс и где получить поддержку. В Свердловской области сориентироваться в бизнес-механизмах помогает ряд институтов развития. Обращаясь в профильные организации, предприниматели могут рассчитывать на различные виды поддержки – от образовательных курсов и консультаций до финансирования и помощи при выходе на зарубежные рынки. Что необходимо для того, чтобы первые неуверенные шаги в бизнесе превратились в уверенную поступь, каковы шансы вырастить из гаражной лаборатории компанию-«единорога» и каков портрет современного уральского предпринимателя, Invest In Ural разбирался с помощью исполнительного директора Свердловского венчурного фонда Дениса Скоморохова и директора Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства (СОФПП) Валерия Пиличева.

Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП), созданный правительством Свердловской области, существует уже около двух десятилетий. Этап динамичного развития наступил в 2014 году, когда была проведена капитализация структуры и организация получила статус микрокредитной.

Сейчас в фонде трудится порядка сотни человек, не считая персонала 43 муниципальных фондов, работающих в регионе.

«Капитализация нашей оригинальной гарантийной организации – 1,97 миллиарда рублей, а если говорить про фонд микрокредитования, то 1,73

миллиарда. С точки зрения кадров, мы выросли в три с лишним раза, а с точки зрения объемов предоставления услуг и количества предпринимателей, получающих от нас услуги, в 10-15 раз. Сейчас мы располагаем серьезным портфелем. Это примерно 1,5 тысячи заемщиков. Наш фонд – это структура, развивающая предпринимательство



■ Центр «Мой бизнес», Нижний Тагил. Образовательный форум для предпринимателей. Мероприятие организовано Свердловским областным фондом поддержки предпринимательства

на всей территории Свердловской области. В Екатеринбурге предприниматели умные. Они и сами знают, куда пойти и кому позвонить. Как правило, у них все достаточно хорошо налажено. А вот в территориях есть проблемы с тем же информированием. Для нивелирования различных актуальных вопросов действует 43 муниципальных фонда. Это отдельные юридические лица, учредителем которых является наш фонд. Через эту сеть мы реализуем свои программы, а муниципалитеты – свои», – рассказывает Валерий Пиличев.

Свердловский венчурный фонд (СВФ) более молодой институт развития, основанный в 2006 году. Тем не менее, он давно закрепил за собой статус специализированной организации, ориентированной, прежде всего, на развитие инновационных проектов малого и среднего бизнеса.

С помощью Свердловского венчурного фонда уральским компаниям удалось завоевать не только российский, но и в ряде случаев зарубежные рынки

С момента появления СВФ профинансировал более 20 сделок и управляет портфелем в 200 млн рублей. Среди портфельных компаний фонда производитель решений для умных домов Iridium Mobile, производитель инновационных эндопротезов «Зибус», цифровое ателье Shishkin и компания из ТОП-10 новых российских брендов по версии Forbes «Биомикрогели». Именно с помощью Свердловского венчурного фонда этим компаниям удалось завоевать не только российский, но и в ряде случаев зарубежные рынки.

«Самый частый запрос – это запрос на деньги: «У меня есть суперидея. Дайте мне миллион рублей, я эту идею вопло-

щу, сделаю всех счастливыми». Опыт показывает, что такая схема не работает, что ты раздашь 100 миллионов рублей по миллиону в руку и взлетит из этих проектов в лучшем случае один-два. Это пример типичного венчурного инвестирования, когда деньги вкладываются во много проектов, большая часть из них умирает, но те, которые взлетают, окупают все инвестиции. Такая система работы справедлива, но очень трудно работает, когда это государственные деньги. Поэтому мы работаем с венчурными проектами, но по несколько иной модели. Мы находим компании, которые на достаточно зрелой стадии, которые осуществили свои первые продажи, нащупали под свою



■ Форум инновационных технологий в девелопменте и развитии городских пространств CorpSpace.Build в Екатеринбурге. Мероприятие организовано Свердловским венчурным фондом

технологии какую-то рыночную нишу и в эту нишу им нужно масштабироваться», – поясняет принципы работы директор Денис Скоморохов.

Фонд предоставляет инвестиционные займы инновационным компаниям при условии не менее чем 50% соинвестирования и наличия поручительства учредителей.

ПРИНЦИПЫ ПОДДЕРЖКИ ОТ РАЗНЫХ ИНСТИТУТОВ

Механизм работы с деньгами позволяет формировать доходную часть с этих займов, на эту процентную часть содержится команда фонда, которая отбирает проекты, упаковывает их, выносит на рассмотрение наблюдательного совета, финансирует и сопровождает. Кроме того, фонд проводит Акселератор – двух- или трехмесячные образовательные программы с задачей как можно быстрее вывести на рынок готовый продукт. Конечным товаром может быть, к примеру, IT-платформа для онлайн-изучения английского или анализатор коагуляции крови.

«Всего фондом были поддержаны 19 компаний, четыре из них уже успешно этот заем вернули, и есть одна, которая, как мы понимаем, не вернет инвестиции в полном объеме. Поэтому на сегодня из почти 20 проинвестированных проектов неуспешным является один. Понятно, что те компании, которые сейчас есть в портфеле, тоже развиваются по-разному. Какие-то из них растут стабильно, и возврат будет в срок, какие-то развиваются волнообразно, тем более в настоящий период, когда и рынки, и сбыт, и ограничения трансформируются не то что ежемесячно, а иногда и еженедельно, ежедневно. Есть компании, у которых совсем не закрылась та ниша, в которую они смотрели, они пытаются срочно перестроить свой бизнес, чтобы занять какую-то смежную», – рассказывает глава фонда.

В Свердловском областном фонде поддержки предпринимательства работа с предпринимателями тоже делится на два направления – нефинансовые потоки и финансовую поддержку. Первое из них подразумевает, прежде всего, образование и консультирование. При

этом образование имеет разноуровневый характер – как для начинающих предпринимателей, так и для имеющих опыт. Консультирование, в свою очередь, подразумевает широкий спектр вопросов, начиная от выбора системы налогообложения и заканчивая оформлением экспортных товарных партий в таможенных органах.

Финансовая поддержка также делится на два блока. Первый – гарантийная организация. В этом варианте, по словам Валерия Пиличева, предприниматель заявляет в банке-партнере о желании взять заем, к примеру, на 70 млн рублей. Однако обеспечение займа может представить только на 35. В этом случае фонд может поручиться на половину суммы займа. Такие услуги востребованы преимущественно развитым малым и всем средним бизнесом. Если же говорить о микрозаймах, то это, чаще всего, предприниматель из области, которому нужны небольшие суммы. Это, как правило, торговые точки, мастерские.

«По займам у нас максимальная ставка 4,25% годовых, а минимальная – 2,125%. С такими процентными ставками с нами совершенно спокойно работает тот же средний бизнес, поскольку предприниматель как человек, который принимает решения и несет за них ответственность, умеет считать деньги. И если можно сэкономить сотню тысяч, то почему бы нет?» – отмечает глава СОФПП.

Стоит отметить, среди партнеров Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства есть как уже известные на рынке компании, так и только пытающиеся найти свою нишу. К категории получивших признание фирм можно отнести, к примеру, первую в России «Цифровую швейную фабрику «Shishkin». Мануфактура получила средства для запуска второй очереди в течение всего пяти дней с момента обращения. Общая стоимость

проекта составила 110 млн рублей, из них 30 млн были получены из региональных институтов поддержки, а на предприятии появилось 100 новых высокопроизводительных рабочих мест.

Резидент «Сколково» – инновационная компания НПО «БиоМикроГели» – запустил при поддержке СОФПП новый производственный цех. Сейчас в нем выпускаются реагенты для очистки промышленных вод от масел и нефтепродуктов и моющие средства. За несколько лет институт развития предоставил екатеринбургской компании несколько займов на сумму 3,4 млн рублей, а три года назад вложил через Венчурный фонд 20 млн на открытие нового производства. Сотрудничество продолжается и сейчас. Зарубежные контракты фирмы ведет Центр поддержки экспорта при СОФПП.

В этом же ряду – наукоемкое производство «Инжетех», выпускающее оснастку для литейных форм, и офсетно-цифровая типография полного цикла «Гардарика». Полиграфический бизнес, несмотря на риски в период пандемии, получил от фонда более 2,2 млн рублей по займам «Развитие» и «Новый старт». Могут предприниматели рассчитывать и на актуальный в текущей ситуации займ «Антикризисный».

В общей сложности, по данным СОФПП, с момента начала пандемии по октябрь было обработано более 38 тысяч обращений, выдано 1079 займов на общую сумму свыше 1,3 млрд рублей.

С УРАЛЬСКИМИ РАЗРАБОТКАМИ В ЕВРОПАРЛАМЕНТ

В свою очередь, Свердловский венчурный фонд концентрируется на еще одном тренде – это работа с корпоративными заказчиками, что подразумевает, прежде всего, помощь не столько финансами, сколько сбытом. Целью

является довести продукт до возможных заинтересованных на рынке.

«Этот формат мы называем CorpSpace (пространство корпораций). То есть мы, как институт развития, идем к крупному бизнесу и говорим: «Ребята, мы знаем, что вы классные, перспективные, развивающиеся. Скажите, в чем вы открыты для взаимодействия с инновациями, с новыми технологиями?». Они говорят: «Мы недавно подумали о возможности внедрить нейросети на инфраструктуре, связанной с нашей безопасностью, нам нужна более адекватная система учета рабочего времени». Мы под эти запросы готовы сами поискать решения, но не у «Яндекса», Google, а в той воронке стартапов, которая у нас есть. И мы эти компании находим, упаковываем и делаем из них pitch-сессии нескольких проектов по запросу этих корпоратов, причем по отраслевому признаку. Вот, например, в феврале мы собирали корпорации в строительной области, было девять наших крупнейших застройщиков, и перед ними выступали 13 стартапов. На сегодня это уже несколько оплаченных пилотных сделок по внедрению решений у корпоратов, среди которых умная проходная на производственном предприятии «Атомстройкомплекса». Люди заходят бесконтактно, без всяких карточек или еще чего-то, попадают на предприятие по распознаванию лица», – приводит пример Денис Скоморохов.

Среди успешных кейсов фонда собеседник Invest In Ural также выделяет компанию «БиоМикроГели» и модельера Дмитрия Шишкина. Помимо этого, признание уже получили разработки iRidium Mobile, IT-компания, которая занимается «умными» домами. Программные решения фирмы применяются, к примеру, в «Ельцин Центре», охватывая управление климатом и освещением. Примечательно, что программные разработки iRidium Mobile

поставляются в более чем 50 стран мира, и используются в Европарламенте, небоскребе «Бурдж-Халифа», Храме Соломона в Бразилии и других знаковых объектах.

Еще одним знаковым примером в СВФ называют компанию «Эксорб». Эта компания обладает серьезной научной базой, приобретенной на основе екатеринбургского института «Унихим». Фирма разработала сорбент, позволяющий абсорбировать радиационные загрязнения. В частности, «Эксорб» поставлял свои сорбенты для ликвидации аварии на Фукусиме. Сорбенты активно отгружаются по заказам в США и Казахстан. Последний проект связан с выводом из эксплуатации атомной станции.

Такие, без преувеличения, прорывные проекты заставляют задуматься о формировании на Урале плеяды предпринимателей иного типа. Собеседники нашего издания говорят о «волне нового поколения бизнесменов», не связанного привычными рамками. Так, Валерий Пиличев не согласен с утверждением, что врожденной предрасположенностью к деятельности в деловой сфере обладает сравнительно небольшое количество людей.

«Я не считаю, что только у 5% людей существуют предпринимательские навыки. Они начинают формироваться со школы, потом получают развитие в институте. Люди совершенно разные. Нужно понимать, что предпринимательство – это сплав умения принимать решения, нести за них ответственность и рисковать. А также нести ответственность за других людей, их судьбы и жизни. По этой причине предприниматель – это нечасто встречающийся набор знаний умений и навыков. Но, тем не менее, я думаю, что таких людей гораздо больше 5%», – полагает директор СОФПП.



■ Замглавы Минпромторга России Виктор Евтухов и дизайнер Дмитрий Шишкин открывают первую цифровую швейную фабрику

По словам эксперта, есть разные типы предпринимателей, некоторые приходят на рынок с оригинальной идеей, а другие – успешно используют уже имеющиеся, берут средства, например, в виде займа, покупают франшизу с идеологией чужого бизнеса «под ключ». Привести к успеху может и тот, и другой путь.

«У нашего фонда есть отдельная задача и функция – давать возможность молодому поколению выявить в себе эти качества и возможности. На это направлены наши предпринимательские акселераторы, проекты по социальному предпринимательству, курсы «Начни свое дело» и «Стартуй уверенно». Все они подчинены цели, чтобы человек понял, его это или не его. Есть люди, которые до этого всю жизнь работали клерками, но в один момент поняли, что хотели бы сами своей судьбой руководить. Человек может понять, что хочет попробовать заняться предпринимательством в любой момент своей жизни», – полагает директор СОФПП.

КРИЗИС – ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Тему поддерживает Денис Скоморохов и обозначает характерные региональные особенности уральского предпринимательства, связывая их с исторически сложившимся генотипом.

«Никогда нельзя отрицать национальные или региональные особенности, потому что мы живем на Урале. На Урале живет крепкий народ, для которого одна из основных ценностей – это труд, результаты этого труда, это люди, которые крепко стоят на ногах. Важно, чтобы всегда была серьезная опора, от которой можно оттолкнуться. Здесь есть творческие люди, но преобладают люди с заводским прошлым. Поэтому один из критериев уральского предпринимателя – это понимание технологии, технологичность. Это должна быть опора на что-то значимое. У нас не так много проектов, которые формируются, когда открывается какая-то ниша, мы понимаем, что в этой нише можно сделать что-то, идем туда и делаем там

что-то новое. Это всегда какая-то база, то есть у нас есть или серьезная научная разработка, или какие-то компетенции в какой-то определенной области, как, например, в iRidium Mobile компетенции связаны с Интернетом. Или взять Дмитрия Шишкина, который со студенческих лет занимается пошивом и все в этом понимает. У нас всегда ориентация на понимание своей технологии, ее ограничения, ее возможности», – рассуждает директор Свердловского венчурного фонда.

Уральские предприниматели, по словам Дениса Скоморохова, и в кризисные времена видят для себя возможности применения своих технологий.

«Кризис, наверное, о котором сегодня объективно можно говорить, – это время возможностей. Объективно понимая спрос на средства индивидуальной защиты, наш портфельный проект ателье Shishkin в кратчайшие сроки запустил производство масок, а «БиоМикроГели» стали производить санитайзеры. Способность быстро реагировать на новую экономическую реальность – отличительная черта наших предпринимателей», – подчеркивает собеседник издания.

УРАЛЬСКИЕ ЕДИНОРОГИ – КТО ОНИ?

Свой портрет уральского предпринимателя новой волны рисует Валерий Пиличев. По мнению главы Свердловского фонда поддержки предпринимательства, стремление реализовать себя в бизнесе было даже во времена СССР. Но сегодня можно говорить об отходе от стереотипных представлений о собственном деле.

«У молодого поколения происходит сдвиг от классического предпринимательства, когда человек что-то производит и этот же продукт продает, в сторону торговли в интернете.



■ Валерий Пиличев, директор Свердловского фонда поддержки предпринимательства



■ Денис Скоморохов, директор Свердловского венчурного фонда. © Александр Осипов

Многие начинают продвижение в виде франшиз, то есть к идеологии бизнеса «под ключ». Особенностью франшиз является невысокая стоимость входа на рынок. И в этом люди себя пробуют. Если говорить про портрет, молодой предприниматель – это активный человек, уверенно чувствующий себя в социальных сетях. То есть мы говорим о человеке, который продвигает свой бизнес, а не что-то изобрел. Изобретатели – это отдельная категория людей, с другим психотипом. Конечно, среди классических предпринимателей, сельхозтоваропроизводителей достаточно мало молодежи, она вообще неохотно идет на производство. Еще одна особенность молодого поколения – высокая мобильность. Сегодня они работают здесь, завтра там, послезавтра в Москве, а дальше уже в Европе. По сути, это люди мира. Можно упомянуть и про фрилансеров, это тоже вид предпринимательства, распространенный,

прежде всего, в IT-сфере, они вообще могут работать хоть здесь, хоть в Лос-Анджелесе, им вообще место без разницы», – делится своими представлениями глава института развития.

Неординарность, способность откликаться на запросы рынка и предоставлять неочевидные решения проблем являются характерной чертой новой волны предпринимателей.

«Способность быстро адаптироваться к новой экономической реальности – это залог выживаемости проекта. «БиоМикроГели» начинали свой путь с того, что производили состав для удаления разливов топлива с поверхности воды. На эту разработку команда получила все возможные гранты, но интереса у нефтяных компаний не было. Компания приняла решение сделать PIVOT и запустила производство инновационных мощных средств, которые сегодня продаются по всей стране в десятках

торговых сетей. «Звездный час» для работы с нефтяными компаниями наступил для ребят в этом году. Когда случилась катастрофа с разливом дизельтоплива в Норильске, именно решение, предложение уральской командой, позволило эффективно ликвидировать последствия и открыло компании выход на новый рынок», – комментирует Денис Скоморохов.

Руководитель Свердловского венчурного фонда не исключает, что уже сейчас в гаражных лабораториях или кабинетах свердловских НИИ зарождаются проекты, способные в будущем пополнить пул компаний-«единорогов».

Именно те предприниматели, чьи технологичные решения востребованы на рынке, кто не боится адаптироваться к изменениям экономики, сегодня закладывают основу для развития Свердловской области и улучшения ее инвестиционного климата.

НА НАСТРОЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ НЕ ВЛИЯЮТ НИ КРИЗИС, НИ ПАНДЕМИЯ. СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ СОХРАНЯЕТ ПОЗИЦИИ В ДЕСЯТКЕ ЛИДЕРОВ

Эксперты обращают внимание на «здоровый консерватизм» экономики Среднего Урала

Кризисный период в экономике Российской Федерации, вызванный пандемией COVID-19, не стал Армагеддоном для инвесторов и предприятий-экспортеров Свердловской области. На фоне подавляющего большинства регионов страны на Среднем Урале сохраняется благоприятный инвестиционный климат, о чем свидетельствуют уверенные позиции в топ-10 федерального рейтинга по итогам I полугодия 2020 года. Особенностью при этом является достаточно консервативная структура вложений с опорой на внутренние ресурсы.

Стабильно выглядит и товарная структура экспорта Свердловской области. По данным Уральского таможенного управления, в поставках товаров за ру-

беж наблюдается снижение стоимости, однако это обусловлено объективными причинами. При этом Средний Урал остается в числе наиболее экспортно ориентированных субъектов страны.

Согласно данным Росстата, по общему объему инвестиций в основной капитал регион в 2019 году занял 7-е место. Впереди оказались лишь Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Татарстан, ХМАО-Югра и ЯНАО. В то же время Средний Урал опередил Краснодарский и Красноярский край и Ленинградскую область.

Следует обратить внимание, что темпы роста инвестиций в Свердловской области (110,1% к 2018 году) заметно выше, чем у остальных представите-

лей первой десятки регионов (в семи субъектах наблюдается снижение абсолютного объема инвестиций, в Подмосковье зафиксирован небольшой рост, и лишь Москва добавила 8,9% к 2018 году).

Свердловская область на протяжении последних нескольких лет стабильно удерживает позитивный инвестиционный вектор. Так, в 2015 году инвестиции в основной капитал составляли 350 млрд рублей, после чего последовал ощутимый спад. В 2016-м уровень упал до 328,4 млрд, а в 2017-м – до 320,1 млрд рублей. Но затем ситуация стала выправляться, причем ударными темпами. Инвестиции в основной капитал по итогам 2018 года достигли 378,7 млрд, а в 2019-м – 450,4 млрд рублей.



Динамика инвестиций в основной капитал

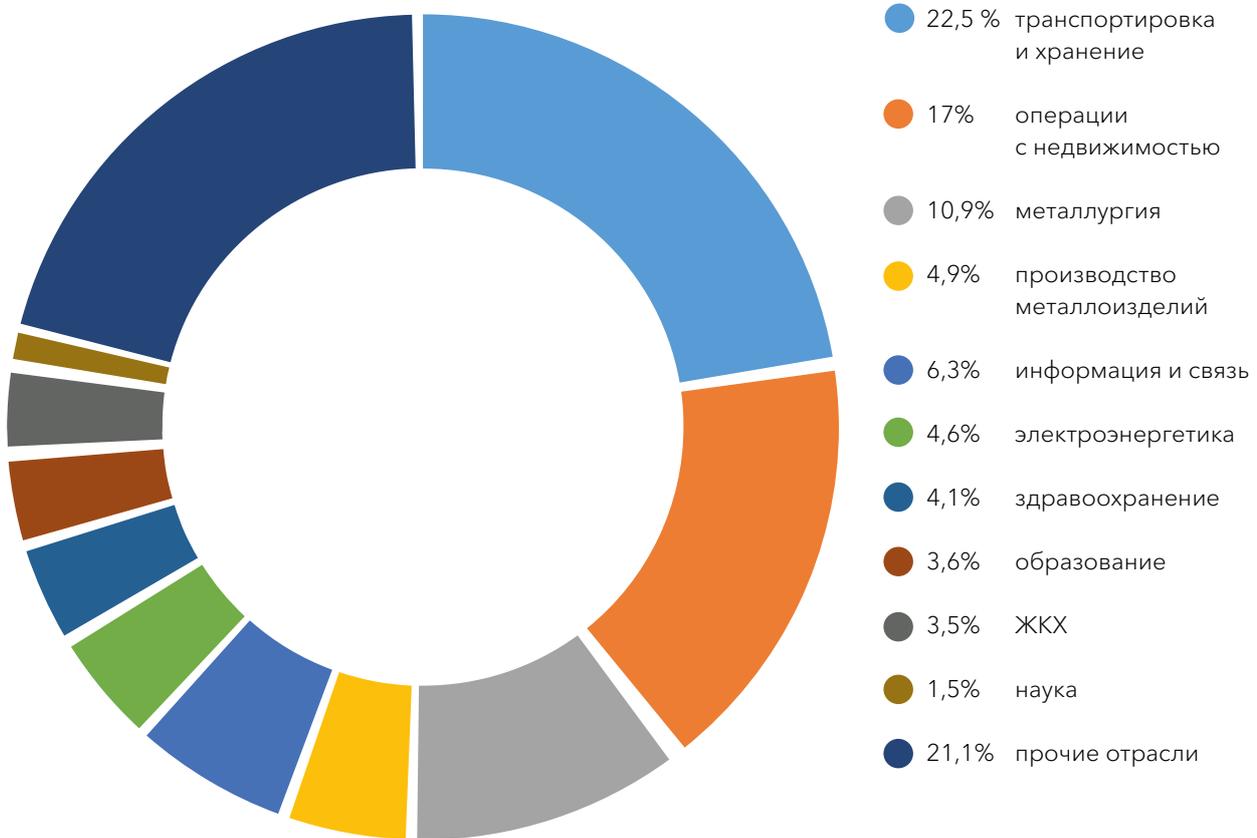
Стоит отметить, что тенденция может сохраниться и в нынешнем году, даже на фоне кризиса и пандемии. Во всяком случае, согласно официальным данным Минэкономки Свердловской области, в январе-июне 2020 года объем инвестиций в основной капитал по полному кругу организаций (с учетом малых предприятий и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) составил 177,5 млрд рублей, или 105,8% к уровню аналогичного периода прошлого года. При этом в целом по России показатель снизился на 4%.

Особенностью региона является высокая доля собственных средств – 67%, – что заметно выше, чем в среднем по

стране. Привлеченные средства, таким образом, составили 33%. Примечательно, что объем иностранных инвестиций в Свердловской области зафиксирован на уровне 6%, а совместные предприятия добавили 5,5%. Тенденция снижения доли зарубежных инвестиций в регион наблюдается на протяжении последних пяти лет. Значимых вливаний в 2019 году зафиксировано не было, то есть речь идет о рефинансировании полученной прибыли. А пиковые значения фиксировались в 2016 году. Тогда доля иностранных инвестиций составляла 5%, а совместных предприятий – 12%. Однако этому есть объективные причины. Приоритетом крупного иностранного бизнеса являются сырьевые ресурсы, энергети-

ка и АПК. Эти отрасли в Свердловской области не являются ключевыми для экономики.

В разрезе отраслей по итогам 2019 года самыми привлекательными для инвесторов в Свердловской области стали транспортировка и хранение (22,5% от общего объема), операции с недвижимостью (17%), металлургия (10,9%), производство металлоизделий, в первую очередь, труб и металлоконструкций (4,9%), информация и связь (6,3%), электроэнергетика (4,6%), здравоохранение (4,1%), образование (3,6%), ЖКХ (3,5%). В конце списка оказались научные исследования. На их долю пришлось 1,5% от вложений.



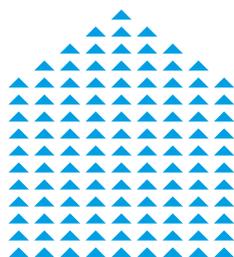
Инвестиции в экономику Свердловской области по отраслям в 2019 году

Можно утверждать, что акцент в инвестициях на Среднем Урале сделан на традиционные отрасли и собственные силы, что свидетельствует об устойчивом положении системообразующих предприятий региона.

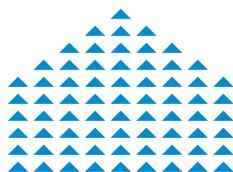
Вопросы диверсификации, как отмечают экономисты, можно успешно решать, следуя за ожиданиями крупных инвесторов и глобальными трендами. Для новых потенциальных

игроков необходимо выполнение перечня условий, среди которых конструктивный диалог с властями региона, налоговые льготы, развитая транспортно-логистическая инфраструктура, близость крупных рынков сбыта, позиции в рейтингах инвестиционного климата и, наконец, наличие квалифицированных кадров. Стоит отметить, что определенные шаги в этом направлении в Свердловской области наблюдаются.

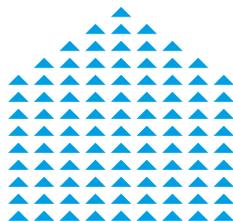
Можно также заметить, что и по ряду других ключевых макроэкономических показателей Средний Урал в последние годы демонстрирует позитивную динамику. Так, к примеру, оборот организаций Свердловской области также растет, начиная с 2017 года. В 2015 году он составлял 5432,6 млрд рублей, в 2016-м снизился до 4221,2 млрд, а затем наметился явный прогресс: 4812,4 млрд по итогам 2017 года, 5763,7 млрд – в 2018-м и 5932,2 млрд рублей – в 2019 году.



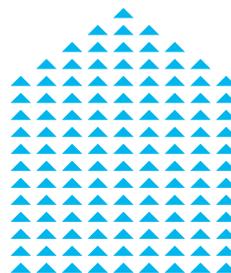
**2015 ГОД -
5432,6 МЛРД
РУБЛЕЙ**



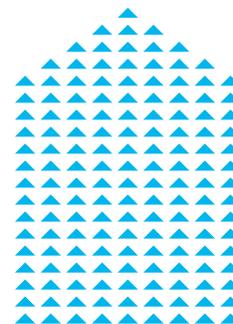
**2016 ГОД -
4221,2 МЛРД
РУБЛЕЙ**



**2017 ГОД -
4812,4 МЛРД
РУБЛЕЙ**



**2018 ГОД -
5763,7 МЛРД
РУБЛЕЙ**



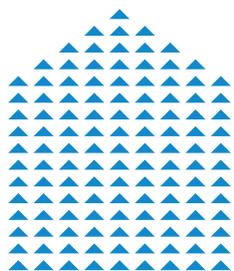
**2019 ГОД -
5932,2 МЛРД
РУБЛЕЙ**

Оборот организаций в Свердловской области

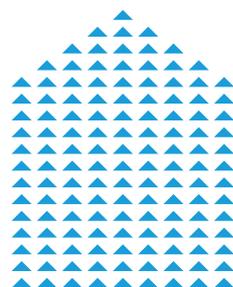
Позитивно можно оценить и оборот розничной торговли. В 2015 году он

составлял 1035,8 млрд рублей, в 2016-м – 1054,2 млрд, в 2017-м – 1078,2 млрд,

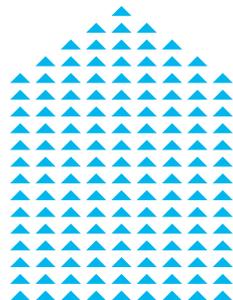
в 2018 году – 1130,7 млрд и, наконец, 1196,9 млрд по итогам 2019 года.



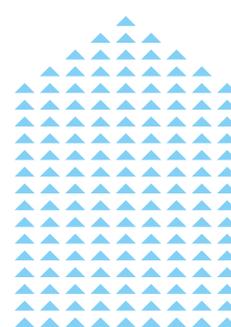
**2015 ГОД -
1035,8 МЛРД
РУБЛЕЙ**



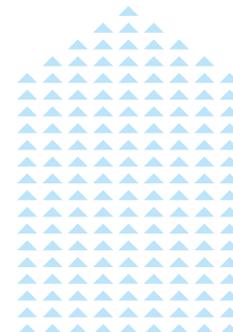
**2016 ГОД -
1054,2 МЛРД
РУБЛЕЙ**



**2017 ГОД -
1078,2 МЛРД
РУБЛЕЙ**



**2018 ГОД -
1130,7 МЛРД
РУБЛЕЙ**



**2019 ГОД -
1196,9 МЛРД
РУБЛЕЙ**

Оборот розничной торговли в Свердловской области

Наконец, нельзя обойти вниманием и такой ключевой блок, как экспорт. По данным Уральского таможенного управления, объемы зарубежных поставок в последние годы испытывают ощутимые колебания. Если в 2016 году его ценовые показатели приближались к 7,2 млрд долларов США, то в 2017-м снизились до 6,93 млрд. В 2018 году последовал рост до более чем 8,56 млрд долларов, а затем вновь был

зафиксирован спад до 7,34 млрд. По оценкам представителей УТУ и Центра поддержки экспорта, пандемия коронавируса и связанное с ней длительное закрытие границ не позволяют дать благоприятный прогноз на текущий год.

Товарная структура экспорта из Свердловской области также сохраняет достаточно стабильный и консер-

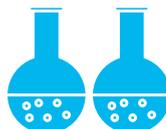
вативный характер. Так, основную долю в 2019 году составили металлы и металлоизделия (55,5%). Далее следуют машины, оборудование и транспортные средства (17,4%), продукция химпрома и каучук (13,7%), минеральные продукты (4,3%), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (2,8%), продовольствие (1,4%), текстиль и обувь (0,1%), и еще 4,9% пришлось на другие товары.



55,5%
металлы и
металлоизделия



17,4%
оборудование и
транспортные средства



13,7%
продукция химпрома



4,3%
каучук, минеральные
продукты



2,8%
древесина, целлюлозно-
бумажные изделия



1,4%
продовольствие



0,1%
текстиль и обувь



4,9%
другие товары

Товарная структура экспорта из Свердловской области в 2019 году

Ведущими торговыми партнерами Свердловской области на протяжении многих лет остаются США, Китай, Алжир (вошли в топ-3 по итогам прошлого года), а также Казахстан, Германия, Сербия, Узбекистан, Нидерланды, Индия и Австрия.

По мнению экспертов, для преодоления негативных последствий в постковидную эпоху необходимо будет расширить ассортимент поставляемых за рубеж товаров. В частности, критически важным станет развитие экспорта более высоких переделов, менее подверженных рыночным колебаниям, таких

как оборудование и техника, продукция деревообработки, IT-сферы и сферы услуг, в первую очередь, медицинских и инжиниринговых.

Что касается компаний-лидеров, то их список также достаточно традиционен. Так, в сфере цветной металлургии ведущую пятерку составили УГМК, «Русская медная компания», «ВСМПО-Ависма», КУМЗ и «Русал-Урал». В секторе черной металлургии топ-5 представлен такими компаниями, как «Евраз-НТМК», «НЛМК-Урал», «ВИЗ-Сталь», «ЕВРАЗ-КГОК» и «НЛМК-Метиз».

Пятерку ведущих экспортеров в сфере машиностроения (без учета ОПК) составили УЗГА, Уральский турбинный завод, УОМЗ, Уральский завод тяжелого машиностроения и комбинат «Электрохимприбор». В отрасли химической промышленности лидируют MidUral Group, Ирбитский химико-фармацевтический завод и «Полипласт-Уралсиб», в сфере лесоперерабатывающего комплекса – «Свеза-Верхняя Синячиха», «Эко-Групп», «Лестех», «Лесной Урал Сбыт» и «ЦБК-Инвест».

ГОРОД 1000 ИСТОРИЙ

Неважно, сколько человек живет в Екатеринбурге, важно, сколько чувствует себя его частью и получает удовольствие от этого



■ Сергей Каменский, директор Музея истории Екатеринбурга

Сергей Каменский

директор Музея истории Екатеринбурга

Мы не знаем наследие Екатеринбурга, его историю, его бренды. В этом просто стоит признаться. Локальная идентичность крутится возле десятка символов – Романовы, граница Европы-Азии, Ельцин Центр, конструктивизм, уральский рок, Бажов... Продолжите сами. Нормальную экскурсию для гостей из других городов большинство точно не проведет.

И это понятно.

Откуда этому знанию вообще взяться? В школе мы не проходим свой город,

практически не изучаем место рядом с собой. Если повезет, талантливые учителя при преподавании других предметов делают отсылки к Екатеринбургу, водят в местные музеи. Потом мы взрослеем, и не всегда хватает времени, а то и привычки ходить на экскурсии, что-то изучать в музеях, книгах или медиаресурсах. В итоге про другие города и страны мы часто знаем больше, чем про свою среду обитания. И возникает ощущение, что у нас особо ничего и нет.

И это ненормально.

Когда город «пустой», он не вызывает ощущения дома, его трудно любить, наслаждаться, заботиться о нем, защищать что-то в нем. Но так не у всех. Те, кто живет здесь много десятилетий, накопили свой собственный исторический слой и видят город как множество живых частных историй. Но и они не видят даже части всего богатства смыслов и слоев, которые накопил город за 300 лет.

В этой статье я постараюсь показать, каким образом можно открывать город, какие темы и ресурсы для брендинга у



■ Карта-путеводитель по району Екатеринбурга «Химмаш»

нас есть, а также какие проекты в сфере локальной идентичности могут быть интересны с точки зрения инвестиций.

Прежде всего, надо сказать, что для разных брендов, локальных достопримечательностей и феноменов есть разные целевые аудитории. Одна из них – горожане – 1 500 000 потенциальных «туристов», которые находятся в самом городе. Для этого уровня в Екатеринбурге десятки тысяч потенциальных мест и историй. Более 1 000 из них мы уже проявили в проекте «Город 7 районов» – изучении «обычных», промышленных и спальных микрорайонов – Уралмаша, Эльмаша, Химмаша, Сортировки и др. Тотальное изучение местности, работа с архивами, сотни интервью с местными жителями сделали возможным создание более 30 полноценных экскурсий, выпуска серии путеводителей, запуска туристического сайта ekb7.ru. Такой подход показал, что в Екатеринбурге тысячи непроявленных уникальных историй, которые могут стать российскими и между-

В Екатеринбурге тысячи непроявленных уникальных историй, которые могут стать российскими и международными брендами города

народными брендами города. Лишь одна из них – на Уралмаше до сих пор живет Борис Степанович Сомов, под руководством которого на УЗТМ в 1955 году были созданы до сих пор самые мощные в мире горизонтальные прессы усилием 20 тысяч тонн, два из которых работают в Верхней Салде и Самаре, а один в Китае. В России на них делают элементы силовой конструкции самолетов Airbus, Boeing, а также еще ряд деталей стратегического значения. Почти в каждом современном Airbus есть эти детали, и по идее Сомов должен быть в списке Форбс, но его не было до нашего исследования даже в Википедии или каких-то городских текстах. Борис Степанович живет в Дворянском гнезде на Уралмаше, где фактически из каждой квартиры можно делать музей

мировой инженерной мысли. Но будьте уверены, и в вашем подъезде живут те, о ком можно написать книги или пригласить в эфир. В этом я убедился на своем примере, когда попробовал взять интервью у соседа с нижнего этажа – так я впервые в жизни увидел живого генерал-майора (в прошлом замначальника отдела кадров СВЖД) и познакомился с популярным в 1980-е годы автором в сфере садоводства, выпустившего 10 книг тиражом более 1 млн экземпляров. Для меня он точно местный герой, и мой образ места стал ярче и интереснее с этой историей. Но особенно сильным и незабываемым стал опыт прогулки по Железнодорожному району с гидом Музея истории Екатеринбурга, когда часть маршрута полностью совпала с дорогой, по кото-

рой я регулярно водил ребенка в школу. Обычные дома и места, которые я вижу каждый день, оказались не просто насыщены живыми историями людей, но еще и связались с историей российской космонавтики, празднованием 200-летия Екатеринбурга и другими примечательными фактами.

На самом деле такая история интересна не только для жителей самих районов, как показывает практика, она вызывает огромный интерес как среди городского сообщества в целом, так и среди туристов. В 2020 году трафик экскурсий по

которой он находится – коренная территория проживания угорских и протоугорских народов. При этом это может быть не только классическая история этнографии, как в современном Ханты-Мансийском округе, но собственно праистория уральского горнопромышленного центра. В черте города и его ближайших окрестностях есть сотни археологических памятников, которые свидетельствуют, что здесь в начале I тысячелетия находился центр, входивший в список крупнейших металлургических очагов Евразии, наряду, например, с Крито-Микенским и Алтайским.

идентичности и брендинга территории. Екатеринбург изначально создавался как город-узел, город-хаб, город на границе. Мы живем на территории, где благодаря разнообразию ресурсов и стратегическому географическому положению на протяжении тысячелетий развивались разные производства и международная торговля. В самом Екатеринбурге эта модель также воспроизвелась – город очень сильно экспортирован вовне, транслируя в мир товары, технологии, а также поставляя человеческий капитал высочайшего уровня. Но и сам Екатеринбург впитал таланты, технологии, ресурсы из других городов и стран. Если проявить все это многообразие связей на одной карте, то станет видно, насколько глобальным городом мы являемся.

Индустриальность – в целом недораскрученный бренд территории. Инженерия, прорывные изобретения и открытия – это целый потенциальный пласт экскурсий по Екатеринбургу и Уралу

Уралмашу иногородних туристов пре-высил несколько сот человек в месяц.

Истории людей, городской повседневности на этих экскурсиях обычно вплетаются в макроконтекст индустриального мира Свердловска и Урала. Это действительно одна из наших уникальных историй в мировом масштабе. И важно, что она может быть рассказана в городе на разных эпохах. Индустриальность – в целом недораскрученный бренд территории. История инженерии, прорывных изобретений и открытий – это целый потенциальный пласт экскурсий по Екатеринбургу и Уралу от горных инженеров и ключевых производств XVIII-XIX вв., истории советских заводов 1930-х, эвакуации промышленности до высокотехнологичных НИИ, КБ, предприятий 1960-1980-х и сегодняшнего дня.

На самом деле у города есть и еще один ресурс – это история территории, на

Отсюда протоугры торговали с племенами Причерноморья, Византией, государствами Азии. И, возможно, именно они, жившие на берегах Исети в черте современного Екатеринбурга, фигурировали в текстах Геродота и Страбона под именем «Исседоны» – ведь именно они не только производили в больших объемах металл, но еще и были держателями единственного водного перевала через Урал. Перевала, который, кстати, хотели превратить в Трансуральский водный путь еще со времен Татищева. Последний раз к проекту «Екатеринбург – порт 6 морей», предполагавшему создание более 100 шлюзов на Исети, Решетке и Чусовой, возвращались уже в 1930 году. Все это говорит в пользу того, что мы явно недооцениваем реку Исеть и ее место на мировой карте древних цивилизаций.

В этом кейсе прослеживается еще один уникальный и никак не задействованный канал проявления локальной

Все эти ресурсы Екатеринбурга могут лечь в основу его ребрендинга, продвижения на внутреннем и внешних туристических и иных рынках. Могут стать объектами для инвестиционных проектов. Среди последних наиболее крупными выглядит проект археологического парка в районе поселка Палкино, где на Каменном острове, на берегу Исети, расположен целый комплекс уникальных археологических объектов, досконально изученных археологами. Здесь можно создать комплекс на порядок лучше раскрученного Аркаима, что при уникальной транспортной близости от миллионного Екатеринбурга позволит быстро окупить этот объект.

Также инвестиционно привлекательно выглядят фестивали локальной идентичности – например, разработанный Музеем истории Екатеринбурга «ИсетьФест» с уникальной для России концепцией плавающей событийной программы, сочетанием активного, экологического и культурно-познавательного отдыха.

Еще один развивающийся рынок – медиапроекты в сфере истории города.

Помимо мощной имиджевой составляющей, проекты типа екатеринбургского Арзамаса или масштабированного проекта ekb89.ru могут создавать большой трафик и в перспективе стать рекламными площадками для бизнесов, поддерживающих в своей стратегии и позиционировании тему локальной идентичности и поддержки местных сообществ. Также проекты в сфере локального брендинга все чаще используются девелоперами и другими брендами в рамках позиционирования и продвижения своих проектов (здесь можно вспомнить арт-резиденцию «Шишимская горка» компании «Брусника», арт-фестиваль «Чо» компании «Атомстройкомплекс», игру и фестиваль «МЕГАвыходной» в Екатеринбурге).

Помимо этого активно развивается собственно туристический рынок, количество экскурсий на котором за последние годы выросло в разы. На рынок пришли новые проекты, продвигающие авторские маршруты в противовес массовому сегменту (например, экскурсия-спектакль «Автобус 33», где каждая остановка – это

история одной семьи Уралмаша). Заметный рывок в последние 3 года совершил и рынок локальной сувенирной продукции, потенциал его роста огромен.

Ну и, наконец, стоит обратить внимание на образовательные проекты в сфере локальной идентичности, которые также набирают обороты – в 2020 году сотни горожан прошли обучение в таких проектах, как «Школа наследия Екатеринбург», «Город 7 историй», «Народный университет». Результатом этого стали книги, экскурсии, фильмы, театральные и медиапроекты про наш город, созданные самими горожанами при продюсировании профессионалов в указанных сегментах. В 2021 году «Народный университет» выходит на массовый рынок и предполагает обучение более 1 000 активных горожан (подростков,

взрослых, людей серебряного возраста) по 15 направлениям в сфере креативных индустрий. И одним из заданий курсов станет поиск городских историй и сюжетов прямо в непосредственной среде обитания – квартале, подъезде или своей квартире. Результатом станет еще большее расширение поля потенциальных брендов, которые к тому же обретут амбассадоров в лице самих горожан.

Итак, можно сказать, что все только начинается, все открытия еще впереди. И когда-то мы точно сможем сказать, что в Екатеринбурге есть все... кроме моря. Зато у нас есть море любви и интереса к своему родному городу.



■ Книги, изданные в рамках проекта «Народный университет»

НОВЫЕ ЛИЦА УРАЛА

СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ - ЛОКАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ГИГАНТОВ. ВСЕ ЗНАЮТ ЕКАТЕРИНБУРГ КАК МЕСТО ШТАБ-КВАРТИР КРУПНЫХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ. НО В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕРДЦЕ РОССИИ СТАЛИ ПОЯВЛЯТЬСЯ КОМПАНИИ, ЧЬЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НЕ СВЯЗАНА С ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ, МАШИНОСТРОЕНИЕМ ИЛИ ТОРГОВЛЕЙ. НОВАЯ ВОЛНА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ОРИГИНАЛЬНОСТЬ ПРОДУКТА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ. СПЕШИМ ПРЕДСТАВИТЬ ВАМ НОВЫЕ ЛИЦА УРАЛА - ТЕХ, КТО ВНОСИТ СВОЮ ЛЕПТУ В ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА. О ТОМ, КАК ОСНОВАТЬ СОБСТВЕННУЮ КОМПАНИЮ И РАЗВИВАТЬ ЕЕ, НАМ РАССКАЗАЛИ САМИ БИЗНЕСМЕНЫ.

ИЛЬЯ КОНИК:

В наших клиентах мы находим единомышленников

УРАЛЬСКИЙ ПРОЕКТ «АГРОАСПЕКТ» ПОМОГАЕТ СОЗДАТЬ ГИДРОПОННУЮ ФЕРМУ В СОБСТВЕННОЙ КВАРТИРЕ

Свердловская область известна не только развитой металлургией и машиностроением. За этим промышленным фасадом скрываются десятки средних и малых предприятий, практически ежегодно представляющих на рынке собственные передовые разработки. Их бизнес более социально ориентирован, а продукция может быть доступна практически любому жителю мегаполиса. Одной из таких молодых компаний, заявившей в качестве своей миссии желание обеспечивать уральцев свежей зеленью в шаговой доступности от дома круглый год, стала фирма «Агроаспект». Предприятие, основанное летом 2018 года, специализируется на производстве вертикальных гидропонных ферм, экобоксов и фитосветильников.



■ Продукция компании «Агроаспект»

Первым известным местом в столице Урала, где появились вертикальные гидропонные фермы, стал продовольственный бутик «Гастрономия»

По словам одного из сооснователей и соучредителей проекта Ильи Коника, выбор работы в сфере агропроизводства был обусловлен его перспективностью. Учитывался и социальный момент будущего бизнеса. Организаторы проекта изначально поставили задачу круглогодичного выращивания зелени и ягод на Урале. Кроме того, сыграла роль и идея импортозамещения. Кроме «Агроаспекта», на момент создания проекта на российском рынке в сфере выращивания овощей и витаминной зелени были представлены единичные компании, причем скорее нацеленные на привлечение средств.

«Нашей же целью было предоставить потребителям оборудование по доступным ценам и в дальнейшем самим заниматься бизнесом, то есть выращивать продукцию и ее продавать.

На момент создания проекта рынок в Российской Федерации практически не был сформирован, и мы, по сути, его и делали. Основная сложность была в том, что люди зачастую просто не понимали, что именно мы предлагаем. Новизна настораживала. При этом было немало тех, кто проявлял интерес. Мы находили единомышленников в лице будущих клиентов», – говорит Илья Коник.

Предприятие на этапе становления получило поддержку от Свердловского областного фонда поддержки предпринимательства. Кроме того, фонд помог молодой компании выступить на международной выставке ИННОПРОМ. В этом мероприятии бизнесмены приняли участие бесплатно, и, по их словам, это также стало хорошей поддержкой. По сути, на выставке

проект смог заявить о себе. А первым известным местом в столице Урала, где появились вертикальные гидропонные фермы, стал престижный продовольственный бутик «Гастрономия» в «Покровском пассаже».

«С представителями «Покровского» нас познакомила одна из наших клиенток, она общалась с директором «Гастрономии». Когда она о нас рассказала, он весьма заинтересовался нашим проектом. Свою роль сыграло «сарафанное радио». Мы разработали для «Гастрономии» индивидуальный проект и представлены там с начала 2020 года. Кроме «Гастрономии», в настоящее время в Екатеринбурге планируются поставки для «Гринвича». Сейчас мы находимся на этапе переговоров», – рассказывают представители проекта.

Стоит отметить, что сама по себе гидропоника как метод выращивания растительной продукции не нова и известна достаточно давно. Тем не менее, до последнего времени в России широкого распространения метод не получал, да и сейчас во многом воспринимается как экзотика при всех преимуществах.

Процесс подразумевает выращивание той же зелени или ягод в закрытых помещениях на воде. Если же говорить об отличиях от традиционных способов, он фактически не зависит от окружающей среды. У «Агроаспекта» есть собственный свет, собственный раствор, собственная технология и автоматика. Как рассказывает Илья Коник, фермы можно установить практически в любом закрытом помещении. Есть даже домашняя версия, с помощью которой можно выращивать зелень у себя в квартире. Таким образом, охвачены секторы b2b и b2c.

Как отмечают представители компании, на площади до 60 квадратных метров можно разместить домашний вариант фермы с бытовыми климатическими установками и электронным агрономом для обеспечения семьи свежими овощами и зеленью. Разместить такое оборудование можно, к примеру, в подвале частного дома. А на площади более 60 «квадратов», как правило, возводятся промышленные варианты с максимальной автоматизацией процесса полива и освещения. Для каждой такой фермы делается отдельный проект по управлению климатом и интеграции климатических установок с автоматикой.

«Заказов сейчас достаточно, чтобы компания жила. В основном мы сейчас концентрируемся на работе по тендерам. В стране развивается сельское хозяйство, фермерство. Участвуя в тендерных процедурах, мы побеждаем и поставляем оборудование в госучреждения различных регионов России. Там уже проходит обучение подрастающее поколение. Пандемия коронавирусной инфекции, по крайней мере, пока на развитие проекта не оказала существенного влияния. Государство бюджет не урезало. Да, поубавилось количество заказов от частных лиц, но государственные тендеры остаются», – описывает сегодняшний день проекта собеседник Invest In Ural.

Фермы можно установить практически в любом помещении. Есть даже домашняя версия, с помощью которой можно выращивать зелень у себя в квартире

Стоит отметить, что, кроме собственно оборудования, компания предоставляет услуги полного агротехнического сопровождения, которое включает в себя помощь на всех этапах, от посадки семян и заканчивая сбором урожая, а также консультации квалифицированных агротехников.

По словам Ильи Коника, параллельно с «Агроаспектом» развивается еще один перспективный проект. Это производство оборудования для жидкостной заморозки, фактически являющееся ноу-хау. Как известно, существует так называемая шоковая заморозка, минусами которой являются недостаточная скорость, до нескольких часов, и качество. Образуются кристаллы льда большого размера, разрушающие продук-

цию. Потери веса из-за льда составляют до 20%. Метод жидкостной заморозки предполагает практически мгновенный процесс. Образующиеся кристаллы очень маленькие и не разрушают структуру продукта. То есть таким способом можно заморозить живую рыбу, и после заморозки она оживет.

«Мы рассчитываем, что этот проект также будет интересен потребителям. Сейчас он уже выходит на стадию продаж. У нас есть шоурум в Екатеринбурге, где мы можем продемонстрировать потенциальным партнерам, как все работает. В целом же, хотелось бы, чтобы люди могли получить весь спектр свежих продуктов – и зелень, и ягоды, и рыбу, и мясо», – заключает молодой предприниматель.

СПРАВКА

ООО «Агроаспект Плюс» зарегистрировано в Екатеринбурге 30 августа 2018 года. Учредителями выступают ряд физических лиц, основными из которых являются Вячеслав Карпов и Евгений Мингалиев (по 36%), а также Илья Коник (15%). Фирма специализируется на производстве электрооборудования и выращивании различных культур.

По итогам 2019 года финансовое состояние демонстрирует уверенный рост. Баланс активов вырос на 634%, достигнув 2 млн рублей, а выручка увеличилась на 979%, составив 6,7 млн. Чистая прибыль по итогам года – 1,5 млн рублей.

В 2020 году предприятие заключило несколько контрактов на поставку гидропонных установок и учебного оборудования с госучреждениями нескольких регионов России на общую сумму в 3,7 млн рублей. В частности, продукция компании «Агроаспект Плюс» поставлялась Бобровскому аграрно-индустриальному колледжу в Воронежской области и ГБПОУ «Псковский агротехнический колледж». Кроме того, учебное оборудование молодого уральского предприятия использовалось при проведении шестого регионального чемпионата профессионального мастерства среди людей с инвалидностью и лиц с ОВЗ «Абилимпикс – Южный Урал – 2020».



ЛЕОНИД СТАРИКОВ:

Мы вывели безопасность
на новый уровень

СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА УРАЛЬСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СИСТЕМ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ

Вопросы безопасности и управления процессами на объектах давно стали неотъемлемыми требованиями к сегодняшнему бизнесу. Однако далеко не всегда предприниматели готовы идти на эти расходы, предпочитая рассчитывать на авось и указывая на дороговизну качественных систем видеонаблюдения. Но не на Урале. В Свердловской области на протяжении нескольких лет нишу на рынке занимает компания «Недремлющее око». Предприятие успешно совмещает передовые технологии, вариативный подход к потребителям и доступные цены. В портфеле компании – сотрудничество с такими крупными застройщиками, как «Атомстройкомплекс» и «Брусника», а также участие в актуальном социальном проекте «Младший брат». В векторах развития, планах и инновационных методиках Invest In Ural помогал разобраться основатель «Недремлющего ока» Леонид Стариков.



■ Продукция компании «Недремлющее око»

По словам бизнесмена, в сфере предпринимательства он оказался в 21-летнем возрасте. При этом желанием было попасть в компанию, которая либо организуется с нуля, либо открывает филиал, чтобы лучше изучить все процессы. Сфера деятельности для собеседника издания особого значения не имела, а ключевым моментом было «посмотреть, как можно начать бизнес». Так получилось, что этой сферой оказались системы видеонаблюдения.

«В 2006 году я пошел работать простым менеджером в филиал фирмы и стал наблюдать, как все происходит. Затем, в 2008 году, грянул кризис и головная компания стала резать косты и закрывать филиалы. Когда стали сокращать наш филиал, я сказал: «Давайте я буду заниматься тем же самым, чем и занимался, только самостоятельно, то есть покупать у вас камеры и ставить их здесь». Я предложил московскому офису стать дистрибьютором их продукции. Так у меня появилась своя компания. С тех пор я ее развиваю и, считаю, довел до достаточно серьезного успеха. Мы заняли свою нишу. Да, мы малый бизнес, но в рамках своей сферы мы успешны», – рассказывает Леонид Стариков.

Как отмечает предприниматель, на успех проекта влияет совокупность факторов, и дело не только в самом продукте. Первой из основных составляющих является макроэкономика. В настоящее время лидером мирового рынка является Китай. В свое время производители из Китая решили, что «Москва – это не Россия и нужно идти в регионы». Практически одновременно в 50 городах появились дистрибьюторы ведущего мирового производителя HikVision. С 2015 года у корпорации изменилась стратегия. HikVision стал в каждом регионе выбирать наиболее способную, с точки зрения производителя, компанию. В Свердловской области выбор пал на предприятие Леонида Старикова. С ним был заключен прямой договор, и в итоге «Недремлющее око» получило статус представителя крупнейшей в мире компании в Свердловской области.

«Кроме того, необходима конкурентная цена. HikVision не просто так пришла к своему статусу. Их камеры дешевые, но при этом качественные. Это как раз тот Китай, который пришел на смену ширпотребу, знакомому всем по девяностым и нулевым годам. Сейчас Китай стал лидером рынка. В России немало

производителей, создающих собственные решения по системам безопасности. Но нет ни одного, который сочетал бы в своей продукции систему видеонаблюдения, систему домофонии и систему контроля управления доступом – турникетов, шлагбаумов и так далее. Все это «раскидано» по разным производителям. К прочему, установкой систем они также не занимаются. То есть у них нет инженерных компетенций», – описывает положение на рынке предприниматель.

Используя разработки китайских партнеров, свердловское предприятие создало продукт, успешно совмещающий в себе различные функции – безопасность, наблюдение, контроль и доступ. На основу, по словам основателя проекта, была «накручена» интеллектуальная составляющая. При сочетании сильных сторон вышеперечисленных решений на выходе появились концептуальные системы безопасности, по сути, уникальные. Используя технологии нейросетей, уральская компания фактически создала системы безопасности уровня 2.0.

«В чем ее коренное отличие? Обычная система безопасности носит инцидентный характер. То есть вы потом в записи увидите, как у вас угнали машину и кто это сделал. Мы же сделали систему, которая уведомляет вас, что вот, прямо сейчас, у вас начнут угонять автомобиль. То есть это интеллектуальное тревожное срабатывание. Таким образом, система предупреждает, что в кадре происходит нечто, на что стоит обратить внимание», – отмечает Леонид Стариков.

К системе обнаружили повышенный интерес застройщики. Это является ключевым моментом не только для них, но и для самих производителей систем безопасности, поскольку до этого такого уровня системы безопасности никто не применял.

Первым опытом работы с «Атомстройкомплексом» стала автоматизация проходных на заводах застройщика. По словам Леонида Старикова, камеры «научили» распознавать лица сотрудников и полностью «отменили» доступ по карточкам. Теперь рабочие подходят к турникету, смотрят в камеру, та их распознает и пропускает. Тем самым исключаются манипуляции с картами допуска. По каждому сотруднику легче вести учет рабочего времени и трудовой дисциплины. Все это автоматизировано. Работает это настолько хорошо, что предприятие отказалось от дублирующей системы. Таким образом были оборудованы два завода «Атомстройкомплекса», после управление строительства крупнейшей компании предложило продолжить сотрудничество.

«Параллельно мы работали и с «Брусничкой». Для них мы создали полностью автоматизированную систему безопасности на строительной площадке. Мы также установили системы распознавания лиц на проходных, а также номеров для въезжающих автомобилей. Кроме того, «прикрутили» туда нейросетевой детектор огня и дыма, а также наличия у рабочих роб и касок. Как известно, все люди на стройке должны быть защищены касками, и наша система моментально обнаруживает рабочего, оказавшегося на площадке без нее, и извещает диспетчера. Таким образом, к субподрядчику можно сразу применить санкции. Эта система ощутимо повышает уровень дисциплины на объекте. Теперь за работниками смотрит «Большой брат», причем в автоматическом режиме. Это дает экономию на охранниках, учете рабочего времени, штрафах», – описывает предприниматель преимущества разработки.

Помимо этого, уже около двух лет существует социальный проект «Младший брат». 14 детских садов и школ предприятие оборудовало системами

Обычная система безопасности носит инцидентный характер. То есть вы потом в записи увидите, как у вас угнали машину и кто это сделал. Мы же сделали систему, которая уведомляет вас о том, что ее угоняют прямо сейчас

видеонаблюдения за счет собственных сил. Когда об этом узнали представители компании HikVision, то решили войти в проект, подарив уральцам камеры специального типа на 10 общеобразовательных учреждений. Таким образом, оснастить их будет легче. Как отмечает собеседник Invest In Ural, социальный проект одновременно является маркетинговым ходом, благодаря которому компания узнают на рынке.

Опыт, к слову, тиражируется. В настоящее время современными системами оборудованы учебные заведения в Асбесте и Богдановиче. Само собой, что в Екатеринбурге работать проще из-за логистического плеча. Но и про область компания не забывает, стараясь совмещать работу с оборудованием других объектов в городах региона.

Приобрести продукцию «Недремляющего ока» могут практически все желающие, хотя основной контингент партнеров, конечно же, сформирован. Диапазон потребителей весьма широк

– от «тяжеловесов» уровня Сбербанка и АСК до мелких монтажных фирм.

«Нашу продукцию могут заказать практически любые потребители. Конечно, основа нашего бизнеса – это мелкооптовая торговля. Мы поставщики монтажников, суровые технари. Придти к нам и купить одну камеру довольно сложно. У нас просто нет времени для дополнительных консультаций, поскольку одновременно мы можем работать с тем же «Атомстройкомплексом», «Брусничкой» или, допустим, Сбербанком. Нашими клиентами являются сотни монтажных организаций, которые приобретают системы видеонаблюдения, чтобы в дальнейшем их устанавливать на различных объектах. И затем они могут оказаться в частных домах и квартирах, офисах, бутиках и так далее. Конечные клиенты у нас тоже есть. Мы участвуем в тендерах, но это довольно сложный рынок. Сейчас, например, делаем несколько объектов для УрФУ. Продаем и специальные решения для физических лиц», – заключает Леонид Стариков.

СПРАВКА

Компания «Недремляющее око» была основана в марте 2015 года. Официальным учредителем предприятия выступает Ольга Старикова. По итогам 2019 года баланс фирмы составляет 42,4 млн рублей, а выручка достигла 70 млн. Чистая прибыль составляет 853 тыс. рублей. Портфель госконтрактов «Недремляющего ока» на текущий момент составляет 24 млн рублей. Среди заказчиков уральской компании значатся муниципальные учреждения различных регионов России, учебные заведения, а также Государственный Эрмитаж, подразделения Министерства внутренних дел и Федеральной службы исполнения наказаний.



АЛЕКСАНДР ДРЕМИН:

Уральское ноу-хау –
мультиспектральное сканирование –
обеспечивает дополнительную
защиту от подлога

ТЕХНОЛОГИЯ ИДЕНТИФИКАЦИИ ПО ВЕНАМ ЛАДОНИ, ИЗОБРЕТЕННАЯ УРАЛЬЦАМИ, НЕ ИМЕЕТ АНАЛОГОВ

Биометрические исследования в последние годы уверенно входят в жизнь жителей мегаполисов. Столица Урала не исключение. Вопросы безопасности, приобретающие особый смысл во время пандемии коронавируса, диктуют необходимость появления новых бесконтактных технологий, способных идентифицировать состояние человека. Работодателям важно, чтобы сотрудники безупречно соблюдали трудовую дисциплину, а непредвиденные убытки были минимизированы. Флагманом биометрических инноваций в Свердловской области стала компания «Прософт-Биометрикс», представляющая на рынке оборудование, аналогов которому практически не существует. О разработках уральских инженеров Invest In Ural побеседовал с генеральным директором предприятия Александром Дреминым.



■ Сканер для бесконтактной идентификации человека по рисунку вен ладони PALMJET

Лицом инженерной компании «Про-софт-Биометрикс» является ее глава, изобретатель и автор патентов Александр Дремин. Коллеги называют его человеком с инновационным мышлением, который всегда стремится сделать лучшее из возможного. Поскольку профессиональная деятельность Александра изначально была связана со сложными электронными устройствами, естественно, что именно этот путь развития и был выбран при основании предприятия. Перед сотрудниками была поставлена амбициозная задача – создать электрические считыватели российского производства. Не секрет, что на тот момент на рынке уже были распространены зарубежные аналоги в сегментах высокого и выше среднего класса, используемые на особо охраняемых объектах. Существовали, к примеру, американские и японские устройства.

Александр Дремин реализовал идею отечественного механизма на основе лучших практик. Приборы были созданы на российской базе уральскими инженерами-электронщиками. Смысл был и в том, чтобы идея послужила на пользу общества.

Одним из первых заказчиков стал банк «24.ру»: основатели организации Борис Дьяконов и Сергей Лапшин решили, что их инновационный банк нуждается в столь же инновационной системе контроля и управления доступом (СКУД). Применение биометрии для этих целей стало прорывной идеей. Благодаря обширным знаниям и опыту Александра Дремина в производстве электроники проект удалось реализовать на базе возможностей, которые на тот момент были в Екатеринбурге.

«У нас собственная команда, мы ничего не отдаем на аутсорсинг. Производство также находится в Екатеринбурге. Математики, занимающиеся созданием алгоритмов, к слову, у нас тоже свои. Есть собственное машинное обучение распознающих нейросетей. Принцип действия устройств основан на собственной запатентованной технологии мультиспектрального сканирования вен ладони. Патент на изобретение зарегистрирован в России, Европе и США», – рассказывает Александр Дремин.

Существует несколько методов идентификации человека по биометрическим признакам. В России в настоящее время распространено четыре так называемых модальности. Это отпечатки пальца (самая распространенная), а также сетчатка глаза, геометрия лица и, наконец, венозный рисунок ладони.

Технология уральской компании уникальна. Оборудование узнает человека бесконтактно по индивидуальному подкожному узору вен ладони. Пользователь подносит к сканеру ладонь, устройство проецирует на нее пучок ИК-лучей и считывает отражение. Гемоглобин крови поглощает часть ИК-волн, поэтому рисунок вен проявляется на отражении в виде узора из темных линий. Затем устройство сличает этот узор с шаблоном в базе данных, таким образом происходит идентификация.

Рисунок вен устроен сложнее, чем отпечаток пальца, и при этом незаметен в видимом свете, – его нельзя сфотографировать или снять на видео, а значит, нельзя подделать. Уральское ноу-хау – мультиспектральное сканирование – обеспечивает дополнительную защиту от подлога. Стоит подчеркнуть, сканирование вен абсолютно безопасно для здоровья, что доказано исследованиями НИИ медицины труда РАН.

Биометрическая СКУД идентифицирует пользователей по уникальным биометрическим признакам. Чтобы система смогла распознать человека, он должен заранее «сдать» образцы биометрии. В базе данных каждый такой образец хранится в виде зашифрованного шаблона-дескриптора – математического кода из нулей и единиц. Шаблон «весит» всего несколько килобайт, так что восстановить по нему исходное изображение невозможно. Таким образом, даже если злоумышленник получит доступ к данным, он ничего не сможет с ними сделать.

«Проще говоря, наша СКУД сравнивает не руку пользователя с какой-то сохраненной фотографией, а шаблон рисунка вен с шаблоном в базе данных. Выполнять такое сравнение бесконтактно могут только наши устройства. Российских аналогов этому оборудованию нет вовсе, а зарубежные аналоги либо не вполне бесконтактные, либо

используют другие модальности – так, многие компании, которые заявляют «у нас тоже системы по ладони», имеют в виду идентификацию по рельефу ладони. Мы же предлагаем надежный способ идентификации – сканирование ладони в мультиспектральном инфракрасном свете без контакта», – говорит собеседник Invest In Ural.

В настоящее время технологиями «Про-софт-Биометрикс» пользуются крупнейшие заказчики, начиная от Банка России и заканчивая одной из ведущих

а, к примеру, на крупных строительных площадках затраты на внедрение полностью окупаются всего за две-четыре недели.

«Традиционные СКУД на смарт-картах не дают такого же ошеломительного эффекта прозрачности всех процессов, потому что с помощью карточек нельзя надежно идентифицировать личность. Карточки забывают дома, теряют, передают коллегам. Нам известен случай из жизни крупного агропромышленного предприятия, где

У нас собственная команда, мы ничего не отдаем на аутсорсинг. Производство также находится в Екатеринбурге

компаний ритейл-отрасли, где была внедрена биометрическая система учета рабочего времени: устройства уральских разработчиков регистрируют, когда каждый из сотрудников сети пришел на работу, вышел на обед, вернулся с обеда, закончил рабочую смену. Всего свыше 3,6 млн событий ежемесячно! В проекте использовались считыватели предыдущего поколения – контактные, но ритейлеры высоко оценили очевидные преимущества биометрического учета времени.

Если раньше всю информацию о приходах-уходах сотрудников менеджерам приходилось записывать в журналы вручную, затем копировать в таблицы и бухгалтерские программы, то теперь все фиксируется автоматически. Как следствие, пропадают ошибки под влиянием человеческого фактора, а главное – полностью исключена вероятность подлога. Как правило, внедрение биометрии обнажает множество разного рода махинаций и темных схем. Достаточно сказать, что в среднем биометрия экономит компании до 15% ФОТ,

персонал одного из цехов в полном составе целый месяц не приходил на работу, исправно получая зарплату. Как это возможно? Просто один из сотрудников приходил в цех с утра, «пропикивал» карточки всех коллег «на вход», а вечером так же «пропикивал» их «на выход». Цех был расположен в отдаленном селе, так что руководство предприятия узнало о реальном положении дел далеко не сразу. Персонал цеха – 35 человек. Представьте себе, 35 человек, пусть даже с заработной платой, скажем, в 20-30 тысяч рублей. Деньги получили и ни в чем себе не отказывайте.

Биометрия действительно помогает раскрывать тайны: находить преступников, выявлять мошенничество и даже установить личность погибшего человека. Так, однажды на стройплощадке было найдено тело неизвестного мужчины. И лишь благодаря биометрии смогли выяснить, кто это», – приводит примеры использования биометрических устройств Александр Дремин.

На пищевых производствах биометрические системы, помимо прочего, помогают заставить персонал неукоснительно соблюдать инструкции. Когда дело касается продуктов питания, как отмечают разработчики, все должно быть предельно строго: есть чистая зона, есть грязная. Прежде чем попасть из грязной зоны в чистую, сотрудник

отсутствия квалификации могут его нарушать.

«Наши биометрические системы легко интегрировать с системами и оборудованием других вендоров. К примеру, есть проекты, где биометрическая идентификация объединена с алкотестированием: когда человек приходит

В настоящее время у предприятия есть инновационная разработка, пилотный проект и устройство в работающем формате, и все это имеет под собой мощную научную базу. Уже создана нейросеть, способная распознавать даже руки в перчатках. Она используется в новой разработке – оборудовании для высокосекьюрной бимодальной СКУД, которая способна распознавать человека по лицу в медицинской маске и руке в медицинской перчатке. Ноу-хау обладает высочайшим антиCOVID-потенциалом и, как убеждены разработчики, внесет свой вклад в борьбу с пандемией.

В среднем биометрия экономит компании до 15% фонда оплаты труда

должен пройти дезинфекцию. Дезинфекция должна занимать не менее 20 минут. На крупном комбинате все эти сценарии можно запрограммировать, и СКУД просто не пропустит человека, если не он не выполнил все обязательные процедуры. Таким образом, биометрия помогает защитить жизнь и здоровье тысяч людей и детей – потребителей продукции этого комбината.

Есть и практика применения биометрии в медицинских учреждениях. Бесконтактные сканеры по венам ладони уже установлены в одном европейском онкологическом центре. Сотрудники и пациенты могут попасть в нужные лаборатории или лечебные зоны, не прикасаясь к дверным ручкам, кнопкам или турникетам. Это супергигиенично, что особенно важно для больных с ослабленным иммунитетом. При этом биометрия как высокотехнологическое решение позволяет полностью исключить влияние человеческого фактора и гарантировать, что пациента на химиотерапии не направят по ошибке в радиологию например. Конечно, реализация таких проектов требует мощной подготовки. От самого факта появления технологии или устройства задачи решены не будут. Если есть технологический цикл, подробно прописанный, исключаются ситуации, когда люди в силу своего незнания, нежелания или

на работу, он должен сначала приложить руку к считывателю, затем подуть в алкотестер, и только потом система пропустит его на объект. Ситуации вроде «Вася, дыхни за меня!» или попытки пройти вдвоем по одной смарт-карте полностью исключены. К таким решениям проявляют интерес промышленные предприятия. Там люди хорошо умеют считать, и понимают, что один случай травмирования на производстве грозит ущербом в несколько миллионов рублей. Собственно, заказчики отмечают, что после внедрения биометрического алкотестирования число случаев производственного травматизма снизилось в несколько раз», – объясняет представитель предприятия.

В конце ноября Александр Дремин с проектом «Сканер для бесконтактной идентификации человека по рисунку вен ладони PALMJET» стал лауреатом премии губернатора Свердловской области в сфере информационных технологий. По словам PR-директора компании Анны Маликовой, информацию о возможности участия в конкурсе компании предоставил директор технопарка «Университетский» Марат Нуриев. После изучения условий был сделан вывод, что компания им полностью отвечает. А затем последовало и признание на высшем областном уровне.

«COVID-19 очень подстегнул разработку новых устройств на самом деле. Сегодня у нас уже есть термометрические датчики для дистанционного измерения температуры запястья. Мы живем в резко континентальном климате, так что в течение года температура воздуха на улице значительно меняется. Это делает большинство других видов бесконтактной термометрии неэффективными: бесконтактные датчики для измерения температуры лица и тепловизоры могут вводить в заблуждение. Так, наша нейросеть, среди прочего, обучена измерять температуру человека по уголку глаза, там, где расположен слезный канал. Однако мы провели более 50 кабинетных тестов и на их основании все же склонились к решению измерения температуры по запястью. Это более точный результат, поскольку запястье обычно закрыто одеждой и не соприкасается с холодным уличным воздухом так, как лицо. И это более репрезентативно», – описывает инновационные подходы собеседник Invest In Ural.

Один из клиентов предприятия – крупная сеть ресторанов быстрого питания – уже заказал новинку – датчик BioSmart Thermoscan для интеграции с системой учета рабочего времени по венам ладони. Теперь все сотрудники, прежде чем приступить к работе, обязательно измеряют температуру.



■ Сканер для бесконтактной идентификации человека по рисунку вен ладони PALMJET

СПРАВКА

Компания «Прософт-Биометрикс» (обладатель товарного знака Biosmart) зарегистрирована 27 октября 2011 года. Пост генерального директора занимает Александр Дремин. В качестве учредителей фигурируют Сергей Сорокин (35%), Александр Распутин (25%), Глеб Баталин (25%) и Александр Дремин (15%).

Основными видами деятельности екатеринбургской компании являются производство компьютеров и периферийного оборудования, а также производство инструментов и приборов для измерения, тестирования и навигации.

По итогам 2019 года компания «Прософт-Биометрикс» обладала балансом активов, оцениваемым в 127,6 млн рублей, а выручка составила 138,4 млн.

Предприятие обладает портфелем контрактов, заключенных по итогам госзакупок, на 5,2 млн. Среди заказчиков оборудования значатся войсковые части, подразделения ФСИН, Федеральная служба войск национальной гвардии и АО «Международный аэропорт Нижний Новгород».



A portrait of Alexey Tkach, a man with short brown hair and a light beard, wearing a dark grey suit jacket over a white shirt. He is sitting in a blue armchair, looking thoughtfully out of a large window. The background shows a blurred cityscape with buildings and a clear sky.

АЛЕКСЕЙ ТКАЛИЧ:

Потенциал IT-технологий
в России огромен

**КОМПАНИЯ «СХЕМОТЕХНИКА-ЦЕНТР»
СОЗДАЕТ ПРОДУКЦИЮ, СПОСОБНУЮ
РАБОТАТЬ ДАЖЕ В КИПЯЩЕЙ ВОДЕ**

Сфера IT-технологий и машинного обучения – один из наиболее перспективных и капиталоемких секторов экономики будущего. Разработки молодых уральских компаний уже находят спрос у девелоперов и федеральных операторов сотовой связи, а также гигантов ресурсодобывающих отраслей. «Схемотехника-Центр» может похвастаться целой серией разработок, которые во многом можно назвать уникальными. Руководитель компании Алексей Ткалич, рассказывая о своем пути в бизнесе, поделился подробностями сотрудничества с крупнейшими застройщиками и структурами «Газпрома», анонсировал новые высокотехнологичные изобретения, а также выразил уверенность в больших перспективах российского рынка IT-технологий.

Молодой, но уже зарекомендовавший себя в IT-сфере предприниматель Алексей Ткалич до 2014 года работал в компании «Прософт Системы», которая специализировалась на системах сбора данных по учету газа. Затем было принято решение уйти в «свободное плавание». Так было зарегистрировано предприятие «Схемотехника-Центр».

На протяжении трех лет компания работала исключительно по проектам дочерних структур «Газпром межрегионгаз» в Москве, Санкт-Петербурге, Волгоградской, Орловской и Астраханской областях. Фирма специализировалась на построении систем сбора данных бытовых счетчиков газа.

шей глобальное покрытие сетей LTE NB-IoT по всей России. Эта технология передачи данных позволяет добиться принципиально новых характеристик работы устройств «Интернета вещей», не озадачиваясь при этом построением собственных радиосетей», – поясняет Алексей Ткалич.

Совместно с МТС компания разработала и провела испытания нескольких устройств. Предприятие выиграло ряд тендеров, после чего был подписан рамочный договор. Одним из поставляемых для МТС устройств, например, является датчик вскрытия колодезных люков – полностью беспроводной прибор, решающий две задачи: охранную, например, для

«Другое устройство – LBS-трекер – позволяет отслеживать грузы и спецтехнику везде, где есть покрытие LTE NB-IoT от МТС, то есть во всех городах. При этом стоимость такого устройства не превышает двух тысяч рублей, сравнима со стоимостью RFID-меток и при этом выполняет функции, сравнимые с функциями GPS-трекера. До недавнего времени такие устройства на рынке не были представлены, да и вряд ли они были вообще возможны. Есть и другие датчики: датчик открытия дверей, счетчики газа и воды и так далее. Все наши IoT-устройства, выполняющие разные функции, имеют общие характеристики: не менее пяти лет работы без обслуживания и замены батарей, «уличные» условия эксплуатации и нетребовательность к качеству каналов связи», – рассказывает собеседник Invest In Ural.

Все IoT-устройства, выпущенные ООО «Схемотехника-Центр», работают не менее пяти лет без обслуживания и замены батарей в «уличных» условиях эксплуатации

Преимуществом новой компании стали уникальные на тот момент разработки по построению автономных систем телеметрии, способных работать без обслуживания в течение нескольких лет, без замены батарей и без выезда специалистов на объект, что весьма актуально для российских условий.

«Когда в 2017 году операторы сотовой связи начали работы в области развития «Интернета вещей», мы охотно включились в этот процесс, так как наши приборы уже имели самые важные для IoT черты: интеллектуальность, беспроводность и самое главное – автономность. В 2018 году был выигран тендер и подписан договор на поставку устройств NB-IoT с ТОО «КаР-Тел» («Билайн Казахстан»). В 2019 году мы начали плотно работать с компанией «МТС», первой обеспечив-

колодцев с дорогами оптическими трассами, и задачу безопасности. Датчики сейчас тестируются в Москве, Санкт-Петербурге, Тамбове, Самаре и Нижнем Новгороде.

Для одного из проектов в Рязани на текущий момент идет согласование установки таких датчиков во всех колодцах на проезжих частях. Прибор обладает уникальными характеристиками и не имеет аналогов. К примеру, он способен работать на морозе и будучи погруженным в кипящую воду, имеет вандалоустойчивый корпус и служит более пяти лет без замены батареи и какого-либо обслуживания. При этом как устройство «Интернета вещей» датчик уже интегрирован в ведущие IoT-платформы, позволяющие оперативно получать аварийные и штатные сообщения датчиков в личном кабинете.

В частности, для МТС создается «умный» замок. По словам собеседника, это весьма высокотехнологичное устройство. Оно позволяет через канал LTE NB-IoT управлять замком и сообщать о несанкционированных воздействиях на него.

Предприятие проявляет себя и в смежных отраслях промышленности. Ряд проектов «Схемотехники», по словам Алексея Ткалича, не касаются «Интернета вещей» как такового. Например, контроль работы асинхронных двигателей.

«Проект для нас очень перспективный, здесь все наши наработки по телеметрии сливаются с темой машинного обучения. Планируется, что будет создан прибор со встроенной аналитической системой, которая без помощи эксперта-человека будет в непрерывном режиме следить за состоянием больших асинхронных двигателей и информировать о прогнозах в случае обнаружения предпосылок к аварии», – делится ожиданиями разработчик.

В январе этого года фирма начала работать с компанией «Брусника». Застройщикам потребовались «умные» браслеты. Изначально задача была довольно проста, – они должны считывать данные со встроенного акселерометра и гироскопа. Просьба была выполнена, и следующим шагом стало создание полноценного браслета. Соглашение с «Брусникой» уже подписано.

«Это устройство контроля состояния рабочего с аварийным информированием в случае обнаружения слишком интенсивных и резких движений или ударов, превышения заданного порога частоты сердцебиения, при обнаружении факта свободного падения или в случае отсутствия двигательной активности продолжительное время. Дополнительной задачей является построение аналитической системы верхнего уровня. С помощью технологий глубокого обучения мы попробуем научить систему анализировать данные, полученные от браслетов, и делать вывод об эффективности использования рабочего времени. Реализовать эту задачу нужно за первое полугодие 2021 года», – анонсирует Алексей Ткалич.

Сотрудничает предприятие также с заводом «Радан», расположенным в Екатеринбурге. Он выпускает бытовые счетчики газа, а «Схемотехника-Центр» создает для них систему телеметрии. В планах у фирмы, по словам предпринимателя, активизация работы с частными заказчиками. Для них в компании готовят пакет предложений по «умному» дому, например, автоматизированный сбор показаний для счетчиков, для управления освещением. Пока же для физлиц есть услуга по автоматизации сбора показаний со счетчиков учета энергоресурсов.

Примечательно, что сфера, в которой работают уральские разработчики, практически не пострадала от бушующей пандемии коронавируса. Более

того, уходящий год в компании называют удачным.

«Во-первых, сама сфера нашей деятельности – IT – в меньшей степени подвержена воздействию таких факторов. К прочему, мы преимущественно работаем с крупными компаниями, что также явилось неким демпфером. Конечно, нельзя исключать отложенного эффекта, но пока резких ударов мы не ощутили. И 2020 год для нас даже получился более успешным, нежели 2019», – комментирует собеседник.

Еще одна актуальная на протяжении последних лет тема – импортозамещение. Алексей Ткалич считает, что вопрос замены отечественным оборудованием любого зарубежного нельзя понимать буквально. Процесс имеет массу нюансов. При этом акцент при импортозамещении, по мнению предпринимателя, должен делаться на технологии.

«Нашу технику мы делаем на базе импортных комплектующих: микросхем, радиомодулей и так далее. Даже корпуса и литиевые батареи едут из Китая. Если говорить о готовой продукции, нужно учитывать, что та же компания «МТС» запрашивает все предложения, российские или зарубежные – не важно. Но так как она приобретает именно наши изделия, это говорит, что ничего подобного по цене и качеству на рынке не представлено. Это говорит о конкурентоспособности, но не об импор-

тозамещении. В той или иной степени это утверждение справедливо для любых сегодняшних производителей «отечественной» электроники в России. Но есть область, в которой мы уже сейчас почти полностью независимы от импорта, – это развитие технологий, связанных с искусственным интеллектом», – уверен Алексей Ткалич.

И такие примеры уже существуют. Уральский бизнесмен предполагает, что при должном отношении в ближайшем будущем можно получить видимый эффект от российских стартапов в сфере IT.

«Завершившийся на днях грандиозный учебный марафон под названием «Архипелаг» (интенсив по искусственному интеллекту и анализу данных. – Прим. ред.) является этому ярким подтверждением: было представлено огромное количество проектов, использующих технологии машинного обучения. Учитывая количество занятых в этих проектах людей, их преимущественно молодой возраст, потенциал развития направления в нашей стране огромен», – говорит руководитель «Схемотехники-Центр».

По словам Алексея Ткалича, в настоящее время важно уделять направлению особое внимание. Само же предприятие планирует принимать участие в проектах с применением AI на постоянной и приоритетной основе. Это и будет реальным вкладом в импортозамещение.

СПРАВКА

ООО «Схемотехника-Центр» зарегистрировано в сентябре 2014 года. Генеральным и единственным учредителем компании выступает Алексей Ткалич. Основным видом деятельности предприятия является производство компьютеров и различного периферийного оборудования.

По итогам 2019 года баланс активов предприятия составил 2,3 млн рублей. Выручка достигла 4,6 млн, а чистая прибыль – 296 тысяч рублей.

АНАСТАСИЯ ТАЛЫШКИНА:

Важно чувствовать изменения рынка

ОСНОВАТЕЛЬНИЦА БРЕНДА ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ РАССКАЗАЛА, КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС С НУЛЯ

Современному жителю мегаполиса, как правило, приходится считаться с постоянно ускоряющимся ритмом жизни. Вместе с тем, в обществе нарастает спрос на здоровое питание. Повышаются требования к предприятиям общепита, на первый план выходит возможность провести деловую беседу или встречу с друзьями в комфортных условиях вне дома. Все больше горожан ведут переговоры за чашкой кофе в уютных кофейнях. Как совместить бизнес и удовольствие, а также о важности умения своевременно реагировать на условия рынка рассказала основательница популярного у жителей Екатеринбурга проекта здорового питания BezMuki Анастасия Талышкіна.







■ Продукция компании BezMuki. Автор фото: Анастасия Вершинина

Сначала наша героиня не рассматривала свой проект как бизнес-идею или возможность заработать. Скорее, это было что-то вроде увлечения и хобби. Как рассказывает Анастасия Талышкина, однажды ее личный выбор пал на диету по методу доктора Дюкана – достаточно сложную систему питания. Однако на тот момент какого-либо разнообразия «полезных» сладостей в Екатеринбурге не было. Из положения пришлось выходить собственными силами. В тот момент Анастасия нашла поддержку в лице супруга. Именно он предложил попробовать развить идею в коммерческом направлении.

«У меня была группа в соцсети «ВКонтакте». Появились заказы, и я работала по ним. Сначала обходились

своими силами, но количество начало расти в геометрической прогрессии. И когда собственных сил стало уже не хватать, пришло решение сделать этот проект коммерческим. Направлен он, прежде всего, на людей, у которых есть проблемы с употреблением сахара. Мы решили предложить им альтернативу, продукцию, которой они смогли бы себя радовать без ущерба для здоровья», – рассказывает Анастасия Талышкина.

На старте проекта, в 2015 году, содействие бизнесменам оказали в Свердловском областном фонде поддержки предпринимательства. Тогда начинающее предприятие получило от него грант в размере 300 тысяч рублей, это стало весомым вкладом на раннем этапе.

Основным достижением, по словам Анастасии, стало формирование рынка фактически с нуля. На тот момент, когда энтузиасты начали заниматься развитием своей идеи, в Екатеринбурге не было ничего подобного. Им пришлось стать пионерами профессионального изготовления сладостей без использования муки. Был создан собственный кондитерский цех и сформирована клиентская база. Пришлось много работать с аудиторией, рассказывать людям, что есть десерты для тех, кому в силу состояния здоровья противопоказаны обычные сладости, и, по словам собеседницы, это было очень непросто.

Тем не менее, на сегодняшний день рынок уже сформирован, пусть даже в начальной стадии. Безусловно, даже

крупные производители в настоящее время стремятся ввести в свой ассортимент продукты без сахара, глютена и лактозы, а упор делается на экопродукты. Тем не менее, продукция бренда BezMuki смогла завоевать потребителей и занять устойчивую нишу на рынке.

«Одним из наших достижений я считаю факт, что если люди в нашем городе говорят о каких-либо десертах без сахара, то, в первую очередь, упоминают BezMuki как основную альтернативу. Конечно, периодически появляются новые предприятия на рынке, как правило, небольшие бренды, но чаще всего они долго не работают, спустя полгода пропадают, поскольку это весьма непростой рынок», – говорит основательница бренда.

По словам Анастасии Талышкиной, оценить аудиторию в количественном измерении достаточно сложно. У предприятия существует несколько линейек. Продукция, в частности, ориентирована на людей с нарушениями углеводного обмена, с непереносимостью глютена или лактозы, а также спортсменов. Кроме того, десерты востребованы потребителями, использующими ту же диету Дюкана или одну из белковых диет.

По наблюдениям предпринимательницы, аудитория меняется. Люди становятся более грамотными и информированными. Порой уже гости разбираются в теме лучше, чем врачи-эндокринологи. По этой причине в компании очень серьезно относятся к системе обучения бариста. Важно, чтобы сотрудник помог гостю сориентироваться, подобрать нужный продукт, исходя из индивидуальных ограничений при всем их разнообразии.

На работу предприятия, как и в целом на пищевую отрасль, оказала влияние пандемия COVID-19. Анастасия не скрывает, что ей пришлось принимать оперативные решения, чтобы мини-

мизировать негативные последствия кризиса.

Во время первой волны коронавируса, когда 28 марта был закрыт зал главной кофейни, «просадка» по выручке была на уровне 30%, однако к июню положение восстановилось. Перестроить формат работы удалось, поскольку предприятие изначально было ориен-

тировано на доставку, опыт оказался очень востребованным. В этом плане у BezMuki было преимущество перед заведениями, которые никогда на этом направлении не специализировались. Тогда удар смягчить удалось.

«Однако влияние второй волны, которая началась в сентябре-октябре, конечно, ощутимо. Проседание очень существенное. Сократилось количество гостей. Поток уменьшился, наверное, где-то на 30%. Клиенты значительно меньше стали сидеть в залах, стараются избегать скопления людей. Несмотря на то, что наша продукция не относится к премиум-классу и вполне доступна, снизилась цена среднего чека. Нарастает падение доходов. Влияние кризиса, конечно, есть, и этот фактор нельзя

недооценивать», – говорит Анастасия Талышкина.

В настоящее время в основной кофейне бренда на улице Сакко и Ванцетти идет ремонт. Предприниматели предполагают, что негативная тенденция сохранится и в 2021 году, и вынуждены реагировать. В частности, они собираются оптимизировать логистику.

Если люди в Екатеринбурге говорят о каких-либо десертах без сахара, то, в первую очередь, упоминают BezMuki

Производство десертов ранее находилось на Эльмаше, а реализовывали продукцию на Сакко и Ванцетти и во второй кофейне, на улице Московской. Теперь же принято решение перенести производство в кофейню на Сакко и Ванцетти, сократив количество посадочных мест. Это объясняется тем, что порядка 80% клиентов забирают десерты с собой. Такими переменами кондитеры стараются адаптироваться к текущим условиям.

«Сейчас, на мой взгляд, такой период, когда очень важно быстро принять решения. Здесь важны, в первую очередь, не амбиции, а умение правильно чувствовать колебания рынка и подстраиваться под них», – отмечает основательница уральского бренда.

СПРАВКА

ООО «БезМуки» было зарегистрировано в августе 2016 года в Екатеринбурге. Генеральным директором и учредителем компании выступает Антон Талышкин. Компания специализируется на розничной торговле и производстве кондитерских изделий, пирожных и тортов, а также деятельности предприятий общественного питания.

Баланс по итогам 2019 года составлял 482 тыс. рублей, а выручка – 18 тыс.

Предприятие владеет собственным товарным знаком BezMuki.